

## **VDVM Pressegespräch, 8. Oktober 2014**

### Standpunkte zur Lebensversicherung

---

Die gute Nachricht zuerst: 2013 wuchsen die Beitragseinnahmen der Lebensversicherung, Pensionskassen und Pensionsfonds um vier Prozent auf 90,8 Milliarden Euro. Aber das Wachstum wurde ausschließlich durch Einmalbeiträge getragen, die gegenüber dem Vorjahr um 14,2 Prozent auf 25,7 Milliarden Euro gestiegen sind. Besonders ausgeprägt ist der Trend zu Einmalbeiträgen beim Branchenprimus Allianz. Er steigerte die Einmalbeiträge 2013 um stolze 30 Prozent. Dagegen sank das Neugeschäft mit laufenden Beiträgen branchenweit um 15,7 Prozent. Es wurde zudem erheblich von der Beitragsdynamik getragen. Im Jahr 2012 (neuere Zahlen liegen noch nicht vor) machten Dynamikanpassungen immerhin gut ein Viertel des Neubeitrages aus.

Was befördert die Einmalbeiträge? Der GDV hat eine Erklärung parat: „Die geburtenstarken Jahrgänge der Babyboomer sind inzwischen Mitte vierzig bis fünfzig Jahre alt. Sie tragen wesentlich zum Wachstum des Geschäfts gegen Einmalbeitrag bei. Dagegen ist der Pillenknick der 70er-Jahre im Neugeschäft gegen laufenden Beitrag angekommen.“ Diese Interpretation Erklärung ist ebenso interessant wie kreativ, doch ausschlaggebend für den Trend zum Einmalbeitrag dürfte vor allem das niedrige Zinsniveau sein. Insbesondere bei den von Banken und Sparkassen vermittelten Verträgen ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass der Mangel an Alternativen mit vergleichbarer Sicherheit diese Entwicklung beflügelt. Immerhin knapp 1,5 Mrd. Euro Einmalbeiträge wurden gar nicht akquiriert; sie stammen aus staatlichen Zulagen zu Riester-Versicherungen.

Insgesamt ist der Trend bei Riester-Versicherungen jedoch negativ. Die Neuverträge gingen im Vorjahresvergleich um gut ein Viertel zurück auf nur noch 453.000 Stück. Der Riester-Bestand schrumpfte erstmals seit Einführung der Riester-Förderung. Der Absatz von Basisrenten war ebenfalls rückläufig; der Effekt der Steuerstundung schmilzt langsam ab. Als enttäuschend kann man die Entwicklung bei Berufsunfähigkeitsversicherungen bezeichnen. Der Neuzugang 2013 (nach lfd. Beitrag) lag um gut neun Prozent unter dem Vorjahreswert. Der vermeintliche Trend zu Biometrieprodukten findet sich im Neugeschäft also nicht wieder. Lediglich Pflegerenten konnten zumindest beim Neuzugang nach Beitrag, wenn auch auf sehr niedrigem Niveau, im Vorjahresvergleich zulegen.

2014 gab es bis zur Jahresmitte kaum Wachstumsimpulse. Während das klassische Vorsorgegeschäft mit laufendem Beitrag das mäßige Vorjahresniveau noch unterschreitet, erzielt das Geschäft gegen Einmalbeitrag weiterhin moderate Zuwächse. Allein, Allianz Leben prescht weiter voran: Im ersten Halbjahr stiegen die Beitragseinnahmen im Neugeschäft um 15,8 Prozent auf 9,4 (8,1) Milliarden Euro. Verträge gegen Einmalbeitrag verkauften sich dort wie geschnitten Brot; sie legten mit einem Plus von 35,8 Prozent auf 4,8 Milliarden Euro besonders dynamisch zu. Als Wachstumsmotor für das Einmalbeitragsgeschäft könnte sich der Strafzins erweisen, den Banken für ihre Einlagen bei der EZB zahlen müssen. Ansonsten ist Wachstum im zweiten Halbjahr vor allem als Konsequenz aus der bevorstehenden Senkung des Rechnungszinses zu erwarten.

