Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

# Auswirkungen der Änderungen des LVRG auf den Versicherungsvertrieb

## 30. September 2015

**Ralf Berndt**
Vorstand Vertrieb und Marketing

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

# Agenda.

1 LVRG

2 Umsetzung aktueller Stand

3 Auswirkungen

LVRG.

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

LVRG.

## Zentrale Ziele

- Langfristige und qualitativ hochwertige Betreuung
- Faire Rückkaufswerte
- Erhalt der Attraktivität der klassischen LV auch bei Garantiezins 1,25 %
- Vertrauen bestätigen bzw. zurückgewinnen

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

# LVRG.

## Intention des Gesetzgebers

- Verbesserung der Rückkaufswerte
- Verbesserung der Betreuung lfd. Verträge
- Reduktion der Abschlussprovisionen
- Erhöhung der Transparenz
- Erhöhung der Sicherheit der Anbieter

## Maßnahmen des Gesetzgebers

- Reduktion des Höchstzillmersatzes von 40 ‰ auf 25 ‰
- Verpflichtender Ausweis Effektivkosten
- Reduktion des Höchstrechnungszinses von 1,75 % auf 1,25 %

## Auswirkungen auf...

- Vergütungshöhe und Vergütungsstruktur der Vermittler?
- die Kostenkalkulation?
- Transparenz und Akzeptanz?
- den LV-Markt in Deutschland?

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

# LVRG – Auswirkungen auf Kalkulation.

## Problemkreis Beitragserhalt

| Mindestlaufzeit für den Beitragserhalt * | Heute | | Künftig (ohne Kostenstaffelung) | |
|---|---|---|---|---|
| | auf Basis der Garantiewerte | auf Basis heutiger Überschüsse | auf Basis der Garantiewerte | auf Basis heutiger Überschüsse |
| 50 € Monatsbeitrag | 18 Jahre | 7 Jahre | 26 Jahre | 7 Jahre |
| 100 € Monatsbeitrag | 16 Jahre | 6 Jahre | 24 Jahre | 7 Jahre |

**Konsequenz**

- Bei kürzeren Laufzeiten (< 25 Jahre) müssen die Kosten für Abschluss und Verwaltung künftig (noch stärker) reduziert werden („Kostenstaffelung“)
- Damit wird auch eine Reduktion des Vergütungsniveaus für diese Laufzeiten für die Vermittler einhergehen

* Fiktiver Tarif ohne Biometrie

„Mehr als die Hälfte aller Lebensversicherungsverträge wird vorzeitig gekündigt. Damit Verträge länger aufrechterhalten werden und den **Zweck einer Altersvorsorge** erfüllen, soll sich die Beratung am Interesse des Kunden orientieren und über die vorgesehene langjährige Vertragslaufzeit aufrechterhalten bleiben. Daran ist die Zahlung von Provisionen zu binden.“

Anja Karliczek

Mitglied der CDU/CSU Bundestagsfraktion und Berichterstatterin im Finanzausschuss

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

LVRG.

„Die Absenkung des Höchstzillmersatzes bedeutet nicht, dass die Provisionen insgesamt entsprechend gesenkt werden müssen. Vielmehr ist dies als Einladung für mehr laufende Provisionen zu verstehen.

Anja Karliczek,
Mitglied der CDU/CSU Bundestagsfraktion und Berichterstatterin im Finanzausschuss

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

# LVRG.

**„Bafin-Exekutivdirektor Felix Hufeld warnt die Versicherungsbranche davor, die Provisionsregeln des LVRG zu umgehen.**

Zwar sei es erlaubt, höhere Provisionen zu zahlen, als die 25 Promille, die das neue Lebensversicherungsreformgesetz vorschreibe. Doch das müssten Unternehmen aus ihrer eigenen Marge finanzieren. Felix Hufeld machte bei der Konferenz zu aktuellen Entwicklungen in der Lebensversicherung deutlich, dass eine Umgehung der neuen Provisionsregelung auf Kosten der Kunden als Missbrauch angesehen würde. **Es würde systematisch geprüft, was am Markt passiere.**“

Versicherungswirtschaft-heute.de, 20.11.2014

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

LVRG.

