

# Kein Grund zur Panik

Ob die Briten am 31. Oktober aus der EU austreten und wenn ja, unter welchen Umständen, ist auch nach dem Rücktritt von Premierministerin May völlig unklar. Doch ungeachtet dessen hat sich die deutsche Versicherungsbranche auf den Brexit vorbereitet. Vermittler brauchen sich demnach keine Sorgen zu machen, wenn sie Kunden Versicherungen britischer Anbieter verkauft haben.

Schon vor fast drei Jahren hatte der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung seine Mitglieder im Zusammenhang mit dem Brexit informiert, nachdem die Briten am 26. Juni 2016 mehrheitlich für einen Austritt aus der EU gestimmt hatten, berichtet AfW-Vorstand und Fachanwalt Norman Wirth. Damals gab es eine Reihe von Fragen von Mitgliedern, die in der Mehrheit nicht beantwortet werden konnten, wie er betont. „Wir sehen aktuell keinen Grund, Produkte von Gesellschaften mit Hauptsitz in Großbritannien nicht mehr zu vermitteln“, heißt die Botschaft. Der Grund: „Die Voraussetzung für den Versicherungsvertrieb in Deutschland über die Genehmigung durch die Bafin werden sie mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit auch in Zukunft haben. Sei es über einen Beitritt Großbritanniens in die EWR, sei es über einen Austritt Schottlands aus Großbritannien und einen Eintritt in die EU, sei es durch Erfüllung sonstiger Voraussetzungen eines Drittstaates für den Versicherungsvertrieb in Deutschland.“

## Versicherer haben sich mit Brexit arrangiert

Seitdem hat Wirth weder über den AfW noch über seine Kanzlei nennenswerte Anfragen von Vermittlern zum Brexit bekommen. Pauschale Aussagen können nach seiner Auffassung sowieso nicht gemacht werden, da jede Versicherungsgesellschaft einen individuellen Weg sucht, um die Probleme zu lösen. „Die hier aktiven Gesellschaften mit – teilweise

ehemals – britischem Sitz, allen voran die Standard Life, haben sich inzwischen mit dem Brexit arrangiert und Vorkehrungen getroffen, damit für Kunden ein eventueller Brexit – in Bezug auf bestehende und künftige Verträge – so reibungslos wie irgend möglich abläuft“, ist er sich sicher. Er hält die Behandlung des Themas Wegfall des britischen Insolvenzschutzes für Lebensversicherungen für übertrieben. „Die Übertragung der Verträge auf Gesellschaften außerhalb UK erfolgt unter strengsten Prüfungen und Auflagen, immer mit Blick auf das Kundeninteresse“, ist er überzeugt. „Wir raten unseren Mitgliedern auf keinen Fall pauschal zur Vertragsbeendigung mit betroffenen Versicherern.“

## Mit Hängepartie musste gerechnet werden

Der Brexit betrifft alle in Deutschland tätigen britischen Versicherer, die auf Basis einer rechtlich nicht selbstständigen

## Was ändert sich für Autofahrer nach dem Brexit?

Britische Behörden könnten nach dem Brexit von EU-Bürgern bei der Einreise verlangen, ihren Versicherungsschutz nachzuweisen. Das geht mit einer Grünen Karte einfach und unkompliziert. Sie wird in vielen Nicht-EU-Staaten als Nachweis einer Kfz-Haftpflichtversicherung akzeptiert. Die Grüne Karte können Autofahrer kostenlos bei ihrem Kfz-Versicherer anfordern.

Quelle: GDV

## Kompakt

- Für die Kunden gilt zunächst, dass Versicherungsverträge britischer Versicherer auch nach einem harten Brexit ihre Gültigkeit behalten.
- Die Versicherer müssen die für die Sicherstellung der Vertragskontinuität notwendigen aufsichtsrechtlichen Zulassungen beantragen.
- Eine Reihe von Maßnahmen für den Fall eines harten Brexits wurde auf den Weg gebracht.

