

„Wir bleiben zuverlässig“

INTERVIEW Der EU-Austritt des Vereinigten Königreichs rückt näher. Auch für die deutschen Kunden von Standard Life wird das Auswirkungen haben. Über die Folgen des Brexits sprach Cash. mit Christian Nuschele, Leiter des Vertriebs von Standard Life Deutschland und Österreich.

Mit Phoenix hat Standard Life einen neuen Besitzer. Was sind die Folgen für die deutschen Vertriebspartner und Kunden?

Nuschele: Bei dem Verkauf der Standard Life Assurance handelt es sich um einen reinen Eigentümerwechsel. Phoenix ist ebenfalls ein sehr traditionsreicher, britischer Lebensversicherer. Die neu entstandene Gruppe wird mit mehr als zehn Millionen Kunden und einem verwalteten Vermögen von mehr als 260 Milliarden Euro zu den größten Lebensversicherern Europas gehören. Phoenix bekennt sich voll und ganz zum europäischen Business. Deutschland, Österreich und Irland sind neben Großbritannien die Hauptgeschäftsfelder der erweiterten Gruppe. Ich erwarte, dass sich für den Kunden daraus keine spürbaren Änderungen ergeben werden.

Haben die Änderungen Auswirkungen auf das Produktangebot?

Nuschele: Schon kurz nach Bekanntgabe der Übernahmepläne im Februar 2018 hat Phoenix bestätigt, die bestehenden Pläne für den deutschen Markt zu unterstützen. Und so ist es auch geblieben: an unserer Strategie und unseren Plänen für den deutschen und österreichischen Markt hat sich nichts geändert. Wir werden uns auch künftig auf fondsgebundene Renten- und Lebensversicherungen ohne Garantien fokussieren. Kunden und Makler können somit weiter auf die Investmentlösungen von Aberdeen Standard Investments (ASI) zurückgreifen, denn die Gesellschaft wird auch künftig als bevorzugter Asset Manager unsere Kapitalanlagen managen. Übrigens haben wir erst in den letzten Wochen unsere Investmentpalette um über 60 Fonds von ASI und dritten, ausgesuchten Anbietern erweitert. Und unabhängig von dem Produktangebot ist mir noch eines ganz wichtig: Standard Life steht für den Maklervertrieb. Wir werden unverändert ein zuverlässiger Partner für unabhängige Vermittler bleiben und unsere Vertriebspartner bestmöglich unterstützen.

Stichwort Brexit: sind auf der Zielgeraden. Wie bereiten Sie sich als schottisches Unternehmen auf den Austritt Großbritanniens aus der EU vor?

Nuschele: Standard Life hat direkt nach dem Referendum damit begonnen, die potenziellen Auswirkungen des Brexits intensiv zu prüfen. Ergebnis der Analyse war, dass im Falle eines harten Brexits der Weg über Dublin die beste Umsetzungsmöglichkeit ist, um für unsere Kunden auch in Zukunft in Deutschland und Österreich aktiv sein zu können. Konkret planen wir, unsere in der EU – außer Großbritannien – ansässigen Kunden an unsere bestehende Tochtergesellschaft Standard Life International in Dublin 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.

Mit welchen Konsequenzen müssen diejenigen rechnen, die bei Ihnen einen Vertrag abgeschlossen haben?

Nuschele: Die vertraglichen Rechte des Kunden bleiben unverändert erhalten und unterliegen deutschem Vertrags- und Steuerrecht. Kunden werden den gleichen Service erhalten wie bisher. Alle Rückfragen werden weiterhin aus Frankfurt beantwortet. Für die Kapitalanlagen gilt: Sie werden mit der gewohnten Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit gemanagt. Wir wollen für die Kunden also ein Maximum an Kontinuität sicherstellen und werden sie auch künftig mit qualitativ hochwertigen Vorsorgelösungen unterstützen, die sie zur Erreichung ihrer finanziellen Ziele benötigen.

In Deutschland sind Versicherungskunden durch Protektor geschützt. In Großbritannien durch den Financial Services Compensation Scheme. Was geschieht im Falle einer Insolvenz?



Christian Nuschele: „Wir bleiben auch in Zukunft ein zuverlässiger Partner für Vermittler und Kunden.“

Nuschele: Unsere Kunden werden durch aufsichtsrechtliche Vorschriften zum Insolvenzschutz auch nach der Übertragung des Geschäfts auf die Standard Life International DAC geschützt. Diese Vorschriften beruhen auf einer EU-Richtlinie und sind insoweit mit den in Deutschland geltenden Vorschriften vergleichbar. Demnach werden die Ansprüche der Kunden aus Lebensversicherungen durch ein sogenanntes Sicherungsvermögen geschützt. Sicherungsvermögen sind Kapitalanlagen, die der Versicherer getrennt in seinem sonstigen Vermögen verwahren muss. Für den Fall, dass Standard Life International DAC wider Erwarten insolvent werden sollte, stehen diese Kapitalanlagen vorrangig für unserer Kunden zur Verfügung. Das bedeutet: Unsere Kunden werden bei Geschäftsausfall zuerst aus diesem Sicherungsvermögen bedient – abgesehen von den Kosten für das Insolvenzverfahren. ■

Das Gespräch führte **Jörg Droste**, Cash.