

Die deutsche Lebensversicherung nach der VVG-Reform

Prof. Dr. Wolf-Rüdiger Heilmann

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.

Universität Ulm, 6. Dezember 2007

Neue Chancen der Versicherungswirtschaft durch die VVG-Reform

Kundenorientierung, Transparenz und Innovation als Drehmomente der Zukunftsentwicklung

Agenda

- Wandel und Veränderungen im Umfeld der Lebensversicherer: Lebensversicherung in der Multikompression
- Dreiklang Versicherungsvertragsgesetz, EU-Vermittlerrichtlinie und Informationspflichtenverordnung
- Das neue Leitbild: Kundenorientierung, Transparenz und Innovation
- Wirkungen und Realisierung: Konsequenzen
- Ausblick: Drehmomente für Fortschritt und Chancen

Überblick – Veränderungen im Umfeld der Lebensversicherer

- Veränderungen des Regulierungsrahmens
- Veränderungen der steuerlichen Rahmenbedingungen
- gesamtwirtschaftliches Umfeld
- technologischer Fortschritt (Informations- und Kommunikationstechnologie)
- gesellschaftliches Umfeld
- neue Aufgaben im Bereich der sozialen Sicherung

Befund: Bereits seit über 10 Jahren ist die Lebensversicherung in Deutschland zunehmend mit sich wandelnden Rahmenbedingungen konfrontiert („semper reformanda“).

Veränderungen im gesellschaftlichen Umfeld

- demographischer Wandel: Altersstruktur der Kunden wandelt sich, höhere Altersklassen gewinnen stark an Bedeutung
- Pluralisierung der Lebensverläufe / Lebensmodelle der Kunden: Alleinstehende, Paare ohne Kinder und Familien mit doppelt berufstätigen Eltern nehmen zu
- steigende Ansprüche der Kunden an Flexibilität, Produktqualität und Transparenz
- gewandelte Verbraucherschutz-Vorstellungen (Datenschutz, Kundeninformation, Interessenausgleich Individuum / Kollektiv im Hinblick auf Rückkaufswert und Überschussbeteiligung)

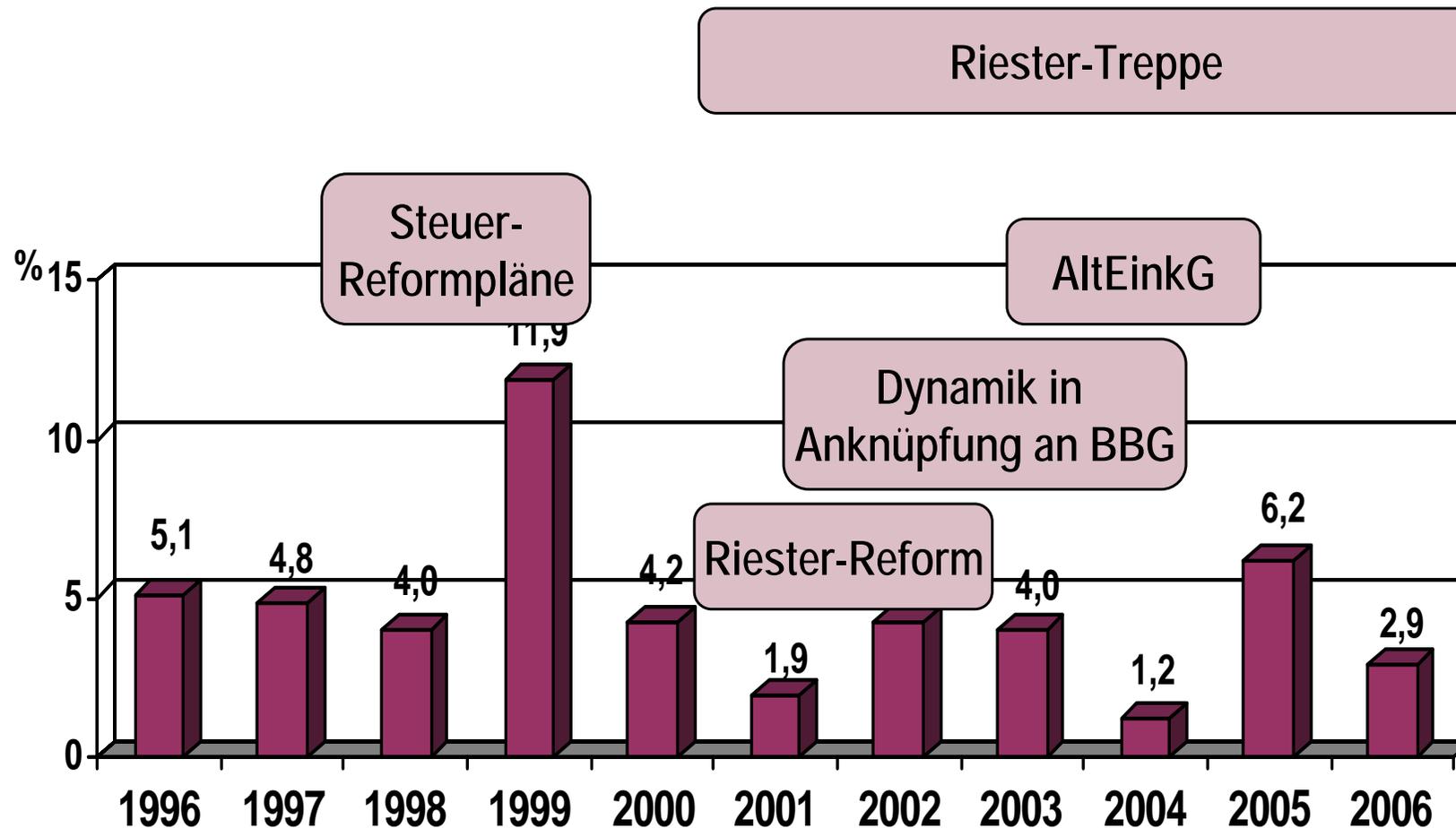
Fazit: Die Lebensversicherung muss sich immer wieder positiv und proaktiv an gesellschaftliche Veränderungen anpassen.

Megatrends in der deutschen Lebensversicherung

- Politisierung der Beitragsentwicklung
- Neuausrichtung und Ausdifferenzierung der Produktlandschaft
- Pluralisierung der Vertriebsstrukturen
- Automatisierung und Standardisierung der Geschäftsprozesse (Industrialisierung)
- veränderte Unternehmensstrukturen, Neuordnung der Wertschöpfungskette: Outsourcing, Co-Sourcing, Offshoring, Zunahme von Fusionen und Übernahmen
- zunehmend volatile Marktpositionen, Veränderung der Marktstruktur

Befund: Bereits seit Jahren ist die Lebensversicherungswirtschaft in Deutschland durch einen tiefgreifenden Strukturwandel gekennzeichnet.

