

# 25-Jahresjubiläum

**Christian Nuschele ist seit 2007 bei Standard Life tätig. Er ist aktuell als Head of Distribution & Marketing für die Märkte in Deutschland und Österreich verantwortlich. Unter seiner Führung hat das Unternehmen mehrere strategische Veränderungen vorgenommen, darunter die stärkere Fokussierung auf fondsgebundene Versicherungsprodukte und die Anpassung der Vertriebsstrategie an die neuen Marktanforderungen. In Österreich feiert Standard Life das 25jährige Jubiläum, wir haben mit ihm das folgende Interview geführt.**

**Was hat einen britisch-irischen Versicherer dazu bewegt, vor 25 Jahren in den österreichischen Markt einzutreten?**

**Nuschele:** Wir freuen uns sehr, unser 25-jähriges Jubiläum in Österreich feiern zu dürfen und auf 25 erfolgreiche Jahre hier zurückzublicken. Der Grund, warum Standard Life nach Österreich kam, ist eigentlich recht einfach. 1996 haben wir in Deutschland einen erfolgreichen Markteintritt geschafft und uns dann nach weiteren europäischen Märkten umgesehen, die zu uns passen. Österreich war besonders interessant, weil es einen stark ausgeprägten unabhängigen Finanzdienstleistungsmarkt hatte – über Versicherungsmakler und Finanzberater – und auch einen sehr aktiven Vertrieb. Zu dieser Zeit war das Tilgungsträrgeschäft in Österreich noch sehr gefragt, und der Markt suchte nach renditestarken Kapitalanlagen. So lag es für uns nahe, den Markteintritt in Österreich zu prüfen. Wir stellten fest, dass sich die Produkte auch sehr gut für den österreichischen Markt eignen und es nur darum ging, steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen anzupassen. Insgesamt waren die Märkte vergleichbar, sodass es für uns logisch war, in Österreich tätig zu werden.

**Ist der österreichische Markt weiterhin attraktiv für Ihr Unternehmen?**

**Nuschele:** Österreich ist für uns ein extrem wichtiger Markt. Rund 20 Prozent unseres Neugeschäfts kommen je-

des Jahr aus Österreich, was zeigt, wie stark wir hier etabliert sind. Besonders schätzen wir die Stabilität des Marktes, da es bei uns kaum Schwankungen im Neugeschäft gibt und wir kontinuierlich wachsen. Besonders in den letzten fünf bis sechs Jahren ist uns das sehr gut gelungen. Das freut mich sehr und macht den österreichischen Markt für uns so bedeutend – auch persönlich fühle ich mich hier sehr wohl.

**Welche Zukunftspläne haben Sie für die nächsten Jahre in Österreich?**

**Nuschele:** Wir sind überzeugt, dass das Thema Ruhestandsplanung auch in Österreich zunehmend an Bedeutung gewinnen wird. Dabei geht es nicht nur darum, ob die Pensionsvorsorge oder die staatliche Pension ausreichend sind oder ob man zusätzlich sparen muss, um den monatlichen Lebensstandard zu sichern. Für uns umfasst Ruhestandsplanung viel mehr. Es ist entscheidend, sich frühzeitig damit auseinanderzusetzen, welche finanziellen Mittel zur Verfügung stehen – ob Sparguthaben, Immobilienvermögen, Erbschaften oder die staatliche Absicherung. Unsere Überlegungen und Produktentwicklungen fokussieren sich auf die Frage der Vermögensverwendung. Es geht nicht nur ums Ansparen, sondern darum, das Vermögen so zu investieren,

**In Österreich agieren wir grundsätzlich in einer Nische – das liegt weniger an unseren Produkten, sondern vielmehr an unserer Philosophie.**

dass es den individuellen Zielen in der zweiten Lebenshälfte entspricht. Wichtig ist, klar zu definieren, was man mit seinem Vermögen erreichen möchte: Will man es selbst nutzen, vererben, spenden oder in Stiftungen einbringen? Und wie kann man sicherstellen, dass dieser Plan tatsächlich aufgeht. Hier ergibt sich aufgrund der Komplexität der Fragestellungen ein sehr großes Potenzial für Beraterinnen und Berater.

