



# **Standard Life bleibt Standard Life**

**Offizielle Stellungnahme zur  
geplanten strategischen Partnerschaft  
mit der Phoenix Gruppe**

**Standard Life** 



Gail Izat, Chief Executive Officer, Standard Life

# Wir verändern uns, aber unsere Werte bleiben die gleichen

Die Welt verändert sich schnell und unvorhersehbar. Unser Erfolg hängt davon ab, in welcher Art und Weise wir mit dieser Veränderung umgehen und auf sie reagieren. Standard Life hat sich viele Male verändert, aber unser Bestreben, Sie und Ihre Kunden zu unterstützen, ist dabei immer gleich geblieben.

Wir wissen, dass Sie den Service zu schätzen wissen, den unsere Mitarbeiter Ihnen und Ihren Kunden bieten. Es ist uns wichtig, dass dieses Serviceniveau fortbesteht. Während wir auf weitere Informationen und Details zur geplanten Partnerschaft warten, können wir Ihnen Folgendes zusichern:

- Wir wissen, dass die Phoenix Gruppe diese Partnerschaft als Chance betrachtet, ihre Präsenz in Großbritannien und anderen Teilen Europas auszubauen. Die strategische Partnerschaft bringt die Interessen der beiden Unternehmen in Einklang und nutzt ihre jeweiligen Stärken im Wettbewerb.
- **Deutschland, Österreich und Irland sind neben Großbritannien die Hauptgeschäftsfelder der erweiterten Gruppe. Phoenix hat bestätigt, weiterhin profitables Neugeschäft im Einklang mit den bestehenden Plänen für diese Märkte zu zeichnen.**
- Wir werden weiterhin unter der Marke Standard Life auf dem Markt agieren – es ist die zugrunde liegende Eigentümerschaft, die sich verändert.
- Sie und Ihre Kunden werden weiterhin **durch die bekannten Mitarbeiter von Standard Life betreut** und profitieren vom gewohnten Service.
- Ihre wichtigsten Ansprechpartner werden Sie auch weiterhin dabei unterstützen, Ihren Kunden hervorragende Ergebnisse und Erfahrungen zu liefern.
- Sie und Ihre Kunden werden weiterhin von bestehenden Produkten und Investments profitieren.
- Das Herzstück der Verträge Ihrer Kunden bilden nach wie vor **Investments, die von Aberdeen Standard Investments verwaltet werden.**

Standard Life verändert sich, aber unsere Werte und Ziele ändern sich nicht. Während des gesamten Prozesses sind wir bestrebt, Ihr Feedback aufzunehmen und Sie auf dem Laufenden zu halten. Wenn Sie Fragen zu der angestrebten Partnerschaft haben, wenden Sie sich an Ihren Sales Consultant.

## Wie wird sich die geplante Partnerschaft gestalten?



Nigel Dunne, Director Europe, Standard Life

**Wir von Standard Life begrüßen und fördern den Wandel. Mit Programmen wie Future Ready unterstützen wir Sie bei Veränderungen in Ihrem eigenen Unternehmen. Wir ermutigen Sie, Ihre Zukunft zu planen und Prozesse einzuführen, die zu Effizienzsteigerungen beitragen. Denn wir leben gemäß dem Leitspruch: Wer sich nicht verändert, tritt auf der Stelle.**

Die strategische Partnerschaft von Standard Life Aberdeen (SLA) mit Phoenix ist ein Beispiel dafür. Das bedeutet jedoch nicht, dass Veränderung einfach ist. Es ist verständlich, dass sie zu Besorgnissen Anlass gibt. Ich möchte Ihre Bedenken wegen der bevorstehenden Veränderungen für Standard Life aufgreifen und um Ihr Vertrauen werben, indem ich Ihnen erläutere, wie die geplante strategische Partnerschaft ausgestaltet wird und was sie für Standard Life und Sie, unsere Vertriebspartner, bedeutet.

