

Bank intern

Der Insider-Report für den leitenden Banker: • aktuell • kompakt • kritisch • anzeigenfrei

Standard Life umschiffte Brexit-Problematik gekonnt

++ "Versicherungen drohen durch Brexit ungültig zu werden" ++ "Am 29. März 2019 verlieren die meisten britischen Finanzdienstleister ihre EU-Zulassung" ++ "Die betroffenen Verträge hätten umgeschrieben werden können, doch die Zeit ist abgelaufen" ++ "Millionen langlaufender Finanzprodukte in der Europäischen Union drohen durch den Brexit ungültig zu werden".

Standard Life

Verschiedene Presseorgane haben in den letzten Tagen ein Horrorszenario gezeichnet, das auch hierzulande bei Vertriebspartnern aus dem Bankenbereich für Aufsehen sorgt. Unter Hinweis auf eine aktuelle Analyse von **TheCityUK**, einer Interessenvertretung britischer Finanzdienstleister, heißt es, 36 Millionen Versicherungsverträge seien in ihrem Fortbestand durch den Brexit betroffen, "Hunderttausende davon auch in Deutschland". TheCityUK-Geschäftsführer **Miles Celic** schürt die Verunsicherung noch, indem er feststellt. "Das mag sich nach einem abseitigen Problem anhören. Doch die Frage der vertraglichen Kontinuität nach dem Brexit zu ignorieren, würde für die Finanzen von Kunden in ganz Europa ein gefährliches Spiel mit dem Feuer bedeuten."

Richtig ist, dass mit dem Ausstieg aus dem Binnenmarkt Finanzdienstleister aus Großbritannien die Möglichkeit des sog. Passportings verlieren. Hat bislang die Zulassung in einem EU-Mitgliedsland den Vertrieb eines Finanzproduktes in der gesamten Union ermöglicht, kappt der Brexit diese EU-weite Zulassung und verbietet es zukünftig, in Großbritannien zugelassene Finanzprodukte EU-weit weiterzuführen. Man spricht hier von Vertragskontinuität. Konkret heißt das, dass Versicherungsverträge nach dem Stichtag nichtig zu werden drohen. Betroffene britische Gesellschaften haben daher damit begonnen, durch die Einrichtung von Niederlassungen, bspw. in Luxemburg oder Dublin, dem Problem zu begegnen. Aber, ein neuer Standort allein löst das Problem der Vertragskontinuität nicht. Zumindest theoretisch gibt es aber eine Alternative: Bestehende Verträge werden in einen anderen Rechtsraum übertragen, Part-VII-Transfer nennt man das im Fachjargon. Allerdings sind hier neben erheblichen Gebühren und (Anwalts-)Kosten schwerwiegende juristische Hürden zu nehmen. Zum Teil verbieten sogar regulatorische Hürden, einen Bestandsvertrag zu duplizieren.

Zum größten britischen Player hierzulande, **Standard Life**, hat 'Bank intern' Kontakt aufgenommen und ihn gefragt: ++ **In welcher Weise sind Sie auf den Brexit vorbereitet?** Gail Izat, CEO Standard Life Deutschland, liefert uns folgende Antworten: "Nach dem Referendum haben wir direkt begonnen, die potenziellen Auswirkungen auf Standard Life intensiv zu prüfen. Wir haben diverse Szenarien analysiert, unter anderem natürlich auch einen 'harten Brexit' mit dem Wegfall der aktuell bestehenden Passporting-Rechte. Wir kamen dabei zum Ergebnis, dass der Weg über Dublin die beste Umsetzungsmöglichkeit ist, um für unsere Kunden auch weiterhin in Deutschland aktiv sein zu können. Wir planen also, unsere in der EU (außer Großbritannien) ansässigen Kunden an unsere bestehende Tochtergesellschaft in Dublin (**Standard Life International**) zu transferieren. Wir arbeiten sehr intensiv an der Umsetzung des Plans und haben bereits damit begonnen, die erforderlichen aufsichtsrechtlichen Genehmigungen einzuholen. Das europaweite Projekt von Standard Life befindet sich derzeit in vollem Gange, damit vor dem Stichtag im März 2019 alle entsprechenden Vorkehrungen getroffen sein werden." ++ **Können Sie schon sagen, ob lfd. Verträge mit dt. Kunden nach dem Brexit fortgeführt werden?** "Die laufenden Verträge werden fortgeführt und uns ist es auch ein besonderes Anliegen, dass wir die Servicequalität und den Support für unsere Kunden in Deutschland ab dem Zeitpunkt, zu dem Großbritannien die EU verlässt, aufrechterhalten können. Dazu gehört natürlich auch, dass Makler wie Banken auch weiterhin von ihrem gewohnten Ansprechpartner betreut werden und mögliche Rückfragen von Maklern und Kunden wie gewohnt aus Frankfurt beantwortet werden. Wir werden unsere Kunden auch künftig mit qualitativ hochwertigen Vorsorgelösungen unterstützen, die sie zur Erreichung ihrer finanziellen Ziele benötigen."

Ihr direkter Draht ... (Mo. - Do. 15 - 18 Uhr, Fr. 9 - 12 Uhr)

02 11 / 66 98 - 321

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: bank@kmi-verlag.de

... für den vertraulichen Kontakt

Impressum

markt intern Verlagsgruppe – **kapital-markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf. Tel.: +49 (0)211 6698 199, Fax: +49 (0)211 6912 440. www.kmi-verlag.de. Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber. Gerichtsstand Düsseldorf. Handelsregister HRB 71651. Vervielfältigung nur mit Genehmigung des Verlages.

Bank intern Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber. Redaktionsdirektoren: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber. Chefredakteur: Rechtsanwalt Dr. Axel J. Prümm. Redaktionsbeirat: Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen, Christian Prüßing M.A., Dipl.-Vwt. Dr. Ludger Steckelbach, Rechtsanwalt Harald L. Weber M.A., LL.M. Druck: Theodor Gruda, www.gruda.de. ISSN 1615-522X

'Bi'-Fazit: Die Vertriebspartner von Standard Life in Deutschland, Banken wie Makler, können mit diesen Zusicherungen getrost auf ihre Kunden zugehen und guten Gewissens kundtun, dass ihr Partner Standard Life gut gerüstet ist und bis zum Stichtag die Voraussetzungen dafür schaffen wird, langjährig angesparte Verträge auch nach dem Brexit rechtssicher fortzuführen.