## Senkung Höchstzillmersatz - Optionen

1. Der Versicherer zahlt bisherige AP und trägt die Differenz zum bisherigen Höchstzillmersatz zu **Lasten des eigenen Ertrags**.
2. Der Versicherer zahlt bisherige AP und **belastet den Kunden** über die Kalkulation (z.B. durch degressive Kosten).
3. Der Versicherer zahlt bisherige AP und vereinbart längere Stornohaftung mit dem Vermittler.
4. Der Versicherer senkt die Provisionen für den Vertrieb.
5. Der Versicherer wandelt den reduzierten Teil der Abschlussprovision in eine laufende Provision um.

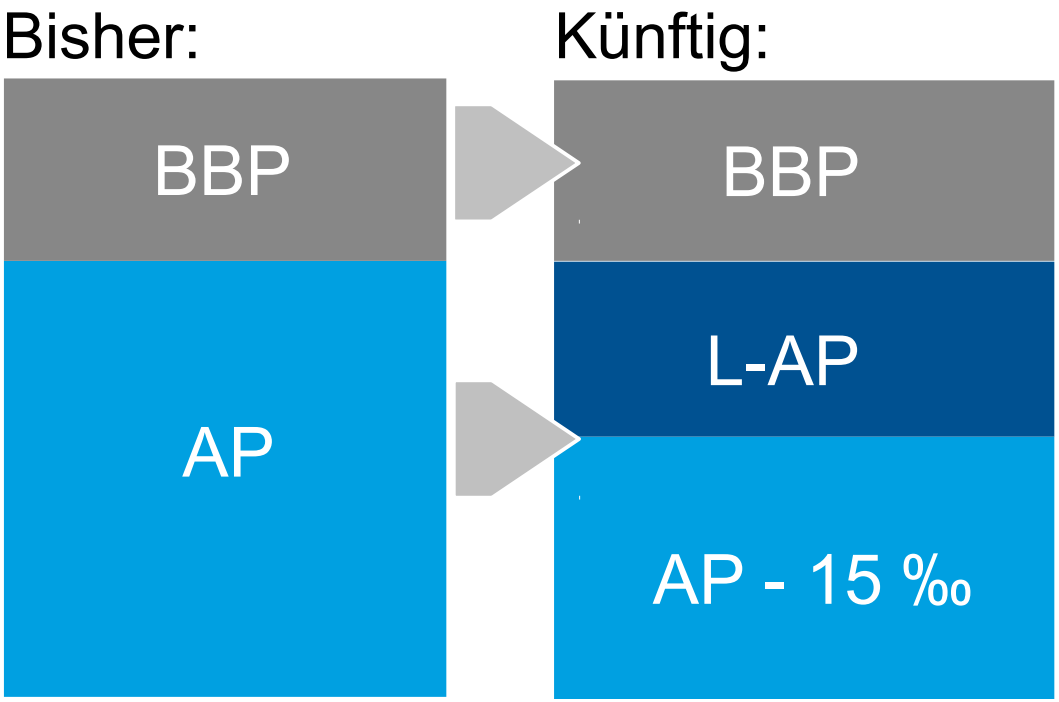
# Umsetzung.

# Der Stuttgarter Weg.

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

# Neues Provisionsmodell.

**Neue Zillmerungshöhe 25 ‰**



# Neues Allianz-Courtagemodell.

**Bisher**

- Auszahlung der Abschlussvergütung zu 100 % bei Vertragsabschluss
- Haftzeit 5 Jahre

**Neu ab 07/2015**

- **75 %** bei Vertragsabschluss
- **Verteilung** von **25 %** auf die gesamte Laufzeit
- **Alternativ**: Verlängerung Haftzeit auf 8 Jahre

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

# Neues Provisionsmodell.

**Zwei Modelle werden sich etablieren**

- Das Stuttgarter Modell
- Modell mit verlängerter Haftung (8 bis 10 Jahre)

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

# Beispiel neues Provisionsmodell.

**Beitrag: 1.000 € p.a., Laufzeit: 25 Jahre, BS: 25.000 €**
**Annahme: Der Vertrag geht nach 3 Jahren ins Storno.**

| Wettbewerber | Die Stuttgarter |
|---|---|
| AP-Satz: 42 ‰ | AP-Satz: 27 ‰ , 2 % L-AP |
| Abschlussprovision 1.050 € | Abschlussprovision 695 € |
| Haftung: 8 Jahre | Haftung: 5 Jahre |
| **Verdiente Provision: 394 €** | **Verdiente Provision: 465 €** |

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

# Beispiel neues Provisionsmodell.

**Beitrag: 1.000 € p.a., Laufzeit: 25 Jahre, BS: 25.000 €**
**Annahme: Der Vertrag geht nach 5 Jahren ins Storno.**

| Wettbewerber | Die Stuttgarter |
|---|---|
| AP-Satz: 42 ‰ | AP-Satz: 27 ‰ , 2 % L-AP |
| Abschlussprovision 1.050 € | Abschlussprovision 695 € |
| Haftung: 8 Jahre | Haftung: 5 Jahre |
| **Verdiente Provision: 656 €** | **Verdiente Provision: 775 €** |

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

LVRG.

Umsetzung

# Maßnahmen der Versicherungsunternehmen

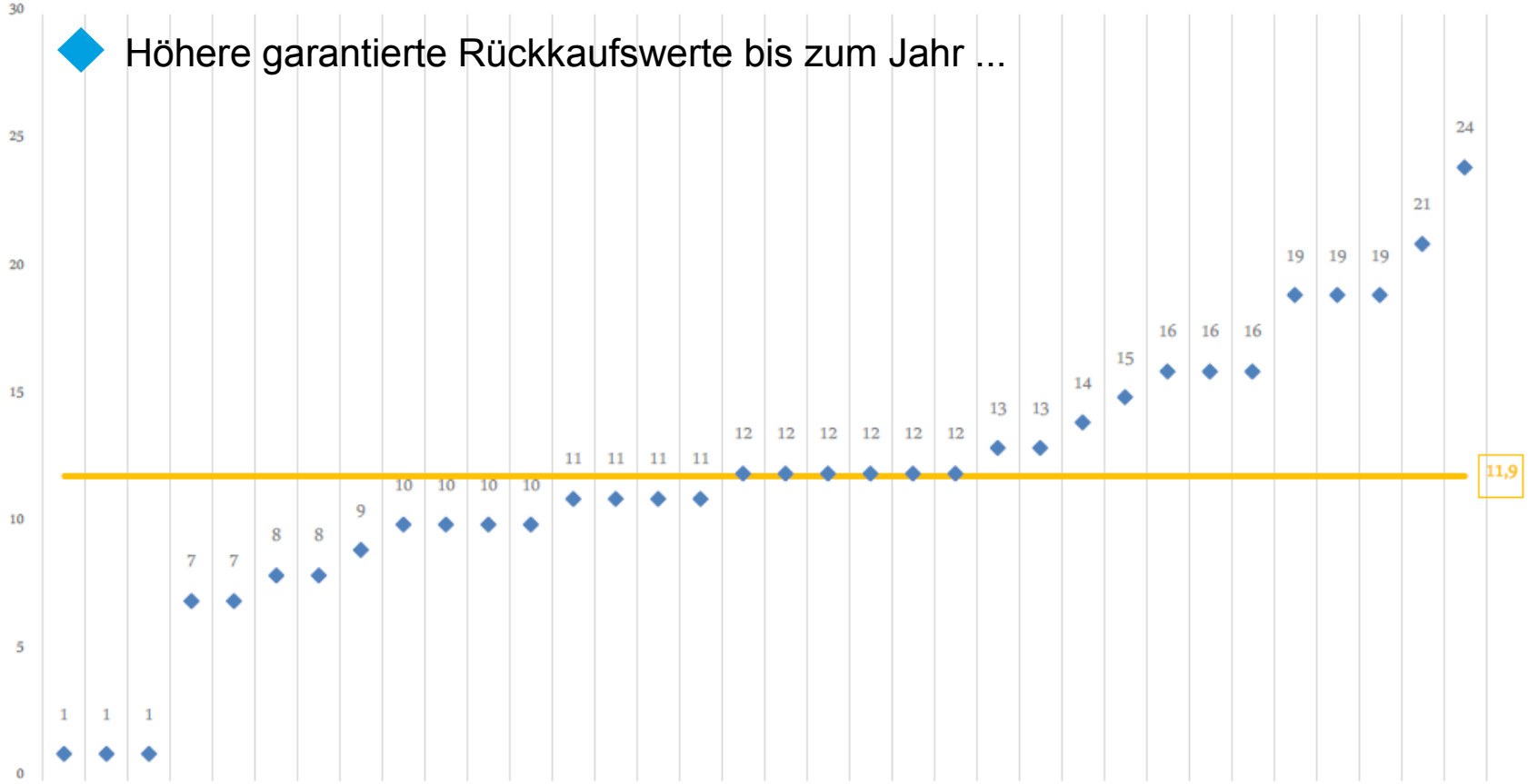
Versicherungsunternehmen haben keine Wahl. Sie müssen die neuen gesetzlichen Vorgaben umsetzen.

Allerdings ist das Tempo der operativen Umsetzung bemerkenswert unterschiedlich. Ganz offensichtlich greifen wieder einmal die typischen Branchenmechanismen. Einige preschen vor. Andere warten ab. Viele Unternehmen verfolgen eigens entwickelte Lösungsstrategien, die den vermeintlich größten Erfolg gewährleisten. Dabei sind die Einschätzungen der Erfolgsfaktoren durchaus unterschiedlich und zum Teil widersprüchlich.

Hans-Ludger Sandkühler in AssCompact 16. Juni 2015

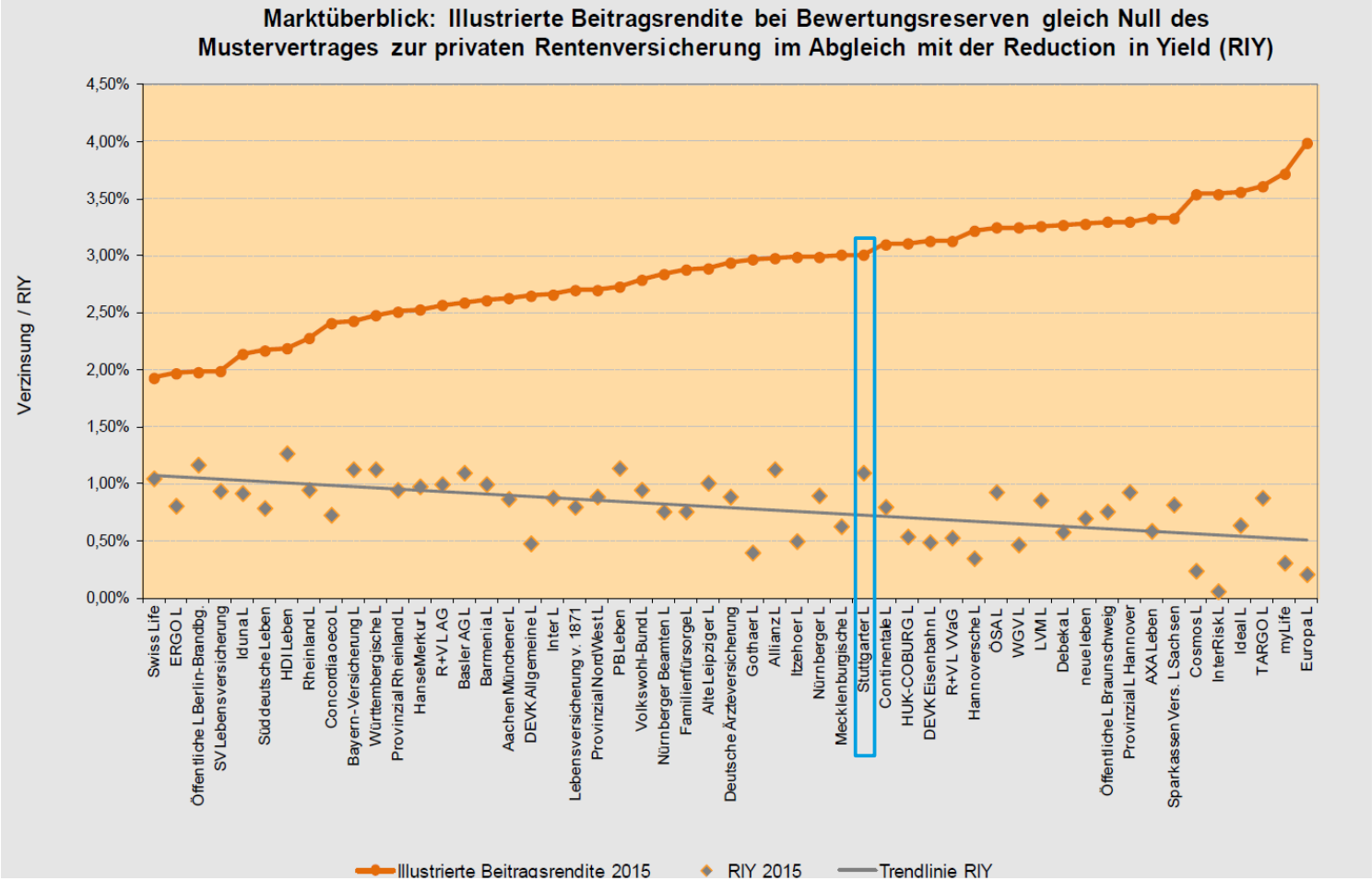
# LVRG-Studie ITA.

## Veränderung der Rückkaufswerte klassische Privat-Renten




Quelle: ITA, Die Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes

# Effektivkosten.




Quelle: Assekurata Überschuss-Studie 2015

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

# LVRG-Studie ITA.

## Berechnung der Effektivkosten

| | Effektivkosten | | |
|---|---|---|---|
| | Ausweis Anbieter | Morgen & Morgen | Abweichung |
| Beispiel 1 | 0,32% | 0,63% | 96,9% |
| Beispiel 2 | 0,58% | 1,14% | 96,6% |
| Beispiel 3 | 0,44% | 0,79% | 79,6% |
| Beispiel 4 | 0,70% | 1,15% | 78,6% |

→ zum Teil starke Abweichungen bei den Effektivkosten (klassische Privat-Rente)

Quelle: ITA, Die Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

LVRG.

„Wenn jetzt durch Rechen-Tricks weiterhin dieselben Provisionen gezahlt werden, wird der Gesetzgeber bald zu wirklich scharfen Maßnahmen greifen. (…). Dann haben wir schnell ein LVRG 2 am Hals.

Axel Kleinlein, Vorstandssprecher des Bundes der Versicherten e.V., zitiert nach Versicherungsjournal.de 02.10.2014

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

# Vertriebskosten.

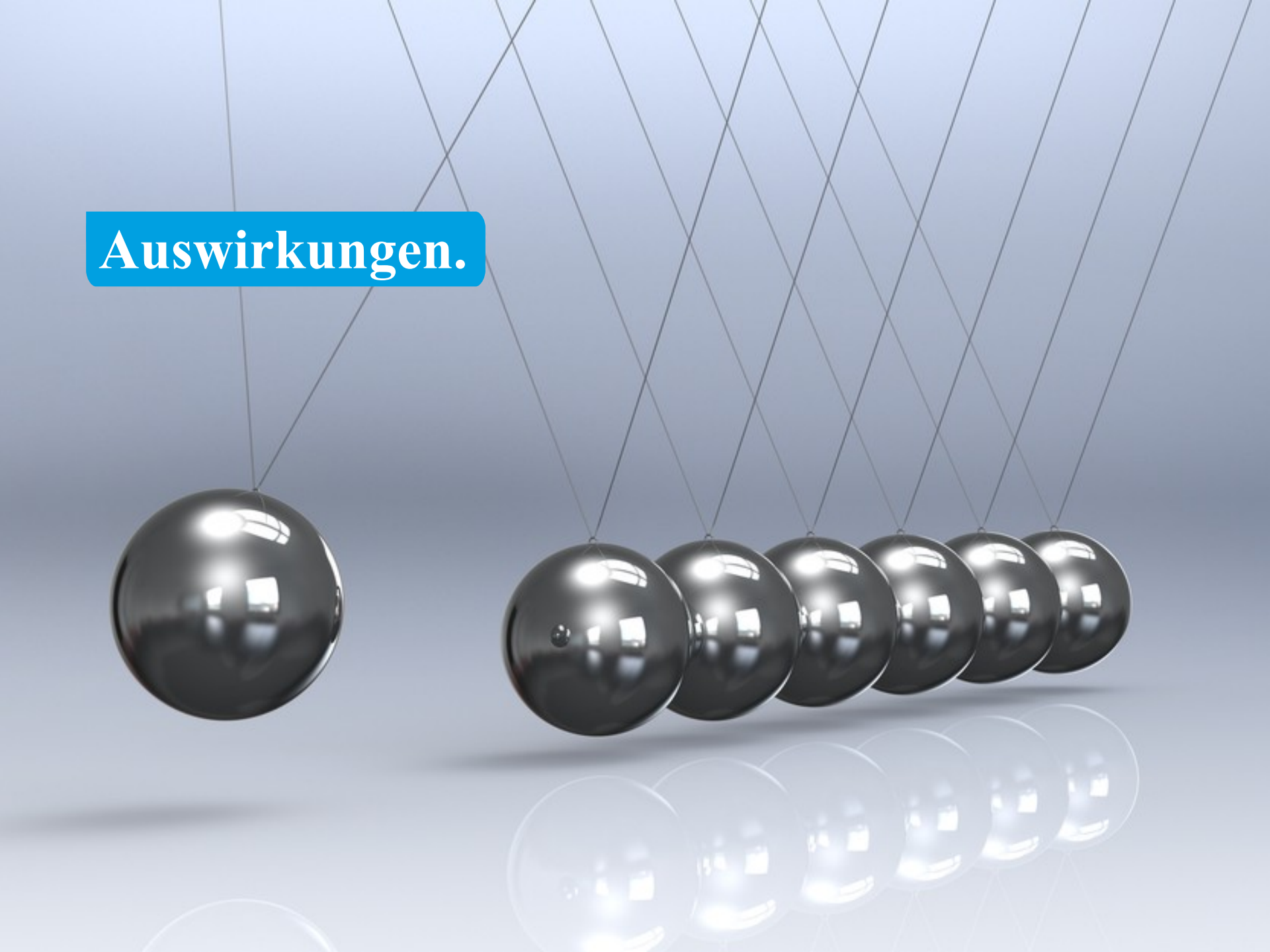
**Die Richtung stimmt, doch der Weg ist noch weit**

Karliczek ermunterte die Vertriebsverantwortlichen, verlorenes Vertrauen in die Branche zurückzugewinnen. Die Studienergebnisse interpretierte sie als „richtige Richtung“ [ ]. Gleichzeitig mahnte sie die Versicherer: „Wir werden das noch eine Weile beobachten“. Erklärter Wille sei, dass die Vertriebskosten insgesamt sinken, und dass bei der Vergütung stärker laufende statt einmalige Elemente eingesetzt werden.

Ausdrücklich hob sie die Bedeutung der Versicherungswirtschaft als einer der tragenden Säulen der Altersvorsorge hervor. [] **Die Honorarberatung stellte Karliczek ausdrücklich nicht als Lösung aller Probleme dar.** Der Blick auf Großbritannien zeige, dass auf diesem Weg keine breite Versorgung der Verbraucher erreicht werde.

Versicherungsmagazin.de, 18.05.2015

# Auswirkungen.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

# Auswirkungen.

- Die Anzahl der Vermittler geht zurück
- Einzelvermittler können sich aus betriebswirtschaftlichen Gründen kein eigenes Backoffice mehr leisten
- Trend zu Bürogemeinschaften
- Vermehrte Anbindungen an Pools
- Qualitätswettbewerb (Produkte, Kosten, Service)

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

# Auswirkungen.

- Modifiziertes Geschäfts- bzw. Vergütungsmodell
  - **weniger** Overhead-Vergütung aus gepooltem Umsatz
  - **mehr** Vergütung für Serviceleistungen (z.B. Nutzung Infrastruktur...)
- Zahl der Poolanbindungen pro Vermittler geht zurück
- Anteil der Vermittler mit nur einer Anbindung steigt
- Ausrichtung auf Qualität (weniger Masse)
- Prognose: Weniger Pools, diese aber leistungsstark für Vermittler und Versicherer

Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

# Ausblick.

„Der Vertrieb von Versicherungen unterliegt einem **grundlegenden Wandel**, wobei dessen künftige Gestalt noch unklar, aber von den Betroffenen **gestaltbar** ist.

Professor Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund

# Wir machen uns stark für die Vorsorge.

## Initiative gegen Altersarmut.

INITIATIVE
GEGEN
ALTERSARMUT