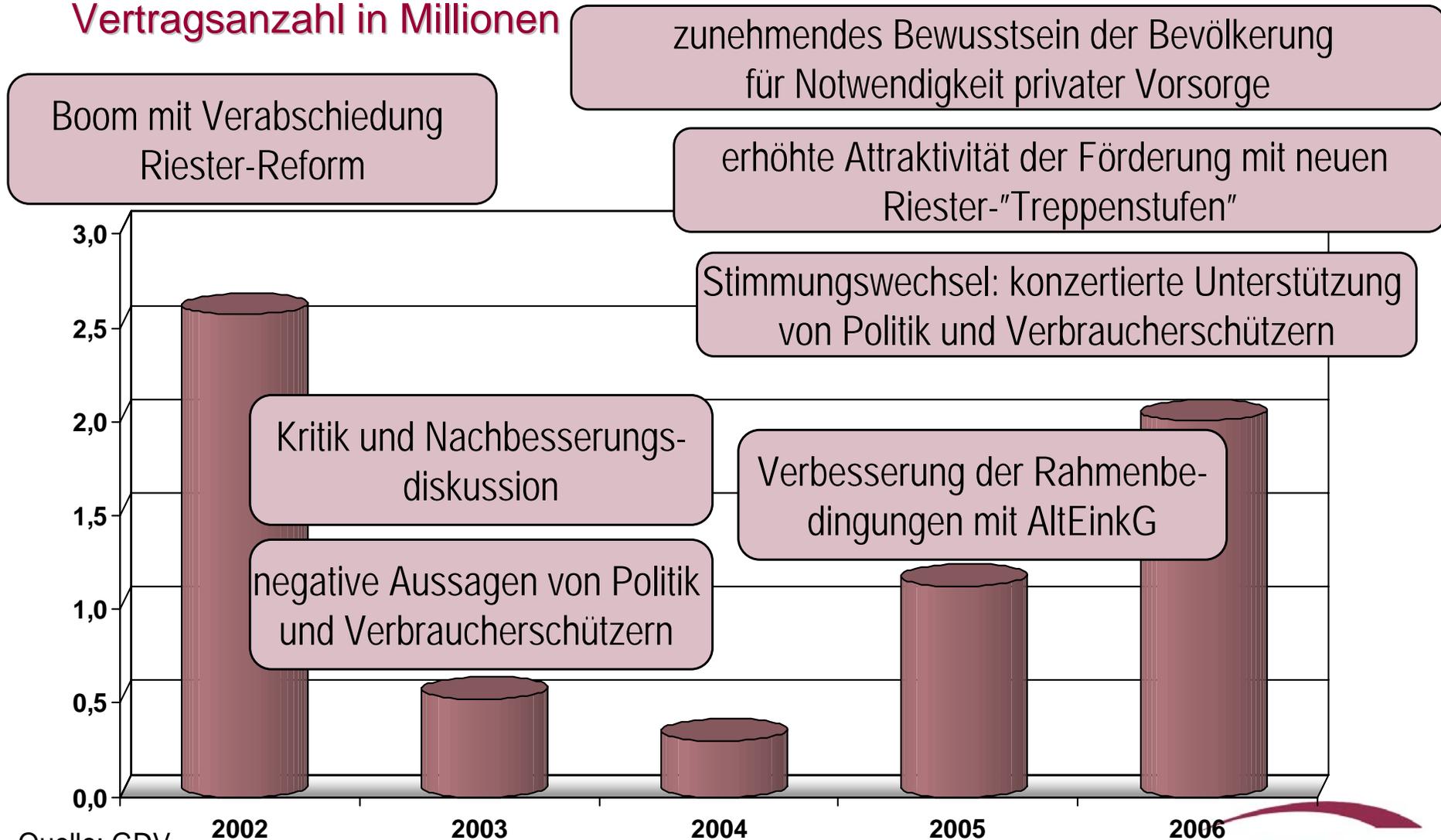
Politisierung der Geschäftsentwicklung (I): Beitragswachstum in der Lebensversicherung i.e.S.



Quelle: GDV

Politisierung der Geschäftsentwicklung (II): Neugeschäftsentwicklung Riester-Rente

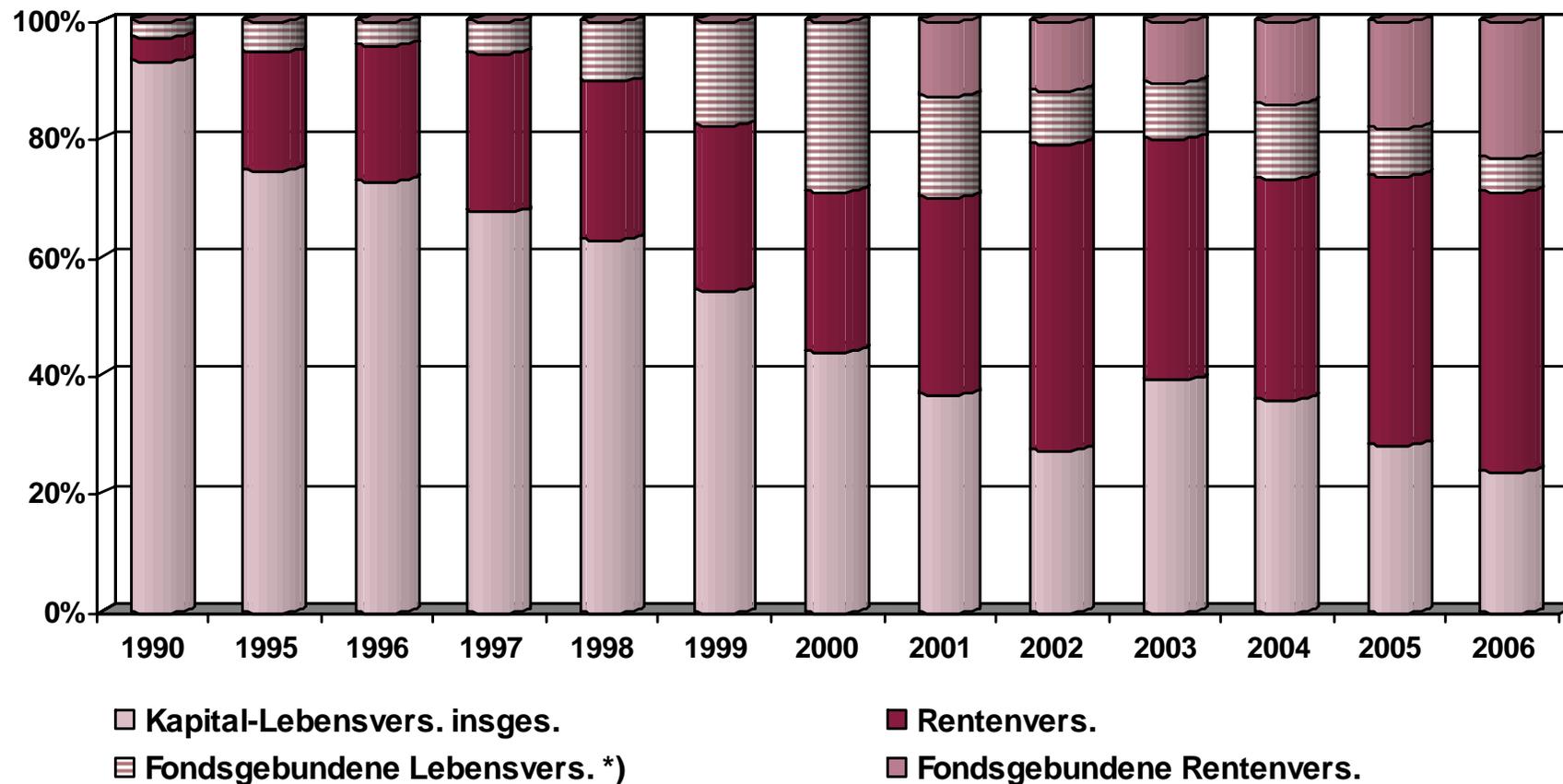
Vertragsanzahl in Millionen



Quelle: GDV

Produktwelt im Wandel (I): Trend zur Rentenversicherung und zur fondsgebundenen Versicherung

eingelöster Neuzugang Kapital-Lebensversicherungen, Rentenversicherungen und fondsgebundene LV (Anzahl) in %



