

# Die Umsetzung der VVG-Reform in der Lebensversicherungsbranche

Dr. Maximilian Zimmerer  
Panel-Diskussion, Humboldt-Universität, Berlin  
14. November 2008

Allianz 

## Agenda

**1** Eckpunkte der VVG-Reform

**2** Änderungen im Verkauf

**3** Beteiligung an den Bewertungsreserven

**4** Einführung des Kostenausweises

**5** Zusammenfassung und Ausblick

Durch die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes soll die Position des Verbrauchers gestärkt werden

### Wesentliche Änderungen

1. Erweiterte Informationspflichten
2. Abschaffung des Policenmodells, d.h. Übermittlung **aller** relevanten Informationen **vor** Antragstellung
3. Veränderung der Anzeigepflichten und vertraglichen Obliegenheiten

### Absicht

1. Bessere Aufklärung und Information des Kunden
2. Schutz vor Fehlkäufen und Falschberatung
3. Verbesserung der rechtlichen Stellung des Verbrauchers ggü. dem Versicherungsunternehmen

## Für die Lebensversicherung gelten besondere Anforderungen

Wesentliche Änderungen für LV	Absicht
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Beteiligung des Kunden an 50% der stillen Reserven auf Kapitalanlagen bei Vertragsende</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Finanzielle Besserstellung des Verbrauchers</li> </ol>
<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Garantierte Rückkaufswerte</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Sicherheit für den Verbraucher</li> </ol>
<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Verteilung der Abschlusskosten auf 5 Jahre</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Höhere Rückkaufswerte bei Frühstorno</li> </ol>
<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Kostenausweis</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Transparenz und Sicherheit für den Verbraucher</li> </ol>

**Für die Versicherungen stellt die VVG-Reform eine Jahrhundertaufgabe dar- vergleichbar der Jahrtausendwende und der Umstellung auf den Euro!**

## Agenda

1 Eckpunkte der VVG-Reform

2 Änderungen im Verkauf

3 Beteiligung an den Bewertungsreserven

4 Einführung des Kostenausweises

5 Zusammenfassung und Ausblick

*„Die Informationen sind dem Kunden vor Antragstellung zu übermitteln“*  
Ein knappe Formulierung mit weitreichenden Folgen ...

### **Bis 31.12.2007: Das Policenmodell wurde in allen Sparten angewandt**

- Antrag des Kunden nach Beratungsgespräch
- Annahme des Versicherers mit Versand der Police & Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) & Verbraucherinformationen in Papierform
- Widerspruchsrecht des Kunden innerhalb von 30 Tagen

### **01.01.2008: Der Gesetzgeber schafft das Policenmodell ab**

- Seit 01.01.2008 müssen dem Kunden die AVB und Verbraucherinformationen **rechtzeitig vor dessen Vertragserklärung** in Textform mitgeteilt werden
- „Rechtzeitig“ setzt Möglichkeit der Kenntnisnahme voraus
- Verzicht auf vorvertragliche Aushändigung der AVB durch den Kunden mit gesonderter schriftlicher Erklärung möglich
- Widerspruchsrecht des Kunden innerhalb von 30 Tagen

**Tiefgreifende Änderung des Verkaufs- und Policierungsprozesses**



Das für die Praxis bedeutsame Antragsverfahren ist verwaltungsaufwendig und zeitintensiv. Häufig ist ein zweites Beratungsgespräch notwendig.

Ein Informationspaket für den Kunden umfasst – je nach Komplexität des Produktes – zwischen 40 und 120 Seiten

Dokument	gesetzlich erforderlich	Seitenanzahl
Vorschlag	nein	3
Anschreiben	nein	1
Beiblatt	nein	6
Formulare (zur Unterschrift)	teilweise	1 bis 5
Inhaltsverzeichnis	nein	1
Produktinformationsblatt	ja	2 bis 3
Versicherungsinformationen	ja	7 bis 12
Branchenantrag	ja	10 bis 20
Formulare (ohne Unterschrift)	teilweise	1 bis 10
Vertragsbestimmungen	ja	11 bis 40
Beratungsprotokoll	ja	2 bis 4
Police	ja	4 bis 7

Kundeninformationspaket

Im Markt gibt es eine Vielzahl technischer Lösungen zur Umsetzung der Forderungen des VVG

## Von 75 befragten Versicherern stellen ...

... 82 % durch Bereitstellung über die Angebotsoftware (Ausdruck)

... 58 % durch Einsatz von CD-ROMs

... 55 % durch Downloadmöglichkeiten aus Kundenportalen

... 50 % durch zentralen Druck und Versand (Zentralversand)

