

„Bedenken sind absolut nicht berechtigt“

Der harte Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union (Brexit) droht. Die schottische Standard Life überträgt ihre Bestände nach Irland. Dies führte zu teils harscher Kritik. Was das alles für Vermittler und Kunden bedeutet, wollte Versicherungsmagazin von Christian Nuschele von Standard Life wissen.

Was bedeutet ein ungeordneter, harter Brexit für Kunden und für Versicherungsmakler wegen der möglichen Haftung?

Direkt nach dem Referendum haben wir verschiedenste Szenarien analysiert. Dabei war es wichtig, eine „europarechtlich stabile Lösung“ für den Fall eines harten Brexits zu finden. Wir haben entschieden, in ein Land zu gehen, das auch nach dem Brexit EU-Mitglied ist, um die bestehenden Verträge erhalten und unseren Verpflichtungen weiterhin nachkommen zu können. Entsprechend werden wir die bereits etablierte Standard Life International DAC in Dublin ausbauen und die Bestände unserer europäischen Kunden an diese Gesellschaft übertragen. Die rechtzeitige Übertragung nach Irland ist aus unserer Sicht die beste Option, um für unsere Kunden und Vertriebspartner Rechts- und Planungssicherheit zu erreichen.

Wie müssen Makler ihre Kunden jetzt aufklären?

Eine umfassende, offene und transparente Kommunikation ist enorm wichtig, um beim Kunden und beim Makler für Vertrauen zu sorgen. Entsprechend haben wir den Kunden in einem Brief und einem Leitfaden unser Vorhaben intensiv erklärt. Zusätzlich haben wir auf der Webseite www.standardlife.eu detaillierte Informationen zur Übertragung der Bestände nach Irland zusammengestellt. Hier findet man eine umfassende Q&A-Rubrik, aber auch den kompletten Bericht des unabhängigen Sachverständigen.

Oliver Pradetto, Geschäftsführer des Maklerpools Blau direkt, kritisiert Standard Life: „Neuer Eigentümer ist eine bislang mittellose Ausgründung, die ihrerseits im Besitz einer haftungsbeschränkten Limited ist. Die Standard Life entledigt sich damit sämtlicher Risiken ihrer europäischen Bestände.“ Was sagen Sie dazu? Diese Bedenken sind absolut nicht berechtigt. Das gesetzliche Verfahren zur Bestandsübertragung stellt sicher, dass die Belange der Versicherungsnehmer hinreichend gewahrt und ihre Rechte ausreichend geschützt sind. Standard Life International ist ein gut reguliertes und kapitalisiertes Unternehmen, das nach

Kunden werden den gleichen Service erhalten wie bisher. Alle Rückfragen werden weiterhin aus Frankfurt beantwortet, und Kunden wie auch die Vertriebspartner werden von den gleichen Ansprechpartnern betreut. Die vertraglichen Rechte des Kunden bleiben unverändert erhalten. Es gelten weiterhin deutsches Vertrags- und Steuerrecht. Auch die Rechtsaufsicht der Bafin bleibt bestehen. Das Vorhaben wirkt sich auch nicht auf die garantierten Leistungen aus, die Kunden im Rahmen ihres Versicherungsvertrags erhalten. Kunden werden in der täglichen Verwaltung ihres Versicherungsvertrags keinen Unterschied feststellen.

„Makler können nach wie vor bei Standard Life Neugeschäft schreiben.“

Übertragung der Bestände mit mehr als 600.000 Verträgen von deutschen, österreichischen und irischen Kunden und einem voraussichtlichen Versicherungsvertragsvermögen von 31 Milliarden Euro der zweitgrößte irische Lebensversicherer sein wird. Standard Life steht auch nach Übertragung zu seinen Verpflichtungen.

Was ändert sich für Ihre Kunden?

Ein wichtiger Aspekt unserer Planung und der vorgeschlagenen Übertragung war es, dafür zu sorgen, dass es für unsere Kunden so wenig Änderungen wie möglich gibt und der Transfer reibungslos abläuft.

Wäre eine Ausgründung nach Deutschland durch die Mitgliedschaft im Rahmen der Protektor Lebensversicherungs-AG nicht der bessere Weg gewesen?