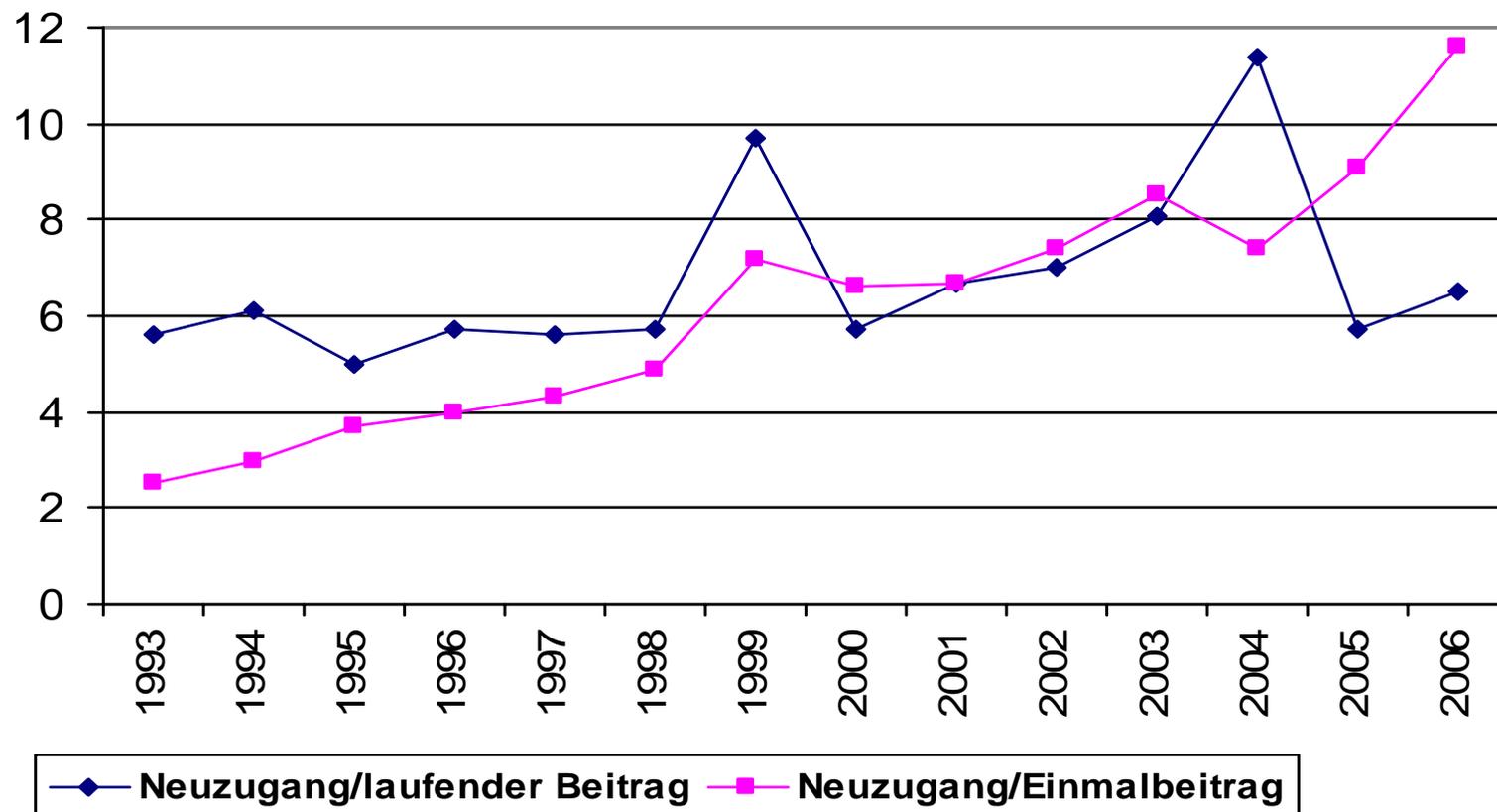
*) Enthält bis einschl. 2000 auch Fondsgebundene Rentenversicherungen