### Wie geht es in puncto Neugeschäft weiter?

Der Entwurf sieht vor, dass die Phoenix Gruppe Teile des Geschäfts von Standard Life Assurance Limited einschließlich ihrer Geschäftszweige in Irland, Deutschland und Österreich erwirbt. Wichtig ist, dass diese Teile des Geschäfts, die wir veräußern wollen:

- weiterhin in diesen Märkten profitables Neugeschäft anstreben
- nach wie vor unter der Marke Standard Life geführt werden

Es ist das dahinterstehende Unternehmen, das sich verändert.

### Wie funktioniert das Geschäftsmodell?

Im Rahmen der geplanten Partnerschaft werden Standard Life Aberdeen und die Phoenix Gruppe in der Betreuung unserer Kunden eng zusammenarbeiten. Standard Life Aberdeen wird einen

Anteil von 19,99 Prozent an Phoenix besitzen und zwei Vertreter in den Vorstand der Gruppe entsenden. Von zentraler Bedeutung ist, dass Aberdeen Standard Investments der bevorzugte Asset-Management-Partner von Phoenix für die Investmentlösungen im Versicherungsmantel sein wird – vorbehaltlich wirtschaftlicher und gesetzlicher Auflagen. Die Grafiken rechts geben Ihnen eine gute Vorstellung von der geplanten Unternehmensstruktur.

### Welchen Vertriebs- und Kundenservice dürfen Sie erwarten?

Wir setzen alles daran, Ihnen und Ihren Kunden einen nahtlosen Übergang zu gewährleisten. Sie werden uns im äußeren Erscheinungsbild weiterhin als Standard Life erleben. Wir werden Ihre Anrufe weiterhin als Standard Life beantworten, und der Kundenservice von Standard Life wird auch in Zukunft gleichbleibend verlässlich sein. Inhalt und Umfang unseres Leistungsspektrums bleiben unverändert, und Sie können auf die vertrauten Ansprechpartner zählen. **Die Geschichte von Standard Life erstreckt sich über 193 Jahre. Es ist eine Geschichte, auf die wir sehr stolz sind.** Die geplante Partnerschaft mit der Phoenix Gruppe markiert darin das neueste Kapitel und unterstreicht unsere Absicht, unsere Geschichte weiterhin so erfolgreich zu gestalten, wie sie bisher war.

### Beteiligung an der Phoenix Gruppe

Die strategische Partnerschaft wird durch eine 19,99-Prozent-Beteiligung von Standard Life Aberdeen an Phoenix verstärkt.

### Unternehmensführung

Standard Life Aberdeen wird nach Abschluss der Transaktion in der Führungsstruktur des Phoenix Konzerns zur Sicherstellung der Kontinuität des Geschäfts vertreten sein

### Vermögensverwaltungsvertrag

Die Vermögenswerte, die derzeit von Aberdeen Standard Investments im Auftrag von Standard Life Assurance Limited und Phoenix verwaltet werden, betragen 158 Mrd. britische Pfund. Aberdeen Standard Investments wird der bevorzugte Asset-Management-Partner von Phoenix für Versicherungsinvestmentlösungen sein, vorbehaltlich gegebener wirtschaftlicher und gesetzlicher Auflagen.

# Unterstützung für Ihr Unternehmen über 2018 hinaus

Standard Life versteht es von jeher als seine Aufgabe, Sie als Vertriebspartner mit unserer Expertise als Partner auf Augenhöhe zu begleiten. Wir unterstützen Sie, damit Sie sich voll und ganz auf die Betreuung Ihrer Kunden konzentrieren können und so dazu beitragen, dass Menschen nachhaltige Entscheidungen für ihre finanzielle Zukunft treffen. An diesem Anspruch halten wir fest.