... 23 % durch Verwendung von USB-Sticks

**... die rechtzeitige Weitergabe  
der Vertragsinformationen sicher\***

\*Mehrfachnennung möglich

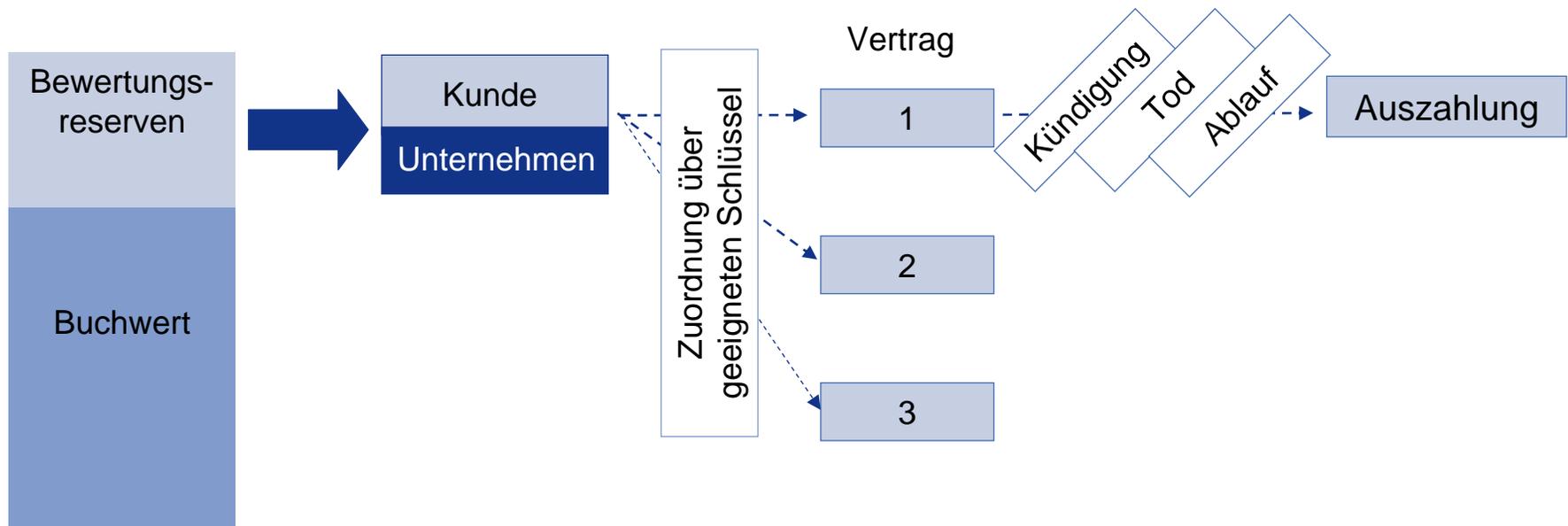
## Agenda

- 1 Eckpunkte der VVG-Reform
- 2 Änderungen im Verkauf
- 3 Beteiligung an den Bewertungsreserven**
- 4 Einführung des Kostenausweises
- 5 Zusammenfassung und Ausblick

## Was das Gesetz verlangt...

**§ 153 Abs. 3 VVG:** „Der Versicherer hat die Bewertungsreserven jährlich neu zu ermitteln und nach einem verursachungsorientierten Verfahren rechnerisch zuzuordnen. Bei der Beendigung des Vertrags wird der für diesen Zeitpunkt zu ermittelnde Betrag zur Hälfte zugeteilt und an den Versicherungsnehmer ausgezahlt; eine frühere Zuteilung kann vereinbart werden. Aufsichtsrechtliche Regelungen zur Kapitalausstattung bleiben unberührt.“

*(§ 153 Abs.4 VVG: Bei Rentenversicherungen ist die Beendigung der Ansparphase der nach Abs. 3 Satz 2 maßgebende Zeitpunkt.)*





## Was die Neuregelung für den Kunden bedeutet

Allianz Leben hat ihre Kunden auch bislang schon an den Erträgen aus realisierten Bewertungsreserven beteiligt, und zwar im wesentlichen über den Schlussüberschuss, der auch einem Kunden bei Kündigung zugute kommt, aber nicht jährlich garantiert wird.

Was ändert sich durch die neue Beteiligungsform?

- Neue Darstellungen in Angebot und Überschussberichten
- Beteiligung an den Bewertungsreserven wird transparenter und erfolgt zeitnäher
- Leistungen werden volatiler, z.B. Besserstellung der Kunden, deren Vertrag in einer günstigen Kapitalmarktsituation endet.

Wie bisher schon gilt: Anbieter mit hohen Bewertungsreserven können mehr in Aktien investieren und ihren Kunden höhere Ablaufleistungen bieten.