Quelle: GDV

Produktwelt im Wandel (II): Trend zum Einmalbeitragsgeschäft

Einmalbeiträge bzw. laufender Beitrag für ein Jahr

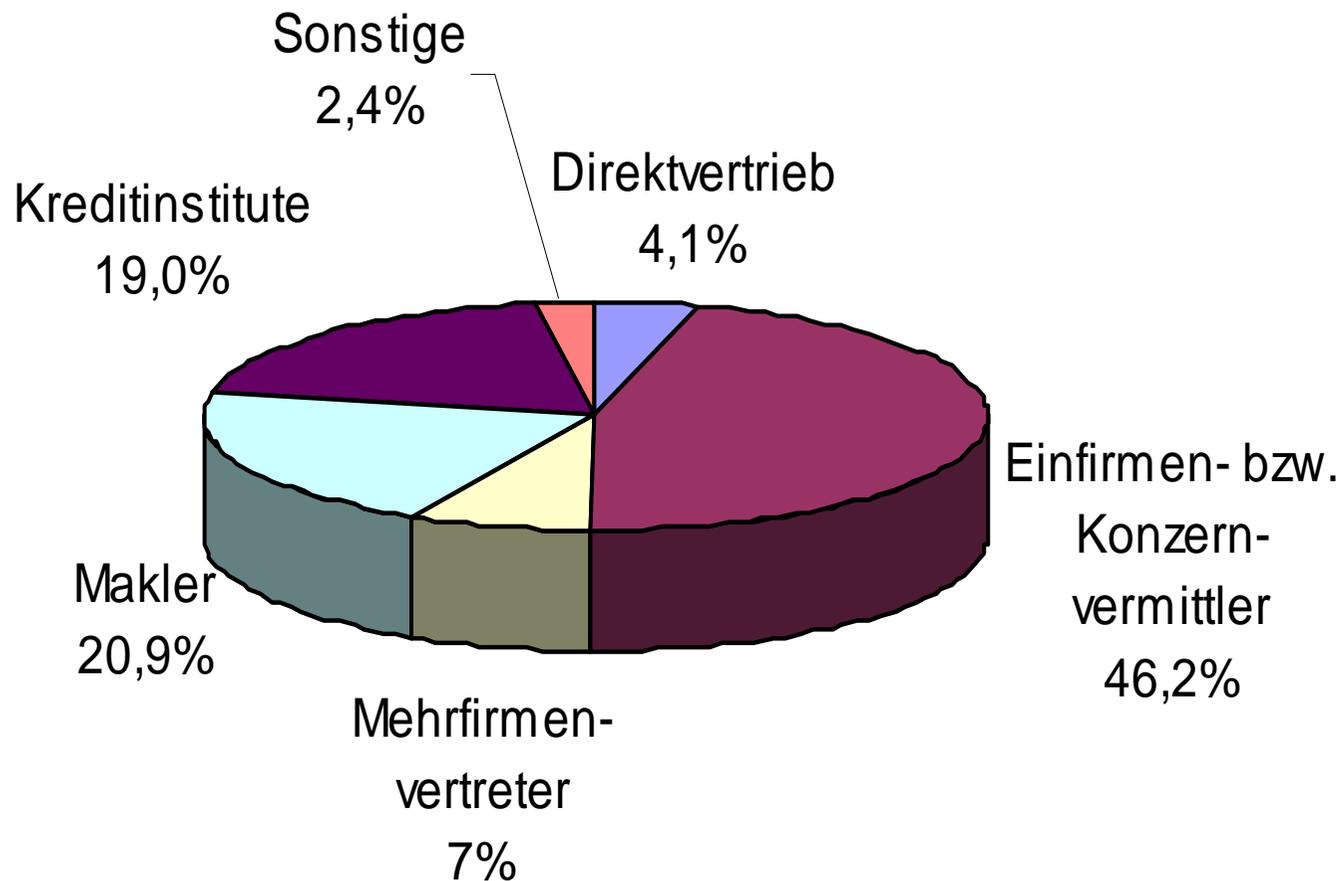
in Mrd. €



Quelle: GDV

Ausdifferenzierung der Vertriebsstrategien

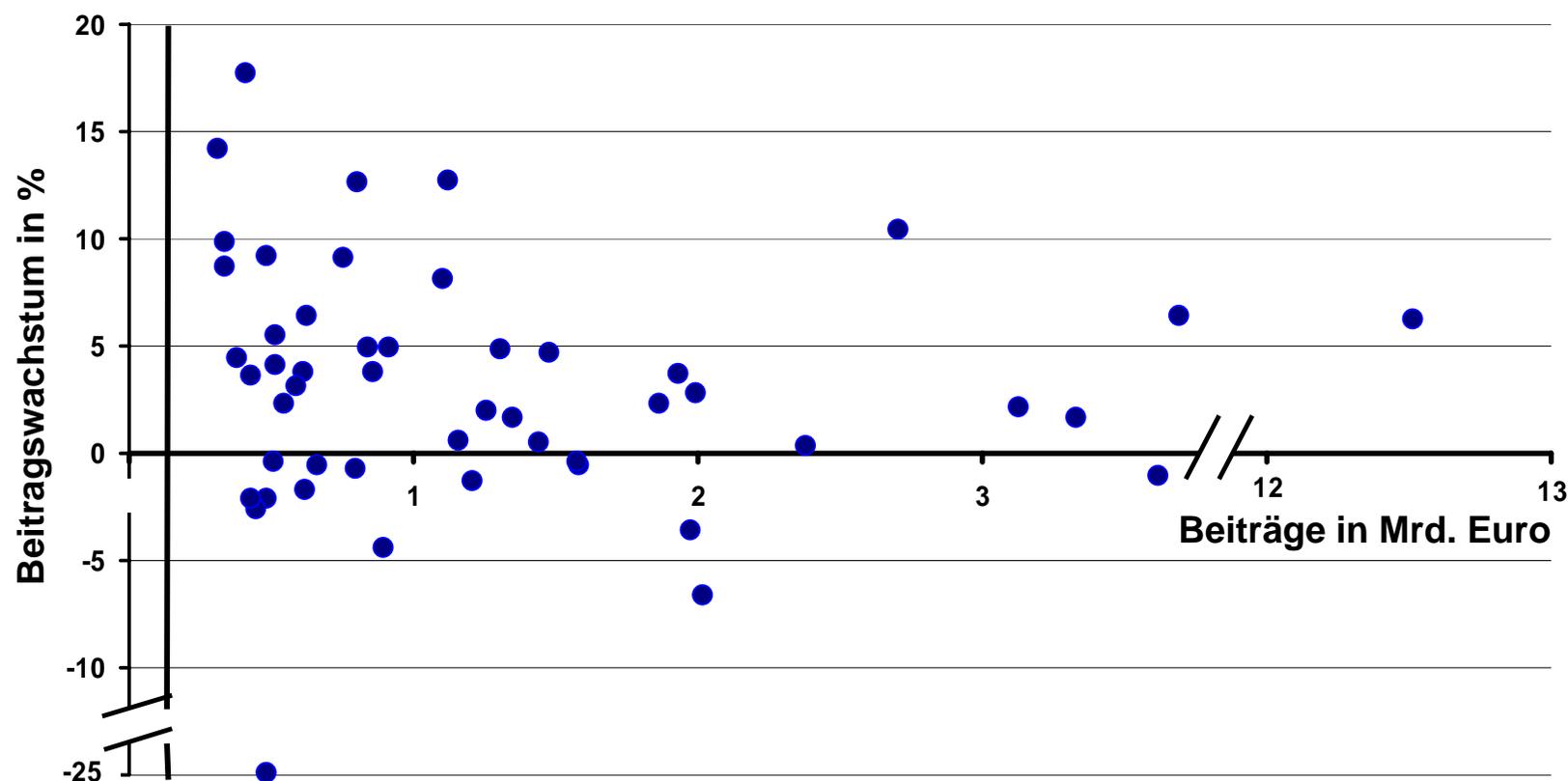
Anteile der Vertriebswege am Neugeschäft Leben 2005, vermitteltes Beitragsaufkommen



Quelle: GDV

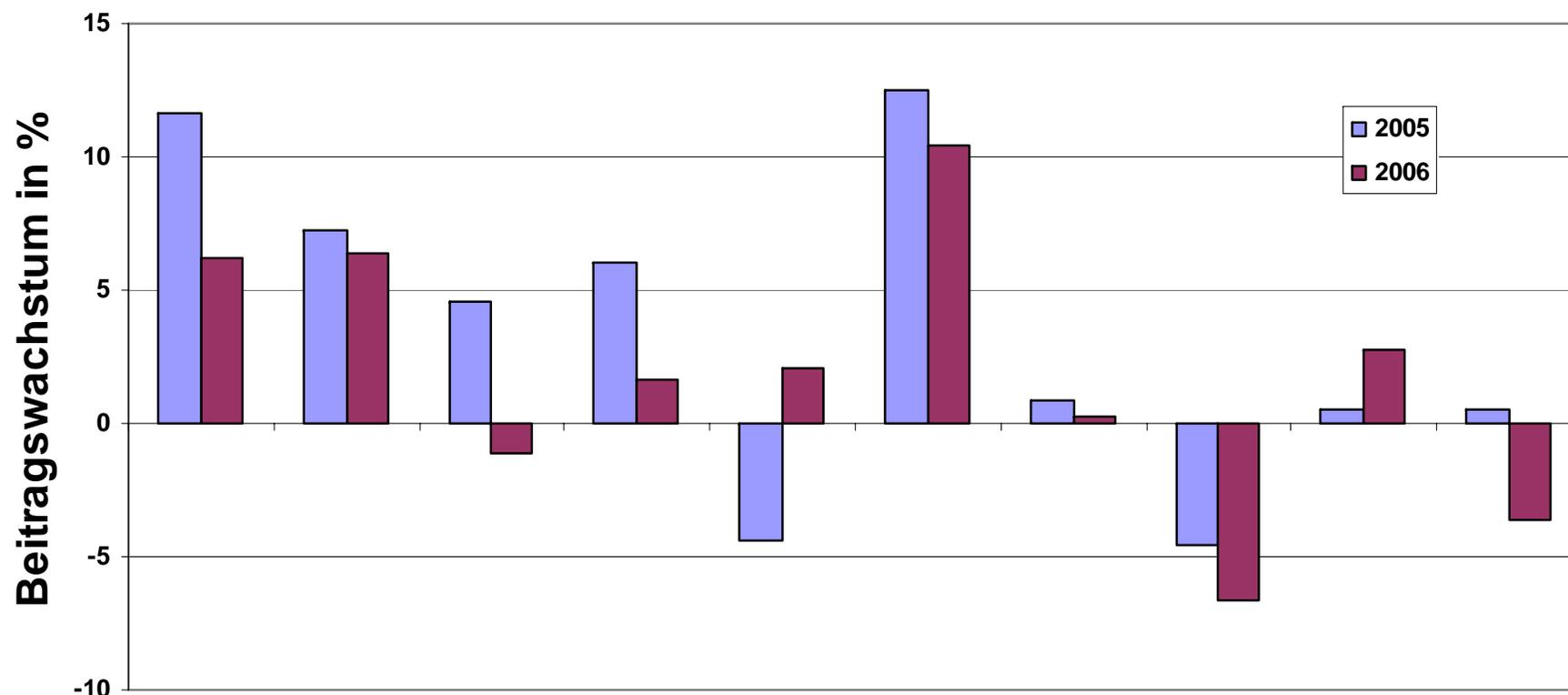
Der deutsche Lebensversicherungsmarkt: Zunehmend volatile Marktpositionen (I)