### **Der Weg zum Lebensversicherungsreformgesetz**

Der niedrige Zins hält die Versicherungswirtschaft im Klammergriff. Staatsanleihen rentieren im September unter ein Prozent, und der aktuelle Zins der EZB geht gegen Null. Für die Anlagepolitik der Versicherer ist dies (fast) eine Katastrophe. Allein die Zinszusatzreserve nimmt verlässlich zu. Ende 2013 war sie bereits auf über 13 Milliarden Euro angewachsen. „Das niedrige Zinsniveau betrifft uns alle“ ist denn auch die erste Antwort des Bundesfinanzministeriums auf die Frage, warum das LVRG verabschiedet wurde. In der Tat hatten Versicherer unter der Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank nicht nur bei ihren Kapitalanlagen zu leiden. Auch die Beteiligung der Kunden an Bewertungsreserven aus Zinspapieren

machte der Assekuranz zu schaffen, und sie rief den Gesetzgeber auf den Plan. Nach einem Anlauf Ende 2012 wurde der Vermittlungsausschuss einberufen. Die Einigung scheiterte und die geplante Neuregelung zur Kürzung der Bewertungsreserven wurde zunächst gestrichen.

Erst mit dem „Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (Lebensversicherungsreformgesetz – LVRG)“ kam das Thema wieder auf die politische Agenda, aber in einem deutlich breiteren Kontext als von den Versicherern gewünscht. „Die niedrigen Zinsen stellen die Versicherungsunternehmen vor große Herausforderungen“, so Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble. „Mit der Reform sorgen wir dafür, dass die garantierten Zusagen auch in Zukunft erfüllt werden können. So erhalten wir die Stabilität und Risikotragfähigkeit der Lebensversicherungen auch für die nächste Generation.“ Dazu sollten alle Beteiligten einen angemessenen Beitrag leisten: die Versicherer, ihre Eigentümer, der Versicherungsvertrieb, aber auch die Versicherten. Zugleich sollte die Transparenz für Kunden verbessert werden.

## Elemente des LVRG

seit 6.8.2014:	ab 1.1.2015
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Höhere Beteiligung an Risikogewinnen</li> <li>- Querverrechnung von Zinsverlusten mit Risikogewinnen</li> <li>- Veränderte Beteiligung der Versicherten an Bewertungsreserven</li> <li>- Dividendensperre (sofern kein Gewinnabführungsvertrag)</li> <li>- Erweiterte Eingriffsrechte der BaFin</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Niedrigerer Höchstrechnungszins</li> <li>- Absenkung Zillmersatz von 40 auf 25 Promille</li> <li>- Ausweis der Effektivkosten</li> </ul>

Im Folgenden werde ich auf einige wichtige Aspekte des LVRG eingehen.

### LVRG und Zins

Die Rechnungszinssenkung war absehbar. Bereits im Jahr 2013 hatten sich insbesondere große Versicherer für einen niedrigeren Zins ausgesprochen, während kleinere noch ein Festhalten am alten Satz favorisiert hatten. Dass der Rechnungszins nicht schon zum Januar 2014 reduziert wurde, konnte also niemanden in Sicherheit wiegen. Allerdings hätte das LVRG kaum später verabschiedet werden, denn eine Umsetzungsfrist von noch nicht einmal sechs Monaten ist für die Assekuranz alles andere als komfortabel.

Der niedrigere Rechnungszins wird die Attraktivität kapitalbildender Versicherungen nicht erhöhen, ganz im Gegenteil. Bei unveränderter Kostenstruktur wird es zunehmend schwerer, Kunden die eingezahlten Beiträge zu garantieren. Gerade bei Laufzeiten von weniger als 25 Jahren ist dies ein Problem. Die Zinssenkung verteuert zudem den Risikoschutz. Als Konsequenz müssen sowohl die Versicherer an der Kostenschraube drehen als auch Vermittler auf einen Teil der Abschlussvergütung verzichten. Das gilt insbesondere für Verträge mit kurzer Laufzeit.

