

Bester Maklerversicherer 2010

Risiko & Vorsorge trifft jährlich die Auswahl zum besten Makler-Versicherer. Die Kriterien hierzu resultieren aus dem täglichen Gespräch mit der Leserschaft. Hinzu kommt die wechselnde Befragung von jeweils dreißig Abonnenten innerhalb der einzelnen Bundesländer. Bisher ausgezeichnete Gesellschaften:

2003 – Nürnberger, 2004 – VHV, 2005 – Stuttgarter, 2006 – LV 1871, 2007 – Helvetia, 2008 – Universa, 2009 – InterRisk



Risiko & Vorsorge im Gespräch mit Bertram Valentin,
Managing Director Standard Life Deutschland.

„Einen guten Ruf muss man sich immer erarbeiten.“

Ihre Gesellschaft hat etliche Vertriebspartner in der Maklerschaft, die auf Ihr Haus geradezu schwören. Kommt Ihr starker Ruf auch daher, weil Standard Life sich als erster Versicherer in Deutschland dem vom Institut für Transparenz in der Altersvorsorge (ITA) durchgeführten Transparenzrating unterzogen hat? Plus zudem der Tatsache, dass Sie als erster Anbieter mit „Reduction in Yield“ gestartet sind? Diese Konsequenz scheint ja vor allem Makler, die ihren Beruf und damit den Kunden wirklich ernst nehmen, zu überzeugen.

Ich denke, einen guten Ruf muss man sich immer erarbeiten – und das über Jahre. Seit unserem Markteintritt 1996 bemühen wir uns, das Eine oder Andere anders oder sogar besser zu machen als unsere Mitbewerber. Wir haben von Finanzkraft gesprochen, als diese noch kein Thema im deutschen Markt war. Wir haben uns Service und Investmentkompetenz nicht nur auf die Fahne geschrieben, sondern auch unter Beweis gestellt. Und wir haben immer und nachhaltig für Fairness gegenüber dem Kunden plädiert. So konnten wir als ausländischer Anbieter im deutschen Markt bestimmt den ein oder anderen Impuls geben.

Uns selbst haben wir damit nicht immer einen Gefallen getan: Als wir vor über zwei Jahren die Reduction in Yield einführten, waren wir dem Markt mehr als zwei Jahre voraus und haben anfangs nicht immer Lob dafür bekommen. Umso mehr begrüßen wir, dass sich der Markt hier nun bewegt. Sogar die Allianz will nächstes Jahr eine Reduction in Yield veröffentlichen. Das Bestreben um mehr Transparenz zählt sicherlich zu einem der wichtigsten Trends der Branchenentwicklung.

Immer wieder überraschend ist das starke Abschneiden von Standard Life in der betrieblichen Altersvorsorge auf Basis Ihres Produktes Freelax. Nun macht aber auch ein gutes Produkt noch lange keinen Termin in einem Unternehmen. Was sind die Kernelemente Ihrer Akquisitionsschulung in der bAV?

Das stimmt! Natürlich spielt in der betrieblichen Altersvorsorge auch die Qualität des Produktes eine wichtige Rolle. Gerade in diesem Segment kommt es aber zunächst einmal auf die Beratungsstärke und Servicequalität des Anbieters an.

Entsprechend verfolgen wir in der bAV grundsätzlich keinen produkt-, sondern einen lösungsorientierten Ansatz. Wir arbeiten eng mit unserem Vertriebspartner, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern zusammen, um die beste Lösung für den Arbeitgeber zu identifizieren. Zum Glück sind wir außerdem strukturell so aufgestellt, dass wir auch individuellen Kundenbedürfnissen gerecht werden können.

Im komplexen bAV-Geschäft geht das natürlich nicht ohne entsprechendes Fachwissen. Wir legen ein besonderes Augenmerk auf die Qualifizierung unserer Mitarbeiter – sämtliche bAV-Consultants verfügen über den Abschluss des bAV-Advisors der FH Schmalkalden. Hier sind wir wirklich „state of the art“. Um einen Teil dieser Expertise weiterzugeben, führen wir mit unseren bAV-interessierten Maklern Vertriebsworkshops zur bAV-Beratung durch. Schließlich birgt der bAV-Markt ein enormes Wachstumspotenzial – und für den Kunden den effizientesten und steuerwirksamsten Ansatz, über einen längeren Zeitraum Geld anzusparen.

Welche Bilanz kann Standard Life für das erste Halbjahr 2010 ziehen? Bleibt das Neugeschäft stabil?

Unser Neugeschäft hat sich im ersten Halbjahr stabil entwickelt. Wir konnten deutliche Zuwächse bei den Einmalbeiträgen verzeichnen, auch die betriebliche Altersvorsorge hat sich erfreulich entwickelt. Gleichzeitig konnten auch wir uns beim ratierlichen Geschäft dem allgemeinen Branchentrend nicht entziehen.