Veränderung des Beitragsaufkommens
der 50 größten Lebensversicherer in 2006 in %



Der deutsche Lebensversicherungsmarkt: Zunehmend volatile Marktpositionen (II)

Veränderung des Beitragsaufkommens der zehn größten Lebensversicherungsunternehmen gegenüber Vorjahr



Überblick – neue gesetzliche Leitplanken für die Lebensversicherung

Auflösung des Reformstaus und Schaffung eines gesicherten Rechtsrahmens für die Lebensversicherungswirtschaft durch Dreiklang aus:

1. neuem Versicherungsvermittlerrecht (Inkrafttreten Mai 2007)
2. neuem Versicherungsvertragsgesetz (VVG) (ab 1.1.2008 für Neuverträge bzw. ab 1.1.2009 für Altverträge)
3. Informationspflichtenverordnung in Ergänzung zu VVG (geplantes Inkrafttreten 1.1.2008, Übergangsfristen bis 1.7.2008)

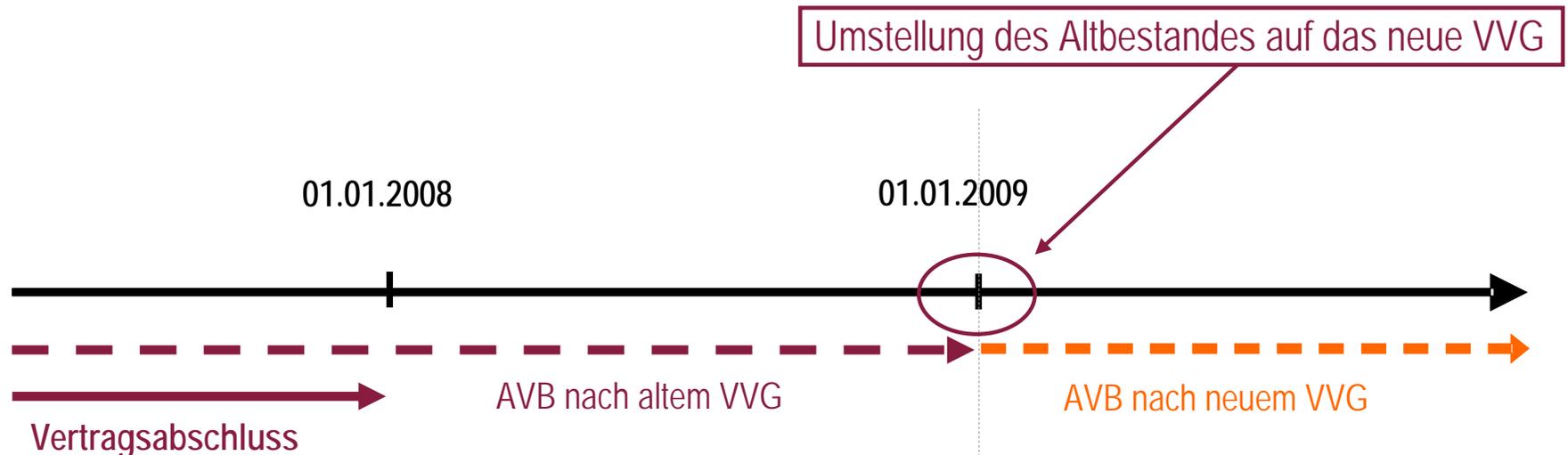
Fazit: Reform ist notwendige Modernisierung der gesetzlichen Rahmenbedingungen, kein Strukturbruch, sondern konsequente Weiterführung der bisherigen Trends

Das neue Versicherungsvertragsgesetz – wesentliche Inhalte für die Lebensversicherung

- **Stärkung von Transparenz und Information des Kunden:**
 - neue Informationspflichten, Abschaffung des Policenmodells (§ 7)
 - Stärkung der informationellen Selbstbestimmung der Versicherungskunden bei Gesundheitsdaten (§ 213)
- **neuer Interessenausgleich zwischen individuellem Versicherungsnehmer und Versichertenkollektiv:**
 - Neuregelung zur Überschussbeteiligung (neue gesetzliche Vorgaben zur Überschussbeteiligung, Beteiligung an Bewertungsreserven bei Vertragsbeendigung) (§ 153)
 - Mindestrückkaufswerte für Neuverträge: bei Kündigung gleichmäßige Verteilung der Abschlusskosten auf die ersten fünf Vertragsjahre (§ 169)
 - garantierte Rückkaufswerte (§ 169)
 - Änderungen bei der Sanktionierung vorvertraglicher Anzeigepflichtverletzungen (§ 19)

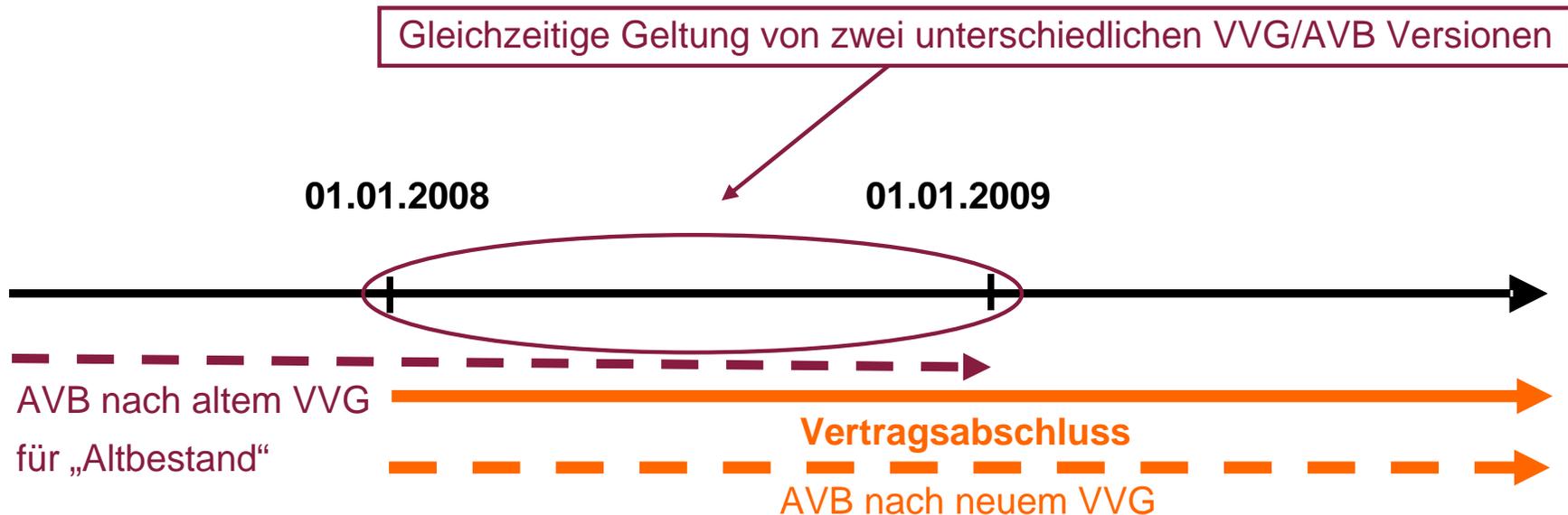
Geltung des neuen VVG – Altbestand

Vertragsabschlüsse **vor** dem 01.01.08 gelten bis 31.12.08 als Altbestand (Übergangsregelung)



Geltung des neuen VVG – zukünftiges Neugeschäft

Vertragsabschlüsse **ab** dem 01.01.08



Die Informationspflichtenverordnung (I): Wesentliche Inhalte für die Lebensversicherung