**Finanzstärke und Kapitalanlagekompetenz sind entscheidende Wettbewerbsfaktoren.**

## Agenda

- 1 Eckpunkte der VVG-Reform
- 2 Änderungen im Verkauf
- 3 Beteiligung an den Bewertungsreserven
- 4 Einführung des Kostenausweises
- 5 Zusammenfassung und Ausblick

# Angaben zu den Kosten ab 07/2008

## § 2 VVG-Informationspflichtenverordnung

**(1) Bei der Lebensversicherung hat der Versicherer dem Versicherungsnehmer ... zusätzlich ... folgende Informationen zur Verfügung zu stellen:**

**1. Angaben zur Höhe der in der Prämie einkalkulierten Kosten; dabei sind die einkalkulierten Abschlusskosten als einheitlicher Gesamtbetrag und die übrigen einkalkulierten Kosten als Anteil der Jahresprämie unter Angabe der jeweiligen Laufzeit auszuweisen;**

**2. Angaben zu möglichen sonstigen Kosten, die einmalig oder aus besonderem Anlass entstehen können; ...**

**(2) Die Angaben nach Absatz 1 Nr. 1, 2, ... haben in EUR zu erfolgen. ...**

# Im Markt gibt es große Unterschiede bei der Darstellung der Kosten

## Die Darstellung der Kosten – 3 aktuelle Beispiele

In den Beitrag sind die folgenden Kosten einkalkuliert und werden nicht gesondert erhoben.

Abschluss- und Vertriebskosten		laufende Kosten in der Aufschubdauer		laufende Kosten im Rentenbezug
für jedes der ersten 5 Versicherungsjahre	ab dem 6. Versicherungsjahr	für jedes Versicherungsjahr		für jedes Jahr des Rentenbezugs
95,39 EUR (= 0,5% der Beitragssumme)	0,00 EUR	29,20 EUR	zzgl. 0,30 EUR je 100 EUR Deckungskapital	1,75 EUR je 100 EUR gezahlte Rente

Die Abschluss- und Vertriebskosten betragen insgesamt 476,95 EUR. Sie dienen unter anderem der Deckung der Kosten für die Entwicklung und Bereitstellung von Beratungs- und Vorsorgesoftware, das Marketing, die Vergütung des Abschlussvermittlers, die Aufwendungen für die Antragsprüfung sowie die Ausfertigung der Vertragsunterlagen.

Das Deckungskapital ist der verzinslich angesammelte Teil des Beitrags, der nicht für Risikübernahme und Kosten verwendet wird.

<b>Kosten</b>	Für den Abschluss und Vertrieb der Versicherung fallen folgende Kosten an:
<b>Abschluss- und Vertriebskosten:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>einmalig zu Versicherungsbeginn 3.999,22 EUR</li> </ul> Sie werden nicht gesondert in Rechnung gestellt, sondern sind bereits in den Beitrag einkalkuliert.
<b>Übrige einkalkulierte Kosten:</b>	Ausführliche Informationen zur Verrechnung der Abschlusskosten finden Sie in § 11 der Allgemeinen Bedingungen. Daneben werden übrige Kosten (z.B. für die Verwaltung) berechnet, die bei der Kalkulation des Beitrags und der Leistungen bereits berücksichtigt sind: <ul style="list-style-type: none"> <li>einmalig zu Versicherungsbeginn 1.517,71 EUR</li> <li>ab 01.09.2008 jährlich für 12 Jahre 111,36 EUR</li> <li>ab 01.09.2020 jährlich für die gesamte Rentenbezugszeit 76,32 EUR</li> </ul> Sollte sich der Beitragsaufwand ändern (z.B. durch Dynamik oder Zuzahlungen), so ändern sich auch die Abschluss- und Vertriebskosten sowie die übrigen einkalkulierten Kosten.
<b>Änderung der Kosten:</b>	
<b>zusätzliche Kosten, Steuern und Gebühren:</b>	Für folgende, von Ihnen verursachte, zusätzliche Verwaltungsaufwände können wir Ihnen die durchschnittlich entstehenden Kosten als pauschale Gebühr gesondert in Rechnung stellen: <ul style="list-style-type: none"> <li>Fristsetzung bei Nichtzahlung von Folgebeiträgen 5,00 EUR</li> <li>Rückläufer im Lastschriftverfahren 5,00 EUR</li> <li>Einrichtung eines Stundungskontos 7,50 EUR</li> <li>Verrechnung von rückständigen oder gestundeten Beiträgen 7,50 EUR</li> <li>Abkürzung oder Verlängerung der Versicherungsdauer 7,50 EUR</li> </ul> Die Höhe der Gebühren kann sich während der Vertragslaufzeit ändern. Weitere Informationen dazu finden Sie in § 16 der Allgemeinen Bedingungen. Darüber hinaus fallen – abgesehen von der Besteuerung der Versicherungsleistungen – keine weiteren Kosten, Steuern und Gebühren an. Es fallen keine sonstigen Kosten an.
<b>sonstige Kosten:</b>	

