

## „Wir brauchen Sicherheit“

Standard Life fordert von Regierung klare Vorgaben für den Brexit

**Börsen-Zeitung, 23.6.2017**  
tl Frankfurt – Raj Singh, Chief Risk Officer des britischen Assetmanagers und Versicherers Standard Life, beklagt eine große Verunsicherung britischer Unternehmen mit Blick auf die Ausgestaltung des Brexit. „Wir brauchen Sicherheit“, forderte er in einem Vortrag zum Thema „Brexit and its Impact on Insurance in Europe“, den er am International Center of Insurance Regulation (ICIR) der Goethe-Universität Frankfurt hielt. Singh betonte, dass er seine persönliche Meinung ausdrücke und nicht für Standard Life spreche.

### Versicherer wird Weg finden

„Ich bin gegen den Brexit“, machte Singh klar, betonte aber auch, dass man sich nach den Vorgaben der Politik richten werde: „Wir als Versicherungsbranche werden einen Weg finden.“ Dabei setzt er insbesondere auf das „Grandfathering“, also die Besitzstandswahrung für langfristige Versicherungsverträge, und auf Versicherungsbedingungen, die aus einem Mix von (bisherigem) EU-Recht und (neuem) britischen Recht bestehen. „Das Grandfathering löst aber nicht alle Probleme. Denn die meisten Versicherungsverträge sind nicht statisch. Was gilt dann für diese Änderungen? Und wo bekommt man dann sein Recht?

Vor einem europäischen Gericht?“, fragte er.

Entscheidend ist aus Sicht Singhs für die britischen Versicherer der Zugang zu den europäischen Märkten: „Eine gegenseitige Anerkennung reicht nicht aus.“ Großbritannien müsse verstehen, dass dieser Marktzugang etwas kosten werde.

Ende 2016 seien die britischen Versicherer von den einheimischen Regulatoren aufgefordert worden, einen Notfallplan für einen harten Brexit aufzustellen, berichtete er: „Das heißt, es würde keine Übergangsperiode geben. Von einem Tag auf den anderen hätten britische Versicherer keinen Marktzugang in der EU mehr.“ Für die meisten Privatkunden-Versicherer wäre dies kein großes Problem, da sie meist über Töchter in der EU verfügten.

„Anders sieht das hingegen für die wenigen aus, die nur über Niederlassungen verfügen“, sagte er. Sie könnten zwar in Tochtergesellschaften umgewandelt werden. Dies müsse jedoch von den nationalen Aufsichtsbehörden genehmigt werden. „Solche Genehmigungsprozesse für eine neue Lizenz können bis zu zwei Jahre dauern“, warnte Singh. Außerdem verliere der Kunde durch den Rechtsformwechsel den Entschädigungsanspruch durch das britische „Financial Services Protection Scheme“ und werde auf die je-

weiligen nationalen Regelungen verwiesen: „Besonders problematisch ist aber, dass wir in Großbritannien über gar kein (aufsichts-)rechtliches Regelwerk mehr verfügen. Bei uns gelten bis zum Brexit Solvency II und die anderen EU-Richtlinien.“ Singh rechnet aber nicht damit, dass die neuen britischen Aufsichtsregeln lockerer als die bisherigen europäischen sein werden – im Gegenteil. „Wir fürchten, dass die Regulatoren strenger sein werden und zum Beispiel höhere Kapitalanforderungen stellen werden.“ Besondere Herausforderungen wird der Brexit nach Singhs Meinung für den Londoner Versicherungsmarkt mit Lloyd's of London mit sich bringen. „Der Londoner Markt muss sich ändern“, sagte er mit Blick auf die bisherigen Versicherungsbedingungen. Der Londoner Markt sei aber als Risikoträger nicht zuletzt für exotische Deckungen unverzichtbar. „Die Investoren für solche Deckungen sind in London, nicht auf dem Kontinent.“

Die Zukunft der Branche nach dem Brexit liegt für Singh in ihrer Innovationsfähigkeit. „Wir müssen noch härter an Innovationen arbeiten.“ Ein Exporterfolg auf Wachstumsmärkten könne auch das britische Pensionssystem werden.