- Bündelung der Informationspflichten für die Lebensversicherung in neuer Informationspflichtenverordnung
- schon bisher umfangreiche Informationspflichten der Lebensversicherer, werden größtenteils übernommen
- Zusätzlich neue Informationspflichten:
 - Angabe zu Abschluss- und sonstigen Kosten
 - normierte Modellrechnung mit normiertem Zinssatz
- außerdem: erhöhte Anforderungen an Transparenz und Verständlichkeit
- Einführung Produktinformationsblatt

Die Informationspflichtenverordnung (II): Aktueller Beratungsstand

- Entwurf am 18.06.2007 zur Konsultation veröffentlicht
- GDV hat sich an Konsultationsverfahren beteiligt und als Diskussionsbeitrag eigenen Entwurf eines kompletten Informationspaketes inkl. Produktinformationsblatt entwickelt
- insbesondere Diskussion über Ausgestaltung der Angaben zur Kostenbelastung
- BMJ hat bereits Änderungen in Verordnungsentwurf angekündigt
- Erlass im Dezember, Inkrafttreten 01.01.2008, Übergangsfristen bis 1.7.2008

Konsequenzen der VVG-Reform für die deutsche Lebensversicherung (I)

- Verstärkung der bestehenden Trends zu Transparenz, verbesserter Kundenorientierung und effizienteren Strukturen
- zeitgemäße technische Umsetzung bedeutet große Herausforderung für die Lebensversicherer
- gleichzeitig aber auch große Chance für diejenigen Versicherer, denen es gelingt, sich die neuen Rahmenbedingungen zunutze zu machen
- Erfahrung zeigt zudem: regulatorische und gesetzgeberische Veränderungen sind wichtige Treiber für Innovationen

Konsequenzen der VVG-Reform für die deutsche Lebensversicherung (II):

- insgesamt Bekräftigung, teils auch Verstärkung der bereits seit langem vorherrschenden Megatrends in der Lebensversicherungswirtschaft in Produktwelt, Vertrieb sowie Prozessen und Systemen
- darüber hinaus aber auch Auswirkungen auf Kapitalanlagestrategie und Standortentscheidungen im europäischen Binnenmarkt möglich
- besondere Herausforderungen für die betriebliche Altersversorgung

Konsequenzen der VVG-Reform für die deutsche Lebensversicherung (III)

Die VVG-Reform trifft alle Sparten und Funktionsbereiche.

- alle versicherungstechnischen und operativen Bereiche
- viele Bereiche der Nicht-Versicherungstechnik

Zum Beispiel:

- Produktpolitik / Geschäftsfelder
- Provisionsmodelle
- Abschlussmodelle
- Dokumente und Formulare
- Versicherungsmathematik
- Rechnungswesen
- Archivierungssysteme
- Kapitalanlagen

Beispiel: Versicherungsmathematik

Informationspflichten (I)

Angabe von Kosten...

- Kalkulatorische Abschlusskosten in Euro
- Verwaltungskosten in Euro
- Behandlung von α^y ?
- Zusätzlich freiwillige Angabe der Reduction in Yield möglich
 - Basis für Ermittlung der RiY?
 - Berücksichtigung von Kostenüberschüssen?

Beispiel: Versicherungsmathematik Informationspflichten (II)

... irreführend durch unterschiedliche Kostensysteme

Übersicht: 6 Anbieter

	Anbieter 1	Anbieter 2	Anbieter 3	Anbieter 4	Anbieter 5	Anbieter 6
Sonstige Kosten	100 € jährlich	keine Angabe möglich	0 € (dafür geringere Rendite)	linear steigend von 10 € auf 300 €	50 € jährlich + Betrag in unbekannter Höhe	linear fallend von 185 € auf 40 €

➔ **Wie soll der Kunde diese Produkte miteinander oder mit Wettbewerbsangeboten – insbesondere Fonds – vergleichen?**

Beispiel: Versicherungsmathematik Informationspflichten (III)

Der Lösungsvorschlag des GDV:

Darstellung der sonstigen Kosten als „**Renditeeffekt**“ (d. h. die Angabe der durch die Kosten verursachte Veränderung der Rendite)

„**Renditeeffekt**“ im Beispiel bei einer Bruttorendite von 5 %
in %-Punkten

Anbieter 1	Anbieter 2	Anbieter 3	Anbieter 4	Anbieter 5	Anbieter 6
0,59 %-P.	1,05 %-P.	1,5 %-P.	0,71 %-P.	0,81 %-P.	0,78 %-P.



Renditeeffekt als aussagefähiges Transparenzkriterium

Beispiel: Versicherungsmathematik

Informationspflichten (IV)

Fazit

- Euroangaben sind intransparent und führen nicht zu Vergleichbarkeit
- Gefahr von Trugschlüssen durch Euro-Angaben: Anbieter 3 wirkt am billigsten (0 € Sonstige Kosten), ist aber sogar der teuerste Anbieter!
- Durch die Betrachtung des „Renditeeffekts“ werden die Kostensysteme direkt vergleichbar

 Vorschlag des GDV: Darstellung der Sonstigen Kosten **als „Renditeeffekt“!**

Beispiel: Versicherungsmathematik

Informationspflichten (II)

Normierte Modellrechnung

- Interpretation der Zinssätze: „Gesamtverzinsung“
- Normierte Modellrechnung = individuelle Modellrechnung
 - mit geänderter Zins-Überschussbeteiligung
 - mit gleicher Risiko-, Kosten-, Grund-Überschussbeteiligung
 - ohne Schlussüberschussbeteiligung
 - ohne Beteiligung an Bewertungsreserven

Beispiel: Versicherungsmathematik Rückkaufswerte (I)

§ 169 Abs. 3 Satz 1

Der Rückkaufswert ist das nach anerkannten Regeln der Versicherungsmathematik mit den Rechnungsgrundlagen der Prämienkalkulation zum Schluss der laufenden Versicherungsperiode berechnete **Deckungskapital** der Versicherung, [...]

- Abkehr vom Zeitwert als Rückkaufswert

⇒ **Garantierte Rückkaufswerte**

Beispiel: Versicherungsmathematik

Rückkaufswerte (II)

§ 169 Abs. 6

Der Versicherer kann [den Rückkaufswert] angemessen herabsetzen, soweit dies erforderlich ist, um eine Gefährdung der Belange der Versicherungsnehmer, insbesondere durch eine Gefährdung der dauernden Erfüllbarkeit der [...] Verpflichtungen, auszuschließen. Die Herabsetzung ist jeweils auf ein Jahr befristet

- bei Kündigungswellen in ungünstigen Marktlagen
- Abstellen auf das VAG

⇒ **Rechtliche Auslegung ist nicht eindeutig definiert**

Beispiel: Versicherungsmathematik Rückkaufswerte (III)

§ 169 Abs. 3 Satz 1

[...], bei einer Kündigung des Versicherungsverhältnisses jedoch mindestens der Betrag des Deckungskapitals, das sich **bei gleichmäßiger Verteilung der angesetzten Abschluss- und Vertriebskosten auf die ersten fünf Vertragsjahre ergibt**; die aufsichtsrechtlichen Regelungen über Höchstzillmersätze bleiben unberührt.

⇒ **Einführung von Mindestrückkaufswerten
in den ersten fünf Jahren**

Beispiel: Versicherungsmathematik Rückkaufswerte (IV)

Anpassung der Deckungsrückstellungsverordnung

§ 4 Abs. 3

Für Lebensversicherungsverträge, bei denen aufgrund gesetzlicher Vorgaben zu den Rückkaufswerten gegenüber der nach § 341 f des Handelsgesetzbuches berechneten Deckungsrückstellung eine nach § 25 Abs. 2 RechVersV erhöhte Deckungsrückstellung zu stellen ist, gelten als höchstmögliche Prämienteile gemäß Absatz 1 diejenigen, die nicht zur Bildung der erhöhten Deckungsrückstellung benötigt werden und die nach den verwendeten Berechnungsgrundsätzen in dem Zeitraum, für den die Prämie gezahlt wird, weder für Leistungen im Versicherungsfall noch zur Deckung von Kosten für den Versicherungsbetrieb bestimmt sind.

