

## Standard Life Deutschland: Neugeschäft auf Vorjahresniveau - Starke Zuwächse bei Fondspolice

**Standard Life Deutschland meldet für das Geschäftsjahr 2013 eine stabile Entwicklung des Neugeschäfts. Die deutsche Niederlassung der Standard Life Assurance Limited verzeichnete ein APE-Ergebnis<sup>1</sup> in Höhe von 69,1 Millionen Euro und erzielte damit ein Resultat auf Vorjahresniveau (2012: 72,6 Millionen Euro).**

**Standard Life Deutschland meldet für das Geschäftsjahr 2013 eine stabile Entwicklung des Neugeschäfts. Die deutsche Niederlassung der Standard Life Assurance Limited verzeichnete ein APE-Ergebnis<sup>1</sup> in Höhe von 69,1 Millionen Euro und erzielte damit ein Resultat auf Vorjahresniveau (2012: 72,6 Millionen Euro). Die Einmalbeiträge stiegen gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 15,5 Prozent auf 73,1 Millionen Euro (2012: 63,3 Millionen Euro) und markierten damit das vierte aufeinanderfolgende Jahr mit wachsenden Beiträgen. Darüber hinaus hat Standard Life Deutschland trotz des etwas rückläufigen Neugeschäfts seine Position als Anbieter von Fondspolice 2013 ausgebaut und die Beiträge in der privaten Altersvorsorge erhöht.**

### **Private Vorsorge und fondsgebundene Versicherungen legen zu**

Insgesamt erreichte Standard Life Deutschland in der privaten Altersvorsorge ein APE von 43,4 Millionen Euro und lag damit leicht über dem Vorjahreswert (42,5 Millionen Euro); Positiv entwickelte sich in dieser dritten Vorsorgeschiene auch das Neugeschäft bei den Einmalbeiträgen, die um 18,9 Prozent auf 47,1 Millionen Euro zulegten (2012: 39,6 Millionen Euro).

Starke Zuwächse verzeichnete das Unternehmen bei der Fondspolice Maxxellence Invest: Mit einem APE von 8,9 Millionen Euro konnte das Vorjahresergebnis (6,9 Millionen Euro) um 29 Prozent übertroffen werden. Das Neugeschäft mit Einmalbeiträgen wuchs bei der Fondspolice im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 25 Prozent auf 21,8 Millionen Euro (2012: 17,4 Millionen Euro). Unter den Anbietern fondsgebundener Versicherungsprodukte erreicht Standard Life damit nach eigenen Angaben einen Marktanteil von 4,5 Prozent – nach 4,4 Prozent im Vorjahr und 3,6 Prozent 2011.

„Dass wir im dritten Jahr in Folge – trotz harter Konkurrenz unter den Fondspolice und in einem sehr schwierigen Marktumfeld – solche Zuwachsraten erzielt haben, ist ein großer Erfolg für das ganze Team“, freut sich Richard Stevenson, seit vergangenem Herbst CEO von Standard Life Deutschland. „Wir haben damit erneut bewiesen, dass es allen Kritikern zum Trotz für Fondspolice mit innovativen Anlagekonzepten auch weiterhin gute Absatzchancen gibt.“

### **Zurückhaltung bei staatlich geförderter Altersvorsorge**

Im Segment der ersten Vorsorgeschiene, der staatlich geförderten Basis- oder Rürup-Rente, verbuchte Standard Life mit einem APE von 10,4 Millionen Euro zwar ein Ergebnis, das knapp zehn Prozent unter dem Vorjahreswert von 11,6 Millionen Euro lag. Der Versicherer konnte aber auch hier seine Einmalbeiträge um fast zwölf Prozent auf 19,0 Millionen Euro erhöhen (2012: 17,0 Millionen Euro).

In der zweiten Schicht, der betrieblichen Altersversorgung (bAV), gelang es Standard Life hingegen nicht, sich der anhaltend negativen Marktentwicklung zu entziehen, die besonders im Durchführungsweg „Direktversicherung“ durchschlägt. Dort, bei den Direktversicherungen, kam Standard Life auf ein Neugeschäft von 10,8 Millionen Euro, knapp zwölf Prozent weniger als 2012

(12,3 Millionen Euro). Trotz des Rückgangs beim Neugeschäft konnte der Marktanteil nach Angaben des Unternehmens im vergangenen Jahr leicht gesteigert werden. Sehr positiv entwickelte sich erneut das für die Auslagerung von Pensionszusagen entwickelte bAV-Produkt GARS Pension mit Einmalbeiträgen von 3,9 Millionen Euro – eine Steigerung im Vergleich zum Vorjahr um 44,4 Prozent (2012: 2,7 Millionen).

„Der bAV-Markt und speziell die Direktversicherung sind sehr eng mit klassischen deutschen Versicherungsprodukten verknüpft. Die anhaltende Niedrigzinsphase und die Krise dieser klassischen Tarife haben die vielen Vorteile der Direktversicherung leider überlagert“, sagt Stevenson. Woran sich nichts geändert habe, sei, dass die Direktversicherung für die meisten Arbeitnehmer nach wie vor die passende Form der Altersvorsorge darstelle. „Sollten die klassischen Direktversicherungstarife weiter an Attraktivität verlieren“, so Stevenson, „rechnen wir mit einer höheren Nachfrage nach investmentorientierten Produkten – und für das kommende Geschäftsjahr mit einem weiteren deutlichen Wachstum für unsere bAV-Produkte.“

<sup>1</sup> APE = „Annual Premium Equivalent“: Laufende Beiträge eines Jahres plus ein Zehntel der Einmalbeiträge

**Pressekontakt:**

Oliver Höflich

- Pressesprecher -

Telefon: 069 / 66572 - 1010

E-Mail: [oliver.hoeflich@standardlife.de](mailto:oliver.hoeflich@standardlife.de)

**Unternehmen:**

Standard Life

Lyoner Str. 15

60528 Frankfurt am Main

Internet: [www.standardlife.de](http://www.standardlife.de)

**Über die Standard Life**

Standard Life – 1825 gegründet, mit Sitz in Edinburgh – ist einer der größten Anbieter von Finanzdienstleistungen in Großbritannien. Das Unternehmen zählt mit ungefähr 6 Millionen Kunden zu den größten Versicherern der Welt. Dabei trägt Standard Life die Verantwortung für mehr als 270 Milliarden Euro an Vermögenswerten. Zum Standard-Life-Konzern gehört neben der Versicherungssparte auch das eigene Investmenthaus Standard Life Investments. Mit Niederlassungen, Joint Ventures oder Tochtergesellschaften in Kanada, Irland, Deutschland, Österreich, Hongkong, Indien und China ist Standard Life weltweit präsent. In der 1996 gegründeten deutschen Niederlassung werden in Frankfurt aktuell von 380 Mitarbeitern mehr als 460.000 Kunden betreut. Die laufenden Beiträge liegen bei ca. 938 Millionen Euro (Stand: 31.12.2013).