### LVRG und Abschlussvergütung

Einige Versicherer hatten 2013 im GDV eine zunächst verbandsinterne Diskussion über Szenarien zur Absenkung der Abschlussvergütung sowie Verlängerung der Provisionshaftzeit losgetreten. Wäre der Gesetzgeber diesen Vorstellungen gefolgt und hätte die Abschlussvergütung pauschal gedeckelt, hätte dies Makler in besonderem Maße getroffen. Mit dem LVRG beschied der Gesetzgeber nun, dass statt 40 nur noch maximal 25 Promille Abschlusskosten, verteilt über fünf Jahre, bilanzwirksam eingestellt werden dürfen. Auf den ersten Blick stellt die Neuregelung Versicherern frei, wie hoch sie Neugeschäftserfolge

vergüten. Insoweit ist die getroffene Regelung zwar nicht verbindlich, zeigt jedoch der Assekuranz deutlich den erklärten Willen des Gesetzgebers auf.

Die Begrenzung des Höchstzillmersatzes wird dazu führen, dass sich die Vergütung strukturell verändert. Abschlussprovisionen sinken, während die laufende Vergütung im besten Fall steigt. Es ist aber nicht auszuschließen, dass einige große und kapitalstarke Versicherungsunternehmen zunächst einmal abwarten und die Senkung der Abschlussvergütung in ihren Tarifen hinauszögern. Das könnten sich vor allem Versicherer mit starker Ausschließlichkeitsorganisation leisten. Sie sind in der Lage, zuzuwarten und mit unverändert hohen Abschlussvergütungen verstärkt Neugeschäft anzuziehen und damit von kleineren Maklerversicherern abzuziehen. Insofern verwundert es nicht, wenn auch drei Monate nach Verabschiedung des LVRG kaum konkrete Lösungen für die Umsetzung bekannt werden. Die Verlängerung der Provisionshaftzeit hingegen kann dazu beitragen, kundenfreundlichere Lösungen mit höheren Rückkaufswerten gerade in den ersten Jahren der Vertragslaufzeit zu erreichen. Aus Sicht des VDVM kommt es dabei auf die richtige Mischung an, die auch Vermittlerinteressen berücksichtigt.

„Jetzt wird sich zeigen, wem der Maklervertrieb wirklich wichtig ist“, war im Zuge der Diskussionen zum LVRG zu hören. Die damit verbundene Forderung, Versicherer sollten beweisen, dass sie zu ihren Vermittlern stehen, kann sich schnell zum Bumerang entwickeln. Vielen Maklerversicherern mangelt es an der für diesen Kraftakt erforderlichen Kapitalstärke. Makler, die ihre Produktgeber auffordern, das aktuelle Courtageniveau nicht anzutasten, ermuntern diese zu einem Selbstmord auf Raten. Denn wer seine Provisionen nicht absenkt, lebt über seine Verhältnisse und setzt sich zugleich über das erklärte Ziel der Politik hinweg, die Abschlussvergütung zu senken. Bedarfsgerecht und angemessen können wir als VDVM-Mitglieder nur beraten, solange die Vielfalt finanziell gesunder und stabiler Lebensversicherungsunternehmen am Markt gewährleistet ist. Das sowie der faire und partnerschaftliche Umgang mit Maklern sollten bei der Wahl eines Produktgebers mehr zählen als vorübergehend ein paar Promille zusätzliche Abschlussvergütung.

### **Vergütungsmodell des VDVM**

Wer die Attraktivität der kapitalbildenden Lebens- und Rentenversicherung bewahren will, muss gerade in dieser zumindest für Europa beispiellosen Niedrigzinsphase sicherstellen, dass nicht ausschließlich die Versicherten die Lasten der schwachen Verzinsung zu tragen haben. Das Provisionsmodell des VDVM, das ich Ihnen vor einem Jahr in diesem Kreis vorgestellt hatte, zeigt auf, wie dies erreicht werden kann. Wir Vermittler verzichten auf einen Teil der Abschlusscourtage zugunsten einer laufenden Betreuungsvergütung und stimmen einer Verlängerung der Provisionshaftzeit auf maximal zehn Jahre zu. Der Versicherer macht deutliche Abstriche bei den kalkulierten Kosten.

