

## Tipps für Versicherungsvermittler: Das sollten Makler auf Kundenfragen zum Brexit antworten

Nach der überraschenden Nachricht über das Votum der Briten für den EU-Austritt tauchten auch bei vielen Kunden und Vermittlern britischer Policen hierzulande viele Fragen auf. Ein Maklerpool antwortet darauf jetzt mit konkreten Handlungsempfehlungen für Sach- beziehungsweise Lebensversicherungen.

Das Abstimmungsergebnis für den so genannten Brexit hat am vorigen Freitag offenbar die gesamte Finanzbranche überrascht: Auf erste Anfragen an die Pressestellen von Standard Life und Lloyds habe der Lübecker Maklerpool Blaudirekt zunächst nur Abwesenheitsmitteilungen erhalten. Vorsorglich wurden Urlaubssperren in den betroffenen Fachabteilungen verhängt, um Anfragen zu den Konsequenzen beantworten zu können.

"Da wir bereits am Morgen an alle Maklerpartner wichtige Informationen per Mail verschickt hatten, konnte ein Großteil der Anfragen durch die schnelle Reaktion abgefangen werden", erklärt eine Unternehmenssprecherin. "Insgesamt haben wir dennoch etwa 200 Makleranfragen bearbeitet." Gefragt wurde beispielsweise nach einzelnen Versicherern, aber auch danach was vorhandenen in Deutschland lebenden britischen Kunden zu empfehlen sei.

### Informationen im Unternehmens-Blog

"Auffällig ist, dass Makler sich nicht sicher darüber sind, welche Versicherer konkret betroffen sind", so die Sprecherin gegenüber DAS INVESTMENT.com weiter. "So gelten etwa Canada Life oder Skandia vielen als britische Versicherer, obwohl diese in Irland ansässig sind." Welche Versicherer von dem Votum der britischen Wähler für den EU-Austritt Großbritanniens direkt betroffen sind, [erklärte Oliver Pradetto im Blog des Maklerpools](#).

Blaudirekt-Geschäftsführer nennt zehn Versicherer, auf die in den nächsten zwei Jahren eine Weichenstellung ansteht. [In einem aktuellen Blog-Beitrag](#) gibt das Unternehmen jetzt zudem konkrete Handlungsempfehlungen für Sach- beziehungsweise Lebensversicherungen für den Fall, dass es nach dem rechtlich nicht bindenden Referendum wirklich zum Brexit kommt:

**Neukunden Sachversicherungen:** "Für Sachversicherungen aus Großbritannien (etwa Hiscox, Markel etc.) ist die Sache nach wie vor relativ unkompliziert. Da die Verträge jährlich laufen, kann der Kunde noch beruhigt abschließen. Sollte sich die Entwicklung ändern, wird er unkompliziert und rechtzeitig bevor sich negative Folgen eines Brexits zeigen wechseln können.

Der Makler sollte sicherlich dennoch darauf aufmerksam machen, dass es sich um einen britischen

Versicherer handelt und für Standardrisiken Policen aus dem EU-Raum bevorzugen. Da jedoch gerade im britischen Sachbereich eher Spezialbereiche unterwegs sind und hier oft unkonventionelle und passendere Konzepte angeboten werden, könnte ein voreiliger Verzicht auf entsprechende Lösungen sich eher nachteilig für den Kunden auswirken."

**Neukunden Lebensversicherungen:** "Von der Vermittlung ist dringend abzuraten. Zwar haben solide Versicherer wie Standard Life angekündigt Deutschland weiter als Kernmarkt anzusehen und ggf. in der EU eine Unternehmenstochter zu gründen, doch so lange es diesbezüglich bei Lippenbekenntnissen bleibt (arme britische Versicherer: Handeln sie jetzt nicht verlieren sie ihren Markt. Handeln sie übereilt und die Gründung der Unternehmenstochter erweist sich als überflüssig, investieren sie viele Millionen sinnlos.) dürfte der Makler keine andere Wahl haben.

Niemand weiß, wie es mit englischen Policen weitergeht. In einer solchen Situation können Sie diese Policen nicht vermitteln ohne selbst gegebenenfalls in die Haftung zu geraten."

**Bestandskunden Sachversicherungen:** "Es gibt aktuell keinen Handlungsbedarf, da der Kunde für seine Beiträge unverändert direkt Versicherungsschutz erhält. Da der Beitrag normalerweise nur ein Jahr im voraus bezahlt wird, erscheint ein Fortbestand risikolos. Zeichnet sich ab, dass der Brexit tatsächlich kommt, ist erneut zu prüfen, ob eine Umdeckung sinnvoll wird."

**Bestandskunden Lebensversicherungen:** "Aktuell wäre jede Entscheidung übereilt. In den nächsten drei bis sechs Monaten wird sich jedoch zeigen, welche britischen Versicherer sich aktiv um die Gründung einer EU-Tochter bemühen. Wo dies nicht sichtbar wird, sollten Kunden nicht weiter in die entsprechenden Policen investieren und die Verträge zumindest beitragsfrei stellen. Kommt ein realer Austrittstermin näher und sind Verhandlungsergebnisse der EU mit Großbritannien immer noch unklar, kann sogar eine Herauslösung von Fonds in eigene Depots und schlussendlich die Kündigung entsprechender Policen geboten sein.

Stand heute wäre dies übereilt. Versicherungsmakler sollten vielmehr darauf drängen, dass die betroffenen Versicherer sich aktiv um die Gründung einer EU-Tochter bemühen. Unser Geschäft ist Sicherheit. Britische Versicherer haben unser Mitgefühl. Doch die Altersvorsorge unserer Kunden lässt keine Risiken zu, die sich aus der Spekulation um politische Entwicklungen ergeben würden. Die Versicherer haben das zu tun, was Aufgabe des Versicherers ist: Sicherheit geben."

Autor: Christian Hilmes

Dieser Artikel erschien am 30.06.2016 unter folgendem Link:

<http://www.dasinvestment.com/berater/news/datum/2016/06/30/das-sollten-makler-auf-kundenfragen-zum-brexite-antworten/>