gen Niederlassung in Deutschland agieren, erklärt Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing bei Standard Life. „Es war früh absehbar, dass es auf politischer Ebene zu einer Hängepartie oder auch zu einem harten Brexit kommen könnte. Daher haben wir uns im Sinne unserer Kunden natürlich auch auf diese Szenarien vorbereitet und eine Lösung erarbeitet, die für Kunden und Vertriebspartner maximale Planungssicherheit bietet – und zwar unabhängig davon, wie die Verhandlungen zwischen der EU und Großbritannien enden werden“, führt er weiter aus. Und Standard Life habe geliefert. Pünktlich zum ursprünglich angekündigten Brexit-Termin am 29. März habe man die Lösung umgesetzt und die Bestände auf die bereits etablierte Standard Life International nach Dublin übertragen, die nun mit 600.000 Versicherungs-



verträgen und rund 26 Milliarden Euro verwaltetem Vermögen der zweitgrößte Versicherer Irlands ist. „Standard Life hat sich für den Weg nach Dublin entschieden, weil dies die Lösung mit den geringsten Änderungen für die Kunden und Vertriebspartner war“, so Nuschele weiter. „Die vertraglichen Rechte der Kunden bleiben unverändert erhalten und unterliegen deutschem Vertrags- und Steuerrecht.“ Die Rechtsaufsicht der Bafin bleibe ebenfalls bestehen. Auch auf die garantierten Leistungen, die Kunden

geschützt, die auf einer EU-Richtlinie beruhen. „Das bedeutet, dass für die Ansprüche der Kunden aus Lebensversicherungen ein Sicherungsvermögen gebildet und vorgehalten wird, das im unwahrscheinlichen Falle einer Insolvenz den Kunden vorrangig zur Verfügung stehen würde“, macht der Standard-Life-Experte deutlich. Man habe die zurückliegenden drei Jahre genutzt, um die umfangreichen Anforderungen eines sehr streng regulierten Prozesses zu erfüllen. Gleichzeitig habe man Vertriebspartner und Kunden

(GDV). Für die Kunden gilt zunächst, dass Versicherungsverträge britischer Versicherer auch nach einem harten Brexit ihre Gültigkeit behalten. Grundsätzlich müssen die Unternehmen für die Sicherstellung der Vertragskontinuität die notwendigen aufsichtsrechtlichen Zulassungen beantragen. „Erfreulicherweise wurde sowohl von europäischer und deutscher als auch von britischer Seite eine Reihe von Maßnahmen für den Fall eines harten Brexits im Interesse des Kunden- und Unternehmensschutzes auf den Weg gebracht“, erklärt



*„Standard Life hat sich für den Weg nach Dublin entschieden, weil dies die Lösung mit den geringsten Änderungen für die Kunden und Vertriebspartner war.“*

**Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing Standard Life**

laut ihres Versicherungsvertrags erhalten, wirke sich das Vorhaben nicht aus.

Die Verwaltung und Betreuung der Verträge fänden weiterhin in Deutschland statt und die Kunden erhielten den gleichen Service wie bisher. Alle Rückfragen würden wie gewohnt aus Frankfurt am Main von den bekannten Ansprechpartnern beantwortet. Eine Veränderung gebe es lediglich beim Insolvenzschutz. Hier werden die Kunden nun durch die irischen aufsichtsrechtlichen Vorschriften

intensiv über die eigenen Pläne informiert und jede Menge Fragen beantwortet. Nun sei das Projekt abgeschlossen und die Basis geschaffen worden, die Erfolgsgeschichte in Deutschland weiterschreiben zu können.

### **Kundenschutz ist gewährleistet**

Über die rechtlichen Hintergründe eines – inzwischen wahrscheinlichen – unregulierten Brexits informiert der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft

Klaus Wiener, Mitglied der GDV-Geschäftsführung, Kompetenzzentrum Unternehmenssteuerung und Regulierung. Dies gelte etwa für die aufsichtliche Anerkennung von derivativen Finanzprodukten, wie sie beispielsweise in der Portfoliosteuerung großer Versicherer eingesetzt werden. Aber auch in Sachen Vertragskontinuität wurden wichtige Gesetze für den Fall eines harten Brexits verabschiedet. In Großbritannien gelten Altverträge von europäischen Versicherern, die ihr Geschäft

mit Großbritannien einstellen wollen, für weitere 15 Jahre (Financial Services Contracts Regime). Für Versicherer, die weiterhin im Geschäft mit dem Vereinigten Königreich aktiv sein wollen, gilt eine dreijährige Übergangsfrist, in der die aufsichtliche Genehmigung für den Vertrieb von Versicherungsprodukten eingeholt sein muss (Temporary Permissions Regime).