Christian Nuschele, Head of Sales, Standard Life Deutschland und Österreich

## Mit Tarif V - für faire Beratung und flexible Vergütung

- Wir haben unsere Einmalbeitragsprodukte ParkAllee und WeitBlick für den deutschen Markt weiterentwickelt und **bringen jetzt zusätzlich den Tarif V an den Markt**. Dieser Courtage-Tarif erlaubt Ihnen und Ihren Kunden noch mehr Flexibilität, denn je nach Kunden- und Beratungssituation vereinbaren Sie Abschluss- und Folgevergütung ganz individuell mit Ihren Kunden.
- Mit Tarif V gehen Sie der erwarteten Regulierung der Courtage offensiv entgegen und heben Ihre Beratung auf ein neues Niveau.
- Sie verorten sich als Vorreiter, der Transparenz lebt und mit einer überzeugenden Beratungsleistung punktet – einer Leistung, die ihr Geld wert ist und einen Beitrag dazu leistet, Ihr Unternehmen auch betriebswirtschaftlich nachhaltig auszurichten.
- **In Österreich haben wir 2018 B-SMART Invest an den Markt gebracht**. Die fondsgebundene Pensionsvorsorge mit dem Extramaß an Flexibilität und Transparenz hat einen guten Start zu verzeichnen und leistet einen wichtigen Beitrag zum Wachstum in diesem für unsere Niederlassung so wichtigen Markt.

Alles, damit Sie im deutschen und österreichischen Versicherungsmarkt souverän und wettbewerbsfähig bleiben.

## Breiter aufgestellt mit überzeugenden Investmentlösungen

Das Wichtigste an unseren Produkten sind die Investments. Für unsere Kunden ist am Ende die Wertentwicklung entscheidend. Für Sie als Berater ist wichtig, dass Ihre Kunden eine Lösung haben, die zu ihren Bedürfnissen passt.

- Wir setzen zentral auf das MyFolio Konzept. Mit ihm sind wir Vorreiter bei volatilitätsgesteuerten Multi-Asset-Fondslösungen. Dabei bieten wir fünf unterschiedliche Risikoprofile und somit für jeden Kunden eine passende Anlage.
- **Phoenix und Aberdeen Standard Investments bleiben strategische Partner.** Wir werden auch in Zukunft passende Lösungen gemeinsam auf den Markt bringen und profitieren gegenseitig von unserer Zusammenarbeit.
- Daneben planen wir noch in diesem Sommer **die Erweiterung unserer Palette an Fonds anderer Anbieter.** Weitere Anlageklassen und eine breite Fondsauswahl werden das Ergebnis sein. Dabei setzen wir auf Fonds mit nachgewiesener Qualität.



Stephan Hoppe,  
Director Investment Strategy, Standard Life



Johanna Bröcker,  
Head of Product Development, Standard Life



Michael Heidinger, Investment Director,  
Aberdeen Standard Investments

## Personell verstärkt für hohe Servicestandards

Im Service planen wir langfristig und haben hohe Ansprüche an unser Leistungsspektrum. Es ist uns wichtig, zu wissen, dass Sie und Ihre Kunden ihre Vertragsstände kurzfristig abrufen können. Das ist die Basis für tragfähige Entscheidungen für die Zukunft.

- Deshalb haben wir uns personell verstärkt und **insbesondere für den Telefonservice qualifizierte neue Mitarbeiter an Bord geholt.** Damit ist sichergestellt, dass wir bei Fragen direkt zur Verfügung stehen und umgehend präzise Informationen liefern.
- **Unsere digitalen Kommunikationskanäle wurden ebenfalls ausgebaut.** Mit der Bereitstellung von Informationen und Transaktionsmöglichkeiten kommen wir dem Wunsch unserer Berater und Kunden nach digitalen Kanälen entgegen.
- Auf ein verstärktes Anrufaufkommen wegen des Brexit und der strategischen Partnerschaft mit Phoenix sind wir ebenfalls vorbereitet. Auch in diesem Punkt legen wir größten Wert darauf, unsere Servicestandards zu halten.



Samuel Comerford,  
Head of Customer Relations,  
Standard Life