In Sachen Neugeschäft gibt es in diesem Jahr auch neue Argumente für Ihre Vertriebspartner. Mit dem Anlagekonzept Global Absolute Return Strategies (GARS), bereits bewährt bei Standard Life Investments (SLI), soll Ihren Kunden noch mehr Stabilität in der Kapitalanlage gegeben werden. Vielleicht ein paar Sätze dazu, worin hier genau die qualitative Verstärkung bisheriger Strategien liegt.

Mit GARS ergänzen wir das deutsche Angebot um ein gleichermaßen modernes wie innovatives Produktkonzept und geben eine Antwort auf die aktuellen Herausforderungen in der Produktgestaltung.

Das Absolute Return-Konzept GARS hebt sich deutlich von dem üblichen Fondspoliceangebot ab. Es verfolgt das Ziel, in unterschiedlichsten Marktbedingungen positive Erträge zu erzielen und versucht, dies über eine Streuung in sehr viele Anlageklassen und –strategien (Diversifikation) zu erreichen. Dabei geht GARS deutlich weiter als andere Absolute-Return-Fonds: Das zuständige Fondsmangement verfolgt aktuell mehr als 30 unterschiedliche Anlagestrategien und investiert in verschiedene Marktpositionen an den internationalen Märkten, einschließlich Aktien, Anleihen und hochentwickelter Finanzderivate. Durch diese breite Streuung konnten aktienähnliche Renditen erzielt werden, die Kurschwankungen des Fonds aber gleichzeitig vergleichsweise niedrig gehalten werden. GARS ist sehr universell einsetzbar und nicht nur bei der privaten Altersvorsorge, sondern in Folge des BilMoG auch im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV) eine äußerst interessante Lösung.

Ihr GARS-Konzept soll zudem mit dem neuen Produkt „STANDARD LIFE GARS Pension“ eine Lösung für die Auslagerung von Pensionszusagen bieten. Kann der Makler dieses Thema allein stemmen oder ist hier der Support Ihres Hauses zwingend notwendig?

Die neuen Regelungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) haben die betriebliche Altersversorgung – und damit auch die Arbeit für den Makler – noch komplizierter gemacht. Aus meiner Sicht sind die Anbieter gerade jetzt gefordert, ihre Vertriebspartner bestmöglich zu unterstützen. Wir bieten dafür unter anderem ein umfassendes Weiterbildungsangebot an, um unsere Vermittler auf die neue rechtliche Situation vorzubereiten. Bei allen Fragen rund um die Auslagerung von Pensionszusagen arbeiten wir zusätzlich mit einem externen Experten-Netzwerk zusammen. Hier können sich unsere Makler beraten lassen, um so die für ihre Klienten individuell beste Lösung entwickeln zu können.



Bester Makler-Versicherer 2010

Im Rahmen der jährlichen Auszeichnung einer Gesellschaft, die sich im Makler-Markt als exzellenter Partner bewiesen hat, entschied sich das Fach-Magazin „Risiko & Vorsorge“ im Jahr 2010 für Standard Life Deutschland.

Standard Life beweist sich als echter Partner des Maklers. Kaum einer Gesellschaft ist es bisher in Deutschland innerhalb so kurzer Zeit gelungen, einen derart festen Maklerstamm an sich zu binden.

Als großes, international aufgestelltes Haus hat man es dennoch verstanden, die Kommunikation in einem regionalen Markt überaus dicht und zudem fair zu gestalten. Eine Leistung, die das eindeutige Verdienst der seit Anbeginn von Bertram Valentin geführten deutschen Niederlassung ist.

Der Makler findet bei Standard Life einerseits die Finanzkraft sowie auch die Investmentkompetenz eines Traditionshauses. Doch keine andere Gesellschaft konnte diese Assets bisher gleichzeitig auch mit bestens dokumentierter Transparenz und passgenauem Service verbinden. Hinzu kommt der Mut, in einem sehr konservativen Marktumfeld Entscheidungen zu wagen, die den Kundennutzen auch tatsächlich nachhaltig fördern. Standard Life ist damit einer der nachweislich glaubwürdigen Partner im Maklervertrieb. Vorbildlich zudem für alle die Gesellschaften, die erst dann einen Schritt nach vorn wagen, wenn alle ihn tun.

Auf dem Feld der Produktentwicklung wird hier nicht ständig mit neuer Munition experimentiert. Man optimiert das Vorhandene und verunsichert die Partner nicht mit einer Vielfalt von neuen „Ideen“. Der Versicherer Standard Life ist damit in seinem Produkt-Segment ein absolut verlässlicher wie auch erfolgreicher Partner. Ein Makler-Versicherer ohne Fehl und Tadel.