**Wie kommt Ihre Produktpalette bei den österreichischen Kunden an?**

**Nuschele:** In Österreich agieren wir grundsätzlich in einer Nische – das liegt weniger an unseren Produkten, sondern vielmehr an unserer Philosophie. Wir bieten ausschließlich Investmentlösungen an, verpackt in Versicherungsmanteln, die Biometrie und Berufsunfähigkeitsabsicherung einschließen, sowie selbstverständlich auch eine Verrentung ermöglichen. Unsere Vorsorgelösungen bieten lebenslange Renten oder Pensionsabsicherung, aber der Kern ist immer das Investment. Wir haben aber



uns ganz bewusst für Fondspolizzen ohne Garantien entschieden.

Der Hintergrund ist, dass man, um finanzielle Ziele zu erreichen, investieren muss. Das bedeutet, Risiken zu akzeptieren, aber auch, diese richtig einzuschätzen. Dafür braucht es eine fundierte Beratung. Wir setzen stark auf unabhängige Beratung und Investmentexpertise, was den Markt für uns ein Stück weit einschränkt. Wir sind nicht darauf aus, durch Strukturvertriebe massenhaft Polizzen zu verkaufen. Bei uns steht die qualitativ hochwertige, unabhängige Finanzberatung im Vordergrund. Der Fokus auf Fondspolizzen sorgt dafür, dass wir sicher kein Anbieter für den gesamten Markt sind, aber in der Nische, in der wir tätig sind, haben wir erstens einen ausgezeichneten Ruf, zweitens großen Erfolg und drittens sehr loyale Kunden. Unsere Stornoquoten sind niedrig und die Bestände stabil. Das zeigt, dass wir am Markt gut ankommen.

**Sind die Endkunden ausreichend über die Möglichkeiten der Altersvorsorge informiert?**

**Nuschele:** Vor etwa einem Jahr haben wir eine Studie zur Altersvorsorge in Österreich durchgeführt, um die Treiber, Trends und Tendenzen zu identifizieren. Obwohl man Österreich und Deutschland ungern direkt vergleicht, gibt es in beiden Ländern ähnliche Mentalitäten. In beiden Märkten verlassen sich viele stark auf die staatliche Absicherung. Das Bewusstsein, dass dies nicht ausreichen wird und dass frühzeitig gegengesteuert werden muss, wächst allerdings.

In Österreich wird das stabile Pensionssystem oft missverstanden – es wird als vollständige Absicherung betrachtet, obwohl es eigentlich nur die Grundsicherung darstellt. Es reicht wo-

**In Österreich wird das stabile Pensionssystem oft missverstanden – es wird als vollständige Absicherung betrachtet, obwohl es eigentlich nur die Grundsicherung darstellt.**

möglich aus, um die Grundkosten wie Miete zu decken, aber für einen wirklich komfortablen Ruhestand ist es nicht genug. Leider sind die Menschen über diese Situation und ihre Optionen noch zu wenig informiert. Hier sehe ich auch die Politik in der Verantwortung. Klare und ehrliche Aussagen wären in allen Märkten, in denen wir tätig sind, wünschenswert.

Daher liegt es an der Finanzberatung, Aufklärungsarbeit zu leisten – sowohl über die staatliche Situation als auch über die Möglichkeiten auf den Finanzmärkten. Besonders bemerkenswert in Österreich ist das steuerliche System für versicherungsförmige Vorsorgelösungen. Die niedrige Versicherungssteuer und die Steuerfreiheit auf Erträge machen dieses System außergewöhnlich attraktiv. Solch ein System würde ich mir auch für Deutschland wünschen.

**In Zeiten von Zinsschwankungen und steigender Inflation: Wie bewerten Sie den aktuellen Markt für Fondspolizzen?**

**Nuschele:** Tatsächlich kann das aktuelle Zinsumfeld für Fondspolizzen im Bereich des ratierlichen Sparens sogar vorteilhaft sein, insbesondere durch den häufig diskutierten „Cost-Average-Effekt“, der regelmäßiges Sparen begünstigt. Das ist ein Aspekt. Auf der anderen Seite befinden wir uns in einer Situation großer Unsicherheit. Wir sehen politische Krisen bis hin zu Kriegen. Ökonomisch ist auch nicht ganz sicher, wie es mit der Inflation weitergehen wird. Diese Unsicherheit spricht dafür, dass wir volatilere Aktienmärkte erleben werden. Zwar würde ich dies noch nicht vollständig unterschreiben, aber die Nervosität nimmt definitiv zu.