Für diesen Vertrag sind Abschlusskosten und weitere Kosten zu entrichten, die im kalkulierten Tarifbeitrag bereits enthalten sind. Diese Kosten bestehen aus einem einmaligen Betrag von 2.774,78 EUR und weiteren Beträgen von 19,03 EUR pro Beitragsfälligkeit. Die einmaligen Kosten werden bei Kündigung oder Beitragsfreistellung während der ersten 5 Jahre nur anteilig in Rechnung gestellt. Nach Rentenbeginn betragen die eingerechneten Kosten der Hauptversicherung jährlich 1,50 EUR pro 100 EUR Jahresrente.

## Der Renditeeffekt einer LV soll den Vergleich mit anderen Finanzprodukten ermöglichen

### Beispiel aus der Praxis:

„Unter der Annahme, dass die aktuelle Überschussbeteiligung bis zum Rentenbeginn unverändert bleibt, führen die einkalkulierten laufenden Kosten für jedes Versicherungsjahr der Aufschubdauer zu einem jährlichen Renditeeffekt von 0,XX % Punkten.

Der Renditeeffekt gibt an, um wie viel höher die Beitragsrendite eines Versicherungsvertrages wäre, bei dem keinerlei laufende Kosten einkalkuliert sind. Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Abschnitt „Wie wird der Renditeeffekt bestimmt?“ in den Vertragsinformationen.“

Der Renditeeffekt gibt an, um welchen Prozentsatz die Beitragsrendite durch die laufenden Kosten gemindert wird

## Agenda

- 1 Eckpunkte der VVG-Reform
- 2 Änderungen im Verkauf
- 3 Beteiligung an den Bewertungsreserven
- 4 Einführung des Kostenausweises
- 5 Zusammenfassung und Ausblick**

# Die VVG-Reform bringt dem Kunden Vor- und Nachteile Für die Versicherer ist sie eine „Herausforderung“

## Folgen für Kunden

### 1. Abschaffung Policenmodell & Erweiterung der Informationspflichten

- + Kunde erhält **frühzeitig mehr** Informationen
- Der Umfang der Informationen wirkt abschreckend

### 2. Beteiligung an den Bewertungsreserven

- + Höhere Ablaufleistung bei günstiger Kapitalmarktsituation möglich
- Stärkere Schwankung der Ablaufleistung

### 3. Kostenausweis

- + Bessere Vergleichbarkeit mit anderen Produkten

## Folgen für Versicherung

### 1. Abschaffung Policenmodell & Erweiterung der Informationspflichten

- Hohe zusätzliche Kosten (einmalig und laufend)
- Erschwerung des Verkaufsprozesses

### 2. Beteiligung an den Bewertungsreserven

- + - Mittelfristig: Keine Änderung der Gesamtablaufleistung
- Höhere unternehmerische Risiken und Solvabilitätsanforderungen
- Steigende Komplexität der Darstellung der Leistungen

### 3. Kostenausweis

- + Transparenz schafft Kundenvertrauen

## Die VVG-Reform beinhaltet viele gute Ansätze. Einige Änderungen erscheinen jedoch wünschenswert ...

„Die Zahl derer, die durch zu viele Informationen nicht mehr informiert sind, wächst.“  
Rudolf Augstein, dt. Journalist, Herausgeber "Der Spiegel"

**Die Flut an Informationen, die dem Verbraucher zur Verfügung gestellt werden muß, trägt nicht immer zu dessen Aufklärung bei.**

**=> im Sinne der *richtigen* Information sollte der Umfang des Informationspaketes überprüft werden**

„Es macht für den Versicherungsnehmer keinen Unterschied, ob er die Bedingungen vor oder nach Abschluss **nicht** liest.“  
Prof. Dr. Wolfgang Römer, Richter am BGH a. D. und ehem. Ombudsmann für Versicherungen

**Ist es im Sinne der Transparenz zwingend, daß der Kunde *alle* Vertragsunterlagen vor Antragstellung erhält, obwohl er ein nachvertragliches Widerspruchsrecht hat?**

**=> Eine Modifizierung erscheint sinnvoll**

Eine Überarbeitung der Reform nach einer Praxisphase von 2 Jahren kann zum Wohle des Verbrauchers und der Versicherungsbranche beitragen

Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!