ihren Versicherungsbestand an einen EU-Versicherer übertragen haben, der dann durch das Passporting im gesamten EU-Raum tätig sein kann. Alternativ muss der britische Versicherer eine Tochtergesellschaft oder Drittlandniederlassung in der EU gründen, erklärt Wiener weiter. „Viele große britische Anbieter haben dies bereits getan und werden da-

der Kunde von seinem Versicherer zu informieren, beispielsweise über einen Vertragstransfer auf eine neue Geschäftseinheit. Achtung! Auch die Versicherungsvermittler sind hier in der Pflicht. Unter Umständen ist es aus Kundensicht ratsam, sich direkt beim Versicherer zu erkundigen, welche Maßnahmen er auf den Weg gebracht hat: Eine Information,



*„Die Übertragung auf Gesellschaften außerhalb von Großbritannien erfolgt unter strengsten Prüfungen und Auflagen, immer mit Blick auf das Kundeninteresse.“*

**Norman Wirth, AfW-Vorstand und Fachanwalt**

Aber auch deutsche Kunden britischer Versicherer profitieren von Übergangsmaßnahmen, die von der Bundesregierung im Brexit-Steuerbegleitgesetz geregelt wurden (siehe Kasten unten). Allerdings sind diese mit 21 Monaten deutlich kürzer als in Großbritannien. Bis dahin müssen britische Versicherer entweder

mit auch künftig Geschäft in der EU zeichnen. Auch britische Versicherungsvermittler müssen künftig grundsätzlich über eine Registrierung in der EU-27 verfügen, sofern sie ihre Vertriebstätigkeiten in der EU fortsetzen möchten“, so der GDV-Experte. Über die Auswirkungen des Brexits auf die Vertragsbeziehung ist

die Vermittler ihren Kunden unbedingt weitergeben sollten. Im Zweifel kann auch direkt die Bafin kontaktiert werden.

### Hohes Sicherungsniveau bei deutschen Töchtern

Mit der Gründung einer Tochtergesellschaft in Deutschland wird der britische Versicherer direkt von der Bafin beaufsichtigt. Das aufsichtliche Sicherungsniveau entspricht also dem eines Kunden, der bei einem deutschen Unternehmen versichert ist. Allerdings geht die Gründung einer Tochtergesellschaft mit höheren Kosten für das Versicherungsunternehmen einher, erinnert Wiener. Zum einen seien die Anforderungen an die ordnungsgemäße Ausgestaltung des Geschäftsbetriebs höher. Dies gelte etwa für die Anzahl an Vorständen beziehungsweise Geschäftsführern, die Anforderungen an das Risikomanagement oder die Spielräume, Geschäftsfunktionen auszulagern. Zudem muss mehr Eigenkapital vorgehalten werden, als dies im Falle einer Niederlassung der Fall ist. Allerdings ändern die höheren Kosten nichts daran, dass der Versicherer an die gesetzlich garantierten Zusagen gebunden ist. Deren Einhaltung wird von der Versicherungsaufsicht überwacht, betont er. ■

**Autorin:** Elke Pohl ist freie Journalistin in Berlin.

### Übergangsfrist von 21 Monaten

Der Bundestag hat im Februar ein Gesetz beschlossen, nach dem die Kontinuität der Verträge, die deutsche Kunden mit britischen Versicherungsgesellschaften abgeschlossen haben, auch über den Termin des Brexits hinaus gewährleistet sind. Allerdings beträgt die Übergangsfrist nur 21 Monate. Großbritannien wird mit einem „No Deal“ zu einem Drittland ohne Passporting-Rechte für den Vertrieb von Versicherungen in Deutschland. Die Unsicherheit, ob die Versicherer wegen fehlender Erlaubnis hierzulande für ihre Kunden tätig werden können, ist mit dem Brexit-Steuerbegleitgesetz (Gesetz über steuerliche und weitere Begleitregelungen zum Austritt des Vereinigten Königreichs Großbritannien und Nordirland aus der Europäischen

Union) geregelt. Britische Versicherer, die derzeit in Deutschland Verträge vertreiben und Kunden betreuen, dürfen dies für weitere 21 Monate fortführen. Damit sollte deutschen Versicherungsunternehmen, die länger laufende Sach- und Gewerbe Policen abgeschlossen haben, sowie deren Maklern genügend Zeit bleiben, einen anderen Versicherer zu finden. Zu Lebensversicherungen, die noch zehn oder 20 Jahre weiterlaufen, sagt das Brexit-Steuerbegleitgesetz leider nichts. Lebensversicherer wie Standard Life, Clerical Medical, Friends Provident und Royal London haben die Verträge ihrer deutschen Kunden allerdings bereits auf Gesellschaften in einem EU-Land übertragen, sodass sie weiter die Passporting-Rechte genießen.