Ich kann Ihnen versichern, dass wir alle Alternativen intensiv geprüft haben. Dazu gehörte auch die Option, eine eigenständige Bafin-regulierte Deutschlandtochter zu gründen. Dass wir uns dann doch für Dublin entschieden haben, hatte zwei entscheidende Gründe: Der wichtigste Grund war, dass With-Profit-Produkte im deutschen Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) nicht geregelt sind. Anders sieht es dagegen in Irland aus, wo die irische Auf-

Christian Nuschele

ist seit 2012 Retail Sales Manager für den Maklervertrieb bei Standard Life Deutschland. Seit 2016 ist er Head of Sales in Deutschland und Österreich. Davor war er bei dem britischen Versicherer Manager Retail Sales Germany, Area Manager und Sales Consultant. 1996 begann er seine Laufbahn als Kundenberater bei der Sparkasse Ostallgäu. Seit 2006 ist er bei Standard Life.



sicht der britischen in vielen Punkten sehr ähnlich ist. Zum anderen können wir in Irland auf ein bestehendes Versicherungsunternehmen zurückgreifen, das einen Teil der Voraussetzungen für einen erfolgreichen Geschäftsbetrieb in Deutschland und Österreich schon mitbringt. Aus beiden Gründen war die Entscheidung für Irland aus unserer Sicht naheliegend. Noch ein Wort zum Insolvenzschutz: Unsere Kunden werden durch aufsichtsrechtliche Vorschriften zum Insolvenzschutz auch nach der Übertragung des Geschäfts auf die Standard Life International DAC geschützt – beruhend auf einer EU-Richtlinie. Demnach werden die Ansprüche der Kunden aus Lebensversicherungen durch ein so genanntes Sicherungsvermögen geschützt. Für den Fall, dass Standard Life International DAC wider Erwarten insolvent werden sollte, stehen diese Kapitalanlagen vorrangig für unsere Kunden zur Verfügung.

Standard Life Aberdeen hat vor einem halben Jahr das Versicherungsgeschäft an Phoenix verkauft. Was heißt das konkret? Da es sich um einen reinen Eigentümerwechsel handelt und eine strategische Partnerschaft zwischen Phoenix, dem neuen Eigentümer, und Standard Life Aberdeen vereinbart wurde, ändert sich nichts. Wir werden auch weiterhin als Standard Life auf dem deutschen Markt

agieren. An unserer Strategie hat sich nichts geändert. Makler können weiter bei Standard Life Neugeschäft schreiben.

Standard Life hat einen neuen Provisions- tarif mit variabler Abschluss- und Folge- vergütung aufgelegt. Die Höhe der Vergü- tung kann individuell vereinbart werden. Wie funktioniert das genau?

Mit dem neuen Tarif V wollen wir die Flexibilität bei der Vergütung deutlich erhöhen. Makler und Kunde können künftig gemeinsam bestimmen, in welcher Bandbreite der Makler Abschluss- und Folge- vergütung für seine Beratungsleistung erhalten soll: Die Abschlussvergütung kann zwischen null und vier Prozent des gezahlten Einmalbeitrages liegen, die Folge- courtage zwischen null und einem Pro- zent des Fondswertes. Beide Größen sind in 0,1-Prozentpunkt-Schritten skalierbar. Wichtig für Vermittler ist dabei, dass die Umsatzsteuerfreiheit bestehen bleibt, weil es sich um einen Courtagetarif handelt.

Was sind die Vorteile von Standard Life in der Maklerbetreuung?

Standard Life steht für den Maklervertrieb. Wir setzen auf unabhängige Beratung und glauben, dass Partnerschaft auf Augenhöhe entscheidend ist, gerade im Verhältnis zwischen Berater und Produkt-anbieter. Wir haben es uns dabei zum Ziel gesetzt, unseren Vertriebspart-

nern zu helfen, sich weiter zu professiona- lisieren. Denn das wird der Schlüssel zum Erfolg sein. Nicht nur, um die Herausfor- derungen der Regulierung zu meistern, sondern vor allem auch, um beim Kunden als kompetenter Vorsorgeexperte zu punkten. Mit unserem Weiterbildungs- programm „Future Ready“ bieten wir hier eine sehr gute Hilfestellung. Flexible Ver- gütungsmodelle wie Tarif V sind ein wei- terer wichtiger Baustein unserer Ver- triebsunterstützung. Denn solche Lösun- gen werden die Vermittler dabei unterstützen, ihr Geschäftsmodell auf laufende Vergütung umzustellen, da- durch nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen und den Wert ihres Makler- unternehmens zu steigern.

Was sind Ihre nächsten großen Heraus- forderungen?

Als Vertreter eines britischen Versicherers kann die Antwort auf die größte Heraus- forderung nur Brexit lauten. Wir werden im März 2019 dieses Mammutprojekt er- folgreich abgeschlossen haben. Das wird ein Meilenstein für uns sein. Als dann für die Zukunft neu aufgestelltes Unterneh- men können wir uns wieder voll auf unse- re Berater und Kunden konzentrieren und auch künftig mit unseren innovativen Vorsorgelösungen überzeugen. ■

Das Interview führte Bernhard Rudolf.