Daher ist es entscheidend, Multi-Asset-Lösungen zu wählen und breit diversifizierte Investments zu bevorzugen, die in verschiedenen Marktsituationen bei vertretbarem Risiko stabile Ergebnisse liefern können. Hier ist die Fondspolizze ideal, da sie durch den Versicherungsmantel steuerliche Vorteile bietet. Erträge und Umschichtungen, die normalerweise steuerpflichtig wären, bleiben

**Das Stichwort ‚Value for Money‘ spielt hier eine wichtige Rolle – es geht darum, wie viel Ertrag nach Abzug der Kosten für den Kunden übrig bleibt.**

steuerfrei. Zudem sind die modernen Lösungen, besonders im passiven Investmentbereich, breit diversifiziert und kostengünstig, was sie langfristig attraktiv macht.

**Viele Versicherungsunternehmen haben sich vom Einmalanlage verabschiedet, doch Standard Life bietet diesen weiterhin erfolgreich an. Was war der Grund für diese Entscheidung?**

**Nuschele:** Wir haben nie infrage gestellt, dass wir sowohl auf regelmäßiges Sparen als auch auf Einmalanlage setzen müssen. Für uns war von Anfang an klar, dass eine vernünftige Finanzplanung beide Ansätze erfordert – auf der einen Seite das kontinuierliche Sparen, auf der anderen Seite flexible Investitionsmöglichkeiten. Diese beiden Produktkategorien waren bei uns nie umstritten. Inzwischen kombinieren wir sie auch in unseren ungezillerten Tarifen, die es ermöglichen, kostengünstig anzusparen, ohne auf Abschlusscourtage oder gezillerte Abschlusskosten zu setzen, und gleichzeitig steuerlich geförderte Einmalanlage zu integrieren. Diese Kombination funktioniert hervorragend. Der Anteil von Einmalanlagen liegt bei uns derzeit bei über 50 Prozent – eine beeindruckend hohe Zahl.

**Standard Life arbeitet ausschließlich mit ungebundenen Vermittlern zusammen. Was ist Ihre Meinung zum drohenden Provisionsverbot?**

**Nuschele:** Die Kleinanleger-Strategie wird voraussichtlich kein Provisionsverbot mit sich bringen, sondern eher klarere Regelungen bezüglich der Vergütungshöhe und der Produktkosten.

## Ein Versicherungsunternehmen steht immer vor denselben drei zentralen Herausforderungen: Vertrieb, Betrieb und Regulatorik.

Der Fokus wird weniger auf der Höhe der Provisionen liegen, sondern vielmehr auf den Gesamtkosten der Produkte. Das Stichwort ‚Value for Money‘ spielt hier eine wichtige Rolle – es geht darum, wie viel Ertrag nach Abzug der Kosten für den Kunden übrig bleibt. Diese Diskussion ist fair und notwendig, und man muss sich ihr stellen. Ein generelles Provisionsverbot halte ich jedoch für falsch, da bisher niemand beweisen konnte, dass die Honorarberatung fairer ist als die Courtagelberatung, solange beide transparent und professionell erfolgen.

Unsere Produkte werden nicht wegen der Höhe der Courtagel verkauft, sondern weil sie für den Kunden Ertrag bringen. Solange das gegeben ist, sollte Marktfreiheit herrschen. Ein Provisionsverbot wäre besonders problematisch für das rationelle Sparen, da dies die Beratungslandschaft massiv verändern würde. Beispiele aus Großbritannien zeigen, dass es dort kaum noch Finanzberatung für regelmäßiges Sparen gibt, weil Verbraucher nicht bereit sind, für Beratungsleistungen im Voraus zu zahlen.

Courtagel ist also grundsätzlich etwas Positives. Auch im ungezillmernten Bereich sehen wir, dass dieses Modell gut funktioniert. Es basiert darauf, über die Zeit einen Kundenstamm aufzubauen, aus dem heraus die Beratung laufend vergütet wird, ohne hohe Abschlussvergütungen. Dies erfordert aller-

dings Geduld und langfristiges Denken.