Mit der Stuttgarter Lebensversicherung haben wir einen Partner gewonnen, der bereits vor Einführung des LVRG Weitblick bewiesen und das Modell gemeinsam mit dem VDVM weiterentwickelt hat. Es wurde für Mitgliedsunternehmen des VDVM im Juni 2014 eingeführt. Aufgrund der veränderten Kalkulation verbessern sich die Rückkaufs- bzw. Übertragungswerte in den ersten fünf Versicherungsjahren je nach Laufzeit des Vertrages um bis zu 25 Prozent. Es wird Sie nicht überraschen, dass mit Einführung des LVRG das Interesse an unserer Lösung deutlich gestiegen ist. Das VDVM-Modell richtet sich vornehmlich an Vermittler, die Wert auf eine gute Kundenbetreuung legen, Storno verhindern und langfristig kalkulierbare Einnahmen erzielen wollen. Zugegeben, gerade Berufsstarter haben unter einer niedrigeren Abschlussvergütung besonders zu leiden. Aber die Vermittlungscourtage ist kein Existenzgründungsprogramm.

### **Courtage oder Honorar?**

Die Beratung und Vermittlung gegen Honorar bietet Verbrauchern keine echte Alternative und vor allem keine bessere Beratung. Aus Sicht des VDVM ist und bleibt die Courtage weiterhin die adäquate Leitvergütung. Sie ist an den Abschluss eines Vertrages geknüpft und deckt auch die laufende Vertragsbetreuung

sowie die Unterstützung des Kunden im Schadenfall ab. Ein Honorar wird hingegen bereits aufgrund der Beratung fällig, sei diese nun gut oder mangelhaft. Das Honorar teilt auch, anders als die Courtage, nicht das Schicksal der Prämie. Wird ein Vertrag frühzeitig gekündigt, hat der Kunde keinen Anspruch auf anteilige Erstattung. Zudem gibt es der Höhe nach keine Begrenzung. Ich verrate Ihnen sicherlich kein Geheimnis, wenn ich zum Beispiel auf Atlanticlux hinweise, deren Honorar sich auf rund 77 Promille beläuft – ohne Stornohaftung. Und das ist kein Einzelfall. Erst jüngst berichtete das VersicherungsJournal über ein Vermittlungsunternehmen namens Prowicon, das Nettotarife vermittelt und dafür stolze 78 Promille der Beitragssumme liquidiert. Wer darunter praktizierten Verbraucherschutz versteht, verfolgt entweder eigene materielle Interessen, ist blauäugig oder betriebsblind. Es steht zu befürchten, dass gerade jene Vermittler auf Honorarberatung und Vermittlung umschwenken werden, die schon jetzt nicht für ihre Kundenorientierung berühmt sind. Rette sich, wer kann.

In diesem Zusammenhang ist das BGH-Urteil vom 12.03.2014, Az. IV ZR 295/13 aufschlussreich, das eine Honorarvereinbarung zum Gegenstand hatte. Es konstatiert: „Der Vorteil einer vertraglichen Trennung von Versicherungsvertrag und Kostenausgleichsvereinbarung gegenüber der Zillmerung liegt zwar in der höheren Transparenz für den Versicherungsnehmer. Dieser Vorteil ist aber nicht geeignet, den mit einer wirtschaftlichen Entwertung des Rückkaufswertes und dem Risiko einer zusätzlichen Schuldenbelastung verbundenen Nachteil auszugleichen.“

### **LVRG und Offenlegung der Vergütung**

Der Referentenentwurf zum LVRG sah vor, dass sämtliche Abschlussprovisionen (auch zu Nicht-Lebens- und Rentenversicherungen) offengelegt werden sollten. Dieser Passus hätte insbesondere Makler benachteiligt, denn ihre Vergütung ