

„Neugeschäft und Run-offs ergänzen sich“

Die Phoenix-Gruppe hat Standard Life Assurance gekauft. Welche Ziele hat der Lebensversicherer? Was ändert sich für Kunden und Vertriebspartner? Wie wirkt sich der näher rückende Brexit aus? Susan McInnes, Chief Executive der Standard Life Assurance und Group Director, Open Business, bei Phoenix, steht im Interview Rede und Antwort.

FONDS exklusiv: *Standard Life Assurance gehört seit dem 3. September zur Phoenix-Gruppe. Clive Bannister, CEO des Unternehmens, bezeichnet den Deal als Win-win-Situation für alle Beteiligten. Wo liegen die Vorteile?*

SUSAN MCINNES: In der Tat bietet der Deal große Vorteile für alle Beteiligten. Phoenix ist ein wachsendes und finanzstarkes Unternehmen. Wir sind der größte Experte für die Konsolidierung von Lebensversicherungsbeständen, und Ziel unserer Strategie ist es, zum führenden Konsolidierer von Lebensversicherungsbeständen in Europa zu werden. Die Akquisition von Standard Life hat für uns transformatorische Bedeutung. Als bedeutendes „offenes“ Geschäft bietet uns Standard Life Assurance die Chance, neben unserem traditionellen Geschäft langfristig organisch zu wachsen. Im Sinne unserer Strategie werden wir auch künftig Versicherungsprodukte anbieten und verwalten, während Standard Life Aberdeen sich auf die Vermögensverwaltung spezialisiert und eine Strategie verfolgt, die auf eine geringere Eigenkapitalausstattung ausgerichtet ist.

Phoenix ist hierzulande nicht so bekannt, Frau McInnes. Sie waren dort zuletzt als Head of Riskmanagement tätig. Bitte beschreiben Sie Marktstellung und -größe des Unternehmens, damit sich die Leser ein besseres Bild machen können.

S. M.: Phoenix ist bereits heute einer der größten Lebensversicherer in Europa. Nach dem Kauf von Standard Life

„Wir wollen unseren Kunden dabei helfen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen und unseren Vertriebspartnern, die regulatorischen Veränderungen zu meistern.“

SUSAN MCINNES, Standard Life



betreut Phoenix nun mehr als zehn Millionen Endkunden mit einem verwalteten Vermögen von rund 240 Milliarden Pfund. Phoenix ist an der Londoner Börse notiert und kann eine Marktkapitalisierung von mehr als vier Milliarden Pfund aufweisen. Unser strategischer Fokus liegt auf dem Kauf von historischen, geschlossenen Büchern anderer Versicherer. Daneben werden wir auch unsere offenen Bücher ausbauen und wollen auch im Neugeschäft wachsen. Sun Life und Standard Life sind hier die bekanntesten Beispiele für Unternehmen, die Neugeschäft schreiben.

Aber stehen ihre Strategien Neugeschäft und Run-offs nicht im Widerspruch?

S. M.: Nein, beides ergänzt sich. Das traditionelle Geschäft mit geschlossenen Beständen erfordert im Grunde sehr ähnliche Fähigkeiten, und ich

denke, dass unser dualer Ansatz auf unseren bestehenden Stärken aufbaut. Dieser duale Ansatz unterstützt sowohl organisches als auch anorganisches Wachstum. Er bremst die mit dem zunehmenden Alter der Versicherungsverträge einhergehende natürliche Verringerung unserer geschlossenen Bestände und unterstützt unsere langfristige Strategie und Vision, zum führenden Konsolidierer von Lebensversicherungsbeständen in Europa zu werden.

Am 29. März 2019 wollen sich die Briten aus der Europäischen Union verabschieden. Warum zwingt sie der Brexit zum Handeln?

S. M.: Der Brexit betrifft alle britischen Versicherer in Deutschland und Österreich, dienachgeltender EU-Verordnung auf der Grundlage des „Passportings“ arbeiten. Also musste auch Standard

Life im Sinne des Kunden handeln. Um unseren Kunden und Vertriebspartnern weiterhin den gewohnten Service aus Deutschland und Österreich anbieten zu können, hat Standard Life frühzeitig an einer stabilen Lösung nach europäischem Recht gearbeitet. Natürlich wurden verschiedene Optionen untersucht. Dabei stellte sich heraus, dass der Weg über Standard Life International DAC („SLIDAC“) mit Sitz in Dublin die beste Option war, um diese Kontinuität von Produkten und Dienstleistungen zu gewährleisten. Deshalb bauen wir die bereits etablierte Standard Life International DAC in Dublin aus und übertragen unsere irischen, deutschen und österreichischen Kunden auf dieses Unternehmen. Übrigens hatte sich Phoenix natürlich vor der Übernahme von Standard Life sehr genau mit den bereits bestehenden Brexit-Plänen beschäftigt und war damit sehr zufrieden. Die Pläne werden konsequent fortgesetzt und wir kommen bei der Umsetzung sehr gut voran.

Was ändert sich durch die Übertragung für die Versicherungsnehmer und Vertriebspartner?

S. M.: 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. Unsere Kunden werden den gleichen Service erhalten wie bisher. Alle Rückfragen werden weiterhin aus Frankfurt und Graz beantwortet und Kunden wie natürlich auch Makler werden von den gleichen Ansprechpartnern betreut. Die vertraglichen Rechte des Kunden bleiben unverändert erhalten und unterliegen österreichischem Vertrags- und Steuerrecht. Auch die Rechtsaufsicht der BaFin und FMA bleibt unverändert bestehen. Ab dem Wirksamwerden der Übertragung wird Standard Life International automatisch alle Rechte und Pflichten von der Standard Life Assurance übernehmen, die sich aus dem Versicherungsvertrag ergeben. Die Kun-

den werden in der täglichen Verwaltung ihres Versicherungsvertrags keinen Unterschied feststellen. Dies gilt übrigens nicht nur für den Brexit, sondern auch für Phoenix als neuen Eigentümer.

Eine Auswirkung der Übertragung ist, dass Insolvenzschutz durch den britischen Entschädigungsfonds FSCS wegfällt. In Deutschland moniert eine Verbraucherzentrale, dass Kunden dadurch ihren Schutz verlieren. Ist diese Kritik gerechtfertigt?

S. M.: Es scheint einige Missverständnisse darüber zu geben, was die Änderungen für die Kunden bedeuten. Daher möchte ich sie hier gerne aufklären. Unsere Kunden werden durch aufsichtsrechtliche Vorschriften zum Insolvenzschutz nach der Übertragung des Geschäfts auf die Standard Life International DAC geschützt. Diese Vorschriften beruhen auf einer EU-Richtlinie. Demnach werden die Ansprüche der Kunden aus Lebensversicherungen durch ein sogenanntes Sicherungsvermögen geschützt. Das sind Kapitalanlagen, die der Versicherer getrennt von seinem sonstigen Vermögen verwahren muss. Für den Fall, dass Standard Life International DAC wider Erwarten insolvent werden sollte, stehen diese Kapitalanlagen vorrangig für unsere Kunden zur Verfügung. Das bedeutet: Unsere Kunden werden bei Geschäftsausfall zuerst aus diesem Sicherungsvermögen bedient, abgesehen von den Kosten für das Insolvenzverfahren. Es ist mir sehr wichtig, noch einmal zu erwähnen, dass Standard Life International weiterhin ein gut reguliertes und gut kapitalisiertes Unternehmen sein wird. Der von den britischen Regulierungsbehörden bestellte unabhängige Sachverständige hat unsere Vorschläge bewertet, die Auswirkungen auf die Versicherungsnehmer untersucht und einen unabhängigen Bericht vorgelegt, der auf unserer Website www.standardlife.eu verfügbar ist. In der Zusammenfassung seines Berichts hat der Sachverständige erklärt, dass er die Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz für gering hält.

Welche Ziele haben sich Standard Life und Phoenix in Deutschland und Österreich für die kommenden Jahre gesetzt?

S. M.: Wir wollen weiterhin ein erstklassiger Partner für unsere Kunden und Makler sein. Wir wollen unsere Kunden dabei unterstützen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen und wir möchten gerne unseren Vertriebspartnern dabei helfen, die anstehenden regulatorischen Veränderungen zu meistern. Natürlich haben wir auch das Ziel, unsere Kundenbasis auszubauen und in Deutschland und Österreich weiter zu wachsen. Was die Aktivitäten von Phoenix insgesamt angeht, so werden wir in den nächsten Jahren nicht nur in Großbritannien, sondern auch auf dem Kontinent organisch wachsen.

Die finanzielle Altersvorsorge und -sicherung beschäftigt viele Menschen besonders vor dem Hintergrund minimaler Einlagenzinsen. Bleibt Standard Life bei dem eingeschlagenen Kurs, auf Kapitalgarantien zugunsten einer besseren Vermögensbildung zu verzichten?

S. M.: Absolut richtig. Unser Fokus wird auch künftig auf dem Lebens- und Rentenversicherungsgeschäft über Fondspolizzen ohne Garantien liegen. Gerade im Niedrigzinsumfeld zeigt sich, dass diese Produkte sehr gute Ergebnisse für die Kunden erzielen. Wir werden aber an der kontinuierlichen Verbesserung unserer Services arbeiten und natürlich auch offen für neue und interessante Produktideen bleiben, die zu unseren Vertriebspartnern und Kundensegmenten passen.

FAKTEN ZUR PHOENIX-GRUPPE:

- **Gründung des Versicherers in 1782**
- **Weltweit über 4.300 Mitarbeiter**
- **Insgesamt 10 Millionen Kunden**
- **Verwaltetes Vermögen: 240 Milliarden Pfund**
- **Operativer Gewinn in der Gruppe: 216 Millionen Pfund**