

# “Standard Life lässt deutsche Kunden im Stich”

 [finanzwelt.de/standard-life-laesst-deutsche-kunden-im-stich](https://finanzwelt.de/standard-life-laesst-deutsche-kunden-im-stich)

12. November 2018



Oliver Pradetto, Geschäftsführer blau direkt / Foto: © blau direkt

**In einem halben Jahr ist Großbritannien nicht mehr Teil der EU – was auch Folgen für die deutschen Kunden der britischen Lebensversicherer hat. Der Umgang von Standard Life mit dieser Angelegenheit stößt bei blau direkt auf massive Kritik.**

Was wird aus den EU-Kunden der britischen Lebensversicherern, wenn das Vereinigte Königreich kein Teil der EU mehr ist? Bislang beschwichtigten die Unternehmen, dass sie sich rechtzeitig um die Angelegenheit kümmern würden und sich kein Kunde diesbezüglich Sorgen machen müsste. Angesichts der sehr schwierigen Verhandlungen und des immer näher rückenden Brexit-Termins im März bereiten sich die britischen Versicherer auf einen unregelmäßigen Austritt vor. „In den Entscheidungen stünden dabei vor allem die Interessen des Versicherers im Vordergrund“, teilt blau direkt mit. Da die Entscheidungen weitreichende Folgen für die Versicherungskunden haben, müssen Makler ihre Kunden dringend aufklären und die nötigen Optionen prüfen, um nicht in Haftung zu geraten.

## Standard Life hat schon Vorkehrungen getroffen...

Kunden der Standard Life erfuhren in den vergangenen beiden Wochen, dass ihre Verträge zum 19. Februar an eine irische Tochter des britischen Versicherers übertragen würden. „Ohne solche Änderungen wäre ein britisches Unternehmen wie Standard Life aller Voraussicht nach nicht mehr in der Lage, seine europäischen Versicherungsnehmer zu betreuen“, so die drastische Nachricht des schottischen Versicherers. Im Hause blau direkt zeigt man sich darüber irritiert, dass Standard Life sein Versprechen gebrochen hat, nach dem Brexit eine Tochter in Deutschland zu gründen zu wollen. Stattdessen hätte man den nahe liegenderen Weg gewählt und eine Gründung und Irland bevorzugt, was einerseits geografisch deutlich näher liegt und zudem keine Sprachbarriere aufweist. „Für die Kunden, die vor allem aus Deutschland und Österreich stammen, ist dies alles andere als befriedigend“, kritisiert **Oliver Pradetto**, Geschäftsführer des Maklerpools blau direkt. „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.“

Hätte sich Standard Life für eine Ausgründung nach Deutschland entschieden, hätte durch eine Mitgliedschaft im Rahmen der Protektor Lebensversicherungs-AG eine gewisse Sicherheit für die Kunden bestanden, da der Versicherer die Aufgaben eines gesetzlichen Sicherungsfonds übernimmt. blau direkt kritisiert, dass Standard Life nun an dieser Sicherheit spare, auch weil das Unternehmen mitteilte, dass die Versicherungsverträge deutscher Kunden künftig nicht mehr unter dem Schutz der vergleichbaren britischen Financial Services Compensation Scheme (FSCS) stehen.

„Die Risiken werden in eine finanziell schlecht ausgestattete Unternehmenstochter abgeschoben und damit gleichzeitig jeglicher Sicherheit beraubt, die normalerweise in Deutschland und Britannien gesetzlich verankert sind. Das Sicherungsprinzip der Lebensversicherung wird ad absurdum geführt“, beklagt Poolchef Pradetto.

Inwieweit Makler von der Angelegenheit betroffen sind, lesen Sie auf Seite 2

# “Standard Life lässt deutsche Kunden im Stich”

---

 [finanzwelt.de/standard-life-laesst-deutsche-kunden-im-stich/2](https://finanzwelt.de/standard-life-laesst-deutsche-kunden-im-stich/2)

## Auch Makler von Problem betroffen

---

Trotz des Brexits hat Standard Life in den vergangenen Jahren deutlich mehr Kunden hinzugewinnen können. Somit betrifft die Entscheidung von Standard Life gegen die Gründung einer deutschen Gesellschaft nun auch die Makler.

„Ich bezweifle, dass alle Kunden auf die nun eintretenden Risiken des Brexits von ihren Maklern hingewiesen wurden“, zeigt sich Oliver Pradetto besorgt. Im Rahmen ihrer Betreuungsaufgaben sollten Makler ihre Kunden spätestens jetzt über die möglichen Risiken aufklären. „Ich möchte nicht in der Haut eines Maklers stecken, wenn sich die irische Tochter verabschiedet und keinerlei Hinweise seitens des Maklers auf alternative Möglichkeiten gegeben wurden.“ Eine Umdeckung lang laufender Rentenversicherungen lohne sich in den meisten Fällen nicht. Jedoch wären Makler gut beraten, dem Kunden zumindest eine Rückkaufsbewertung zukommen zu lassen. Somit könne der Kunde abwägen, ob er das Risiko eingeht, am Vertrag festzuhalten oder lieber rechtzeitig aussteige.

„Man darf sich da keinen Illusionen hingeben. Die Briten entscheiden, welche Werte sie den Verträgen über die festgeschriebenen Rückkaufswerte hinaus mitgeben und an die neue Tochter verschieben. Solange alle Verträge im Gesamtbestand des Konzerns verwaltet worden seien, hätten auch deutsche Kunden an stillen Reserven oder einer bewährten Verwaltungsstruktur profitiert. Ich kann mir nicht vorstellen, dass eine britische Gesellschaft ein großes Interesse daran hat, Finanzmittel in größerem Umfang als absolut nötig aus dem Land in die EU zu schieben“, so Pradetto.

Der Aufbau, der erforderlichen Infrastruktur ließe sich kostenmäßig zudem nicht auf den Gesamtbestand der Standard Life umlegen. Es sei wahrscheinlich unvermeidbar, dass diese ausschließlich den deutschen Kunden aufgebürdet würde. So sei mit höheren Verwaltungsausgaben zu rechnen, was die Erträge verringere. (ahu)

[www.blaudirekt.de](http://www.blaudirekt.de)