Wir arbeiten zudem an alternativen Vergütungsmodellen, wie zum Beispiel einem Konzept

in Deutschland, bei dem die Vergütung für Einmalergeschäfte flexibel und direkt mit dem Kunden vereinbart wird. Diese Transparenz und Flexibilität sorgen dafür, dass sich sowohl Berater als auch Kunden wohlfühlen. Ich bin überzeugt, dass wir in Zukunft mehr solche flexiblen Modelle sehen werden – natürlich im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten und der Marktakzeptanz.

### Wie muss man sich als Versicherungsunternehmen aufstellen, um zukunftsfit zu bleiben?

**Nuschele:** Ein Versicherungsunternehmen steht immer vor denselben drei zentralen Herausforderungen: Vertrieb, Betrieb und Regulatorik.

Erstens, der Vertrieb: Die Frage, wie und über welche Kanäle Produkte an den Markt gebracht werden, ist entscheidend. Unabhängige Beratung ist hier besonders wertvoll, da sie den gesamten Markt abdeckt und nicht durch interne Interessen gesteuert wird. Das sorgt für fundierte Entscheidungen und führt oft zu niedrigen Stornoquoten, wenn die Vertriebsarbeit solide ist.

Zweitens, der Betrieb: Alte IT-Systeme und der Fachkräftemangel erschweren es, mit den notwendigen kurzen Entwicklungszyklen Schritt zu halten. Es braucht flexible technische Lösungen, die die Kosten im Griff halten und zugleich eine schnelle Anpassung ermöglichen.

Drittens, die Regulatorik: Versicherungsunternehmen müssen sich nicht nur an nationale Regulierungen wie die der FMA in Österreich oder der BaFin in Deutschland halten, sondern auch zunehmend an EU-Vorgaben. Ich erwarte, dass uns hier in Zukunft noch die eine oder andere Überraschung bevorsteht. Wir müssen als Branche insgesamt besser darin werden, zusammenzuarbeiten, um die Herausforderungen zu bewältigen, die vor uns liegen. Die Regulatorik wird immer komplexer, und wir müssen Wege finden, diese Last gemeinsam zu tragen, sonst wird es für viele Unternehmen schwierig, sich am Markt zu behaupten. Ich glaube, die nächsten Jahre werden da viele Veränderungen bringen, und wir müssen bereit sein, diese auch aktiv mitzugestalten.

### Was würden Sie sich vom Markt wünschen?

**Nuschele:** Als Versicherer sollten wir uns darauf konzentrieren, nur das zu unterstützen, was wirklich gut für den Kunden ist. Und dabei sind sowohl Vermittler als auch Endkunden gemeint – es muss eine ausgewogene Balance gefunden werden. Ich würde mir wünschen, dass unsere Branche einen unaufgeregten Umgang mit Themen wie fairen Produkten, angemessenen Vergütungen und Erträgen entwickelt.

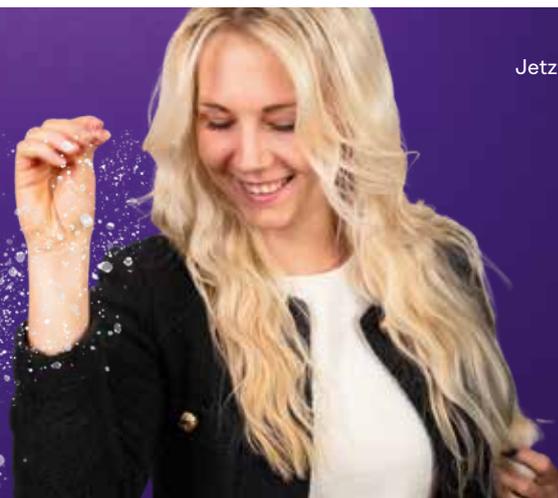
Von unseren Beratern erwarte ich, dass sie die Professionalisierung weiter vorantreiben, sich stetig weiterbilden und auf ein nachhaltiges Geschäftsmodell setzen. Zudem wäre es hilfreich, wenn die Medien mehr zur Aufklärung beitragen. Dann könnten wir nicht nur auf ein schönes Weihnachten, sondern auch auf ein erfolgreiches Jahrzehnt blicken.

Vielen Dank für das Gespräch.

Die besten Produkte.  
Das Geheimrezept  
zum Erfolg.

#teampurple

Theresa Buchberger  
Product & Broking  
wefox AT



Jetzt wefox Partner werden!  
[wefox.at/partner](https://wefox.at/partner)



wefox