⇒ Keine bilanzielle Belastung durch weiterhin mögliche Aktivierung von Abschlusskosten

Beispiel: Versicherungsmathematik

Rückkaufswerte (V)

§ 169 Abs. 5

Der Versicherer ist zu einem Abzug [...] nur berechtigt, wenn er vereinbart, **beziffert** und angemessen ist. **Die Vereinbarung eines Abzugs für noch nicht getilgte Abschlusskosten ist unwirksam.**

- DAV-Hinweise
„Stornoabzüge in der Lebensversicherung“ usw.
 - Antiselektion: 0,2 % des riskierten Kapitals
 - Zinsen auf Solvenzdarlehen: 0 bis 12 % des Deckungskapitals

Beispiel: Versicherungsmathematik

Beteiligung an Bewertungsreserven (I)

§ 153 Abs. 3

- Jährliche Ermittlung der Bewertungsreserven
- Rechnerische Zuordnung nach verursachungsorientiertem Verfahren
- Auszahlung der Hälfte des zugeordneten Betrags bei Beendigung des Vertrages bzw. der Ansparphase (bei Rentenversicherungen, Abs. 4)
- „Aufsichtsrechtliche Regelungen zur Kapitalausstattung bleiben unberührt“.

Beispiel: Versicherungsmathematik Beteiligung an Bewertungsreserven (II)

Umsetzung der BWR-Beteiligung

- Der GDV hat ein mögliches Verfahren mit der BaFin abgestimmt, das von dieser für den Altbestand genehmigt wird.

Beispiel Versicherungsmathematik

Beteiligung an Bewertungsreserven (III)

Begründung zu § 153 Abs. 3

[...] Auch soweit sog. Stresstests der BaFin ergeben, dass ein Unternehmen die sich aus dem Aufsichtsrecht ergebenden Verpflichtungen nicht einhält, ist der Vorrang des Aufsichtsrechts zu beachten. [...]

- Konkret: Wird einer der vier Stresstests (unter Berücksichtigung der Ausschüttung der BWR) nicht erfüllt, kann die Beteiligung an den BWR reduziert oder ausgesetzt werden.

Beispiel: Versicherungsmathematik Beteiligung an Bewertungsreserven (IV)

Verursachungsorientiertes Verteilungsverfahren

$$\text{Vertragsanteil} = \frac{\text{Summe der Kapitalien des Vertrages bis zum Stichtag}}{\text{Summe der Summen der Kapitalien aller Verträge bis zum Stichtag}}$$

Kapitalien = Deckungskapital + Ansammlungsguthaben
+ festgelegte RfB (nur im letzten Vertragsjahr)

- Näherungsverfahren sind möglich.

Beispiel: Versicherungsmathematik Beteiligung an Bewertungsreserven (V)

Sockel für die Bewertungsreservenbeteiligung

⇒ jährliche Deklaration einer BWR_{sockel}

- Ausschüttung des 50 %igen Anteils an den BWR, mindestens aber BWR_{sockel}
- Deklaration so, dass bei hohen Bewertungsreserven BWR_{sockel} überschritten wird

Beispiel: Versicherungsmathematik

Beteiligung an Bewertungsreserven (VI)

Vorteile für den VN

- Beteiligung kann auch oberhalb der 50 %-Grenze liegen
- Abfederung negativer Schwankungen für die VN (kollektives Modell)

Beispiel: Produktpolitik

Im Fokus: Sicherheit und Flexibilität

- Sicherheit, Garantien und lebenslange Leistungen in der Altersvorsorge / Absicherung biometrischer Risiken bleiben wesentliche Elemente
- aber: Veränderungen im Produkt-Mix, weiter zunehmende Pluralisierung der Produktwelt
- „Zauberworte“: Flexibilität von Beiträgen und Leistungen
- Trend zur Annäherung an kapitalmarktnahe Produkte
- zunehmender Wettbewerb um Produktinnovationen
- zunehmender Wettbewerb mit anderen Finanzdienstleistern (Garantiefonds)

Schlüsselerfolgsfaktor Vertrieb

- Versicherungsvertrieb auch in Zukunft entscheidender Faktor für den Markterfolg
- neue Vermittlerregulierung ermöglicht ganz unterschiedliche Vertriebsstrategien, alle Vertriebswege können profitieren
- Versicherer müssen Vermittler bei ihren neuen Pflichten unterstützen und sie von Verwaltungsaufgaben entlasten
- neue Vergütungsmodelle
- neue Anforderungen an die Risikoprüfung
- Zwang zur ganzheitlichen, bedarfsgerechten Beratung bringt neue Chancen (z. B. stärkere Ausschöpfung von Cross Selling Potenzialen)

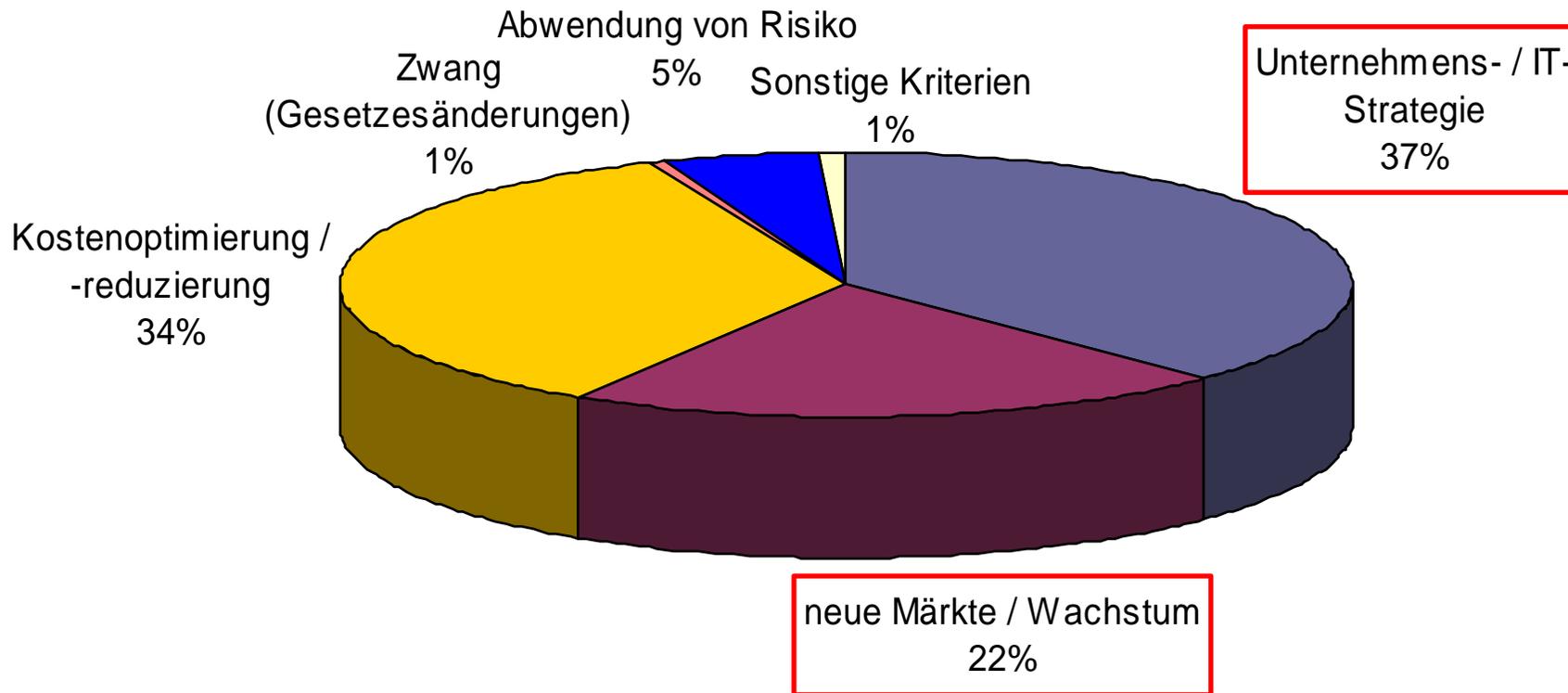
Schlüsselerfolgsfaktor Effizienz von Systemen und Betriebsprozessen

- neue Anforderungen an Funktionalität und Steuerungsfähigkeit der Prozesse und Systeme
- leistungsfähige, effiziente und flexible Bestands- und Vertriebssysteme und Betriebsprozesse in Zukunft unverzichtbar
- Integration der Systemwelten als Mega-Thema
- weitere Standardisierung/Automatisierung
- stärkerer Einsatz moderner Kommunikationsmöglichkeiten und neuer Medien im Kundenkontakt (Internet, E-Mail, DVD und USB-Sticks)
- kompetitive Vorteile durch Prozessinnovationen erzielbar

Interne Betriebsprozesse: Zentrale Rolle der IT

Investitionen deutscher Versicherungsunternehmen in 2006

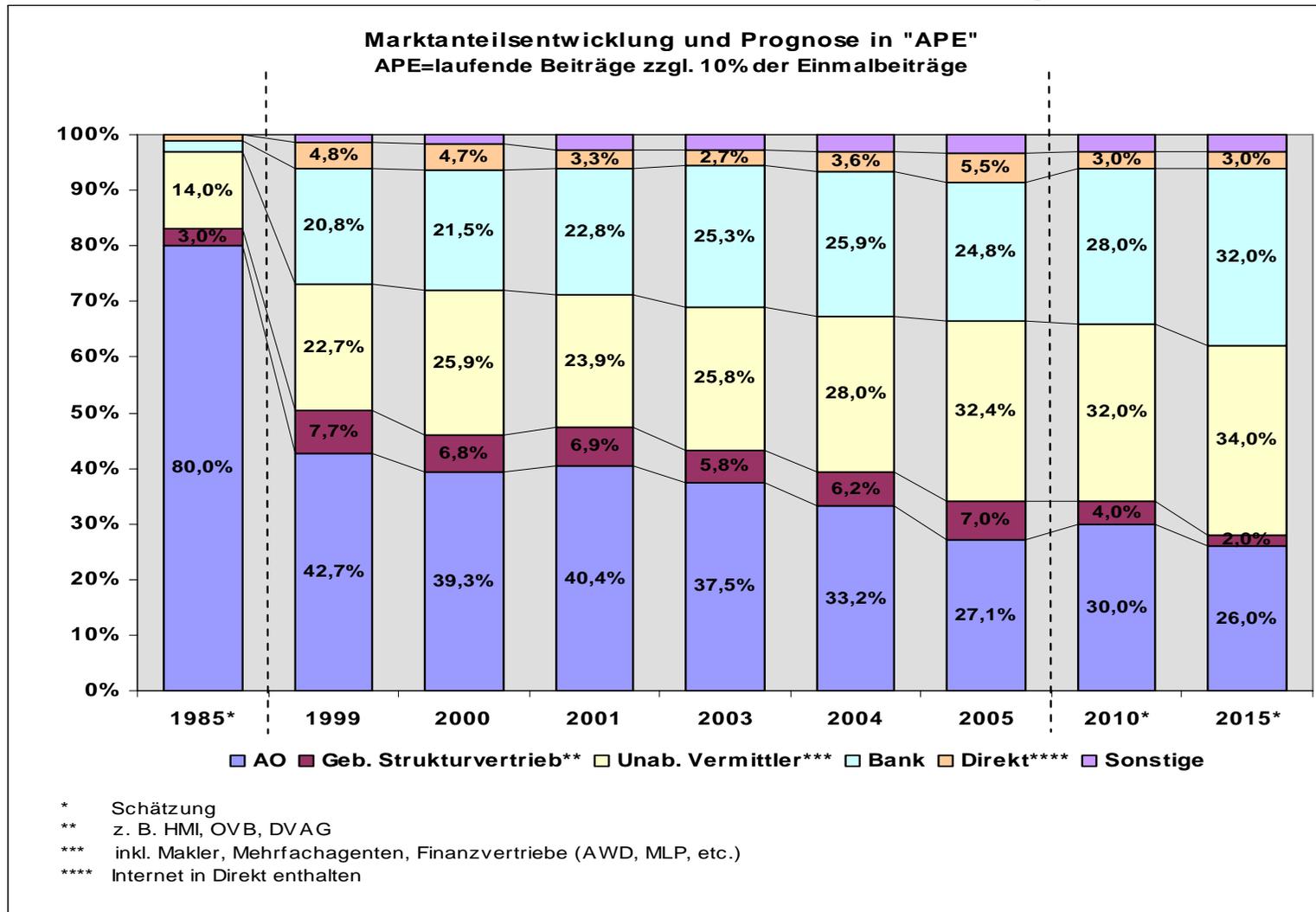
Investitionsziele



Gesamtinvestitionen: 4 Mrd. EUR

Quelle: GDV

Künftige Bedeutung der einzelnen Vertriebskanäle am Beispiel der Lebensversicherung



← Makler

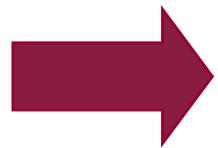
Quelle: Tillinghast

Ausblick: Neue Chancen im Lichte der Reformen

- Der Reformstau löst sich auf. Bis Ende dieses Jahres werden die neuen „Leitplanken“
 - Versicherungsvertragsgesetz
 - EU-Vermittlerrichtlinie
 - Informationspflichtenverordnungmontiert sein.
- Die neuen „Spielregeln“ fördern die Kreativität der Marktteilnehmer,
- ... „rütteln“ aber am gewohnten Erfahrungsspektrum und erzwingen zukunftsichernde Innovationen.

Neue Chancen im Lichte der Reformen

- Vertrieb erhält vielfältige neue Chancen.
- Eine konstruktive Auseinandersetzung mit den Neuregelungen kann und wird neue Chancen für die Marktbearbeitung der Lebensversicherer eröffnen.



Kundenorientierung, Transparenz und Innovation sind die Drehmomente der Zukunftsentwicklung in der Lebensversicherung

Das neue Leitbild: Die Identität der Lebensversicherung nach der VVG-Reform

- Lebensversicherer als moderne, effiziente, innovative, wettbewerbliche und ertragsorientierte Finanzdienstleister
- Kernkompetenz: langfristige Garantien, Absicherung von biometrischen Risiken, Sicherheit, Verlässlichkeit
- Alleinstellungsmerkmal: Garantie lebenslanger Leistungen, Absicherung von biometrischen Risiken
- Alleinstellungsmerkmal: Leistungskraft des Konstruktionsprinzips Kollektiv
- Lebensversicherer aber auch als Partner der Kunden, Modernisierung der Kundenbeziehung im Hinblick auf Transparenz und Innovation

Vielen Dank für Ihr Interesse!



Bei Fragen wenden Sie sich bitte an:

Prof. Dr. Wolf-Rüdiger Heilmann

Geschäftsführer Lebensversicherung / Pensionsfonds

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.

Wilhelmstraße 43 / 43 G, 10117 Berlin

Tel. 030 / 2020 – 5200

Fax 030 / 2020 - 6601

e-mail: w.heilmann@gdv.org