

Brexit lässt Kunden britischer Lebensversicherer schutzlos

Lübeck, 12.11.2018. Die britischen Lebensversicherer stellen sich auf den Brexit ein. Daraus erwachsen Risiken für Kunden und Makler.

Rund zwei Jahre ist es her, dass die Entscheidung der Briten für den Brexit zu stimmen, in Unruhe versetzte. Praktische Auswirkungen hatte die Entscheidung zunächst nicht, sodass sich die Gemüter beruhigten. Die britischen Lebensversicherer beschwichtigten, man werde sich rechtzeitig kümmern und kein Kunde müsse Sorge haben. Mit Näherrücken des Brexit-Termins stellen sich die britischen Versicherer jetzt auf ein unregelmäßiges Ausscheiden aus der Union ein. „In den Entscheidungen stünden dabei vor allem die Interessen des Versicherers im Vordergrund“, wie der Maklerpool blau direkt mitteilt. Die haben weitreichende Folgen für die Versicherungskunden. Makler müssten dringend ihre Kunden aufklären und die nötigen Optionen prüfen, um nicht in Haftung zu geraten.

In den vergangenen zwei Wochen hätten beispielsweise alle Kunden der Standard Life die Mitteilung erhalten, man übertrage die Verträge zum 19. Februar 2019 an eine irische Tochter. Schonungslos teilt der Versicherer seinen Kunden mit: „Ohne solche Änderungen wäre ein britisches Unternehmen wie Standard Life aller Voraussicht nach nicht mehr in der Lage, seine europäischen Versicherungsnehmer zu betreuen.“

Nachdem die Standard Life nach dem Brexit versichert hatte, zur Not eine Tochter in Deutschland zu gründen, wählt das Unternehmen jetzt den nahe liegenderen Weg und bevorzugt eine Gründung in Irland; vermeidet dabei die Sprachbarriere und profitiert zudem von der geringeren Entfernung. „Für die Kunden, die vor allem aus Deutschland und Österreich stammen, ist dies alles andere als befriedigend“, meint 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.“

Eine Ausgründung nach Deutschland hätte durch die Mitgliedschaft im Rahmen der Protektor Lebensversicherungs-AG eine gewisse Sicherheit für die Kunden bedeutet, da der Versicherer die Aufgaben eines gesetzlichen Sicherungsfonds übernimmt. An dieser Sicherheit spart die Standard Life, während sie gleichzeitig mitteilt, 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.

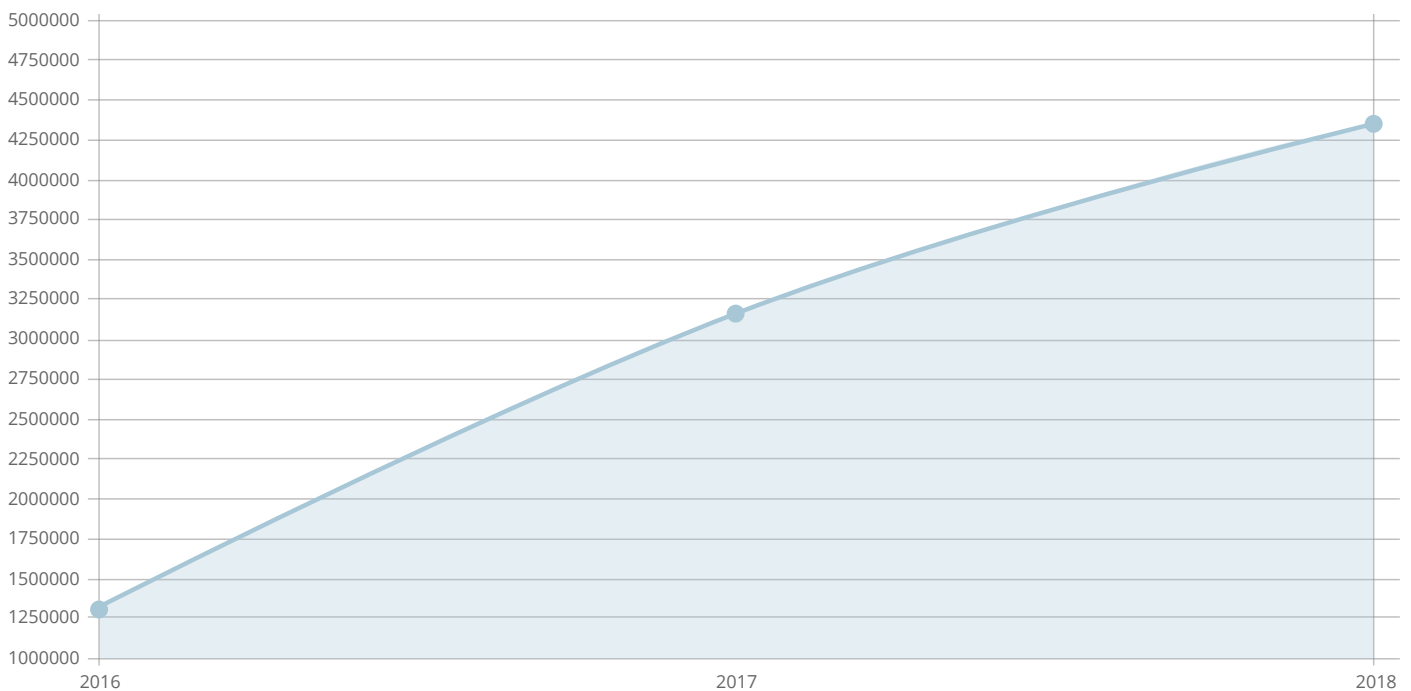
Ein Problem sei dies auch für Makler. Trotz des Brexits sei das Vermittlungsvolumen zugunsten der Standard Life auch in den letzten Jahren stetig gestiegen.

weiter auf Seite 2

Zu blau direkt:

blau direkt ist der Maklerpool für Prozessoptimierung und Internetmarketing. Mit rund 150 Mitarbeitern erleichtert blau direkt als Versicherungsmaklerpool Versicherungsmaklern und Vertrieben die Arbeit. Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren unterscheidet blau direkt wesentlich von anderen Maklerpools, da blau direkt umfangreiche Back-Office-Dienstleistungen für Makler erledigt. blau direkt unterstützt Versicherungsmakler in der Nutzung der neuen Medien und sozialen Netzwerke für mehr Verkaufserfolg.

Fortsetzung von Seite 1

Umsatzentwicklung - Komplett

„Ich bezweifele, dass alle Kunden auf die nun eintretenden Risiken des Brexits von ihren Maklern hingewiesen wurden“, zeigt man sich in Lübeck 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.“ In den meisten Fällen lohne sich eine Umdeckung lang laufender Rentenversicherungen voraussichtlich nicht. Makler wären jedoch gut beraten, dem Kunden zumindest eine Rückkaufwertberechnung zukommen zu lassen, denn so 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.“ 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.

Zu blau direkt:

blau direkt ist der Maklerpool für Prozessoptimierung und Internetmarketing. Mit rund 150 Mitarbeitern erleichtert blau direkt als Versicherungsmaklerpool Versicherungsmaklern und Vertrieben die Arbeit. Prozessoptimierung im gesamten Vermittlungsverfahren unterscheidet blau direkt wesentlich von anderen Maklerpools, da blau direkt umfangreiche Back-Office-Dienstleistungen für Makler erledigt. blau direkt unterstützt Versicherungsmakler in der Nutzung der neuen Medien und sozialen Netzwerke für mehr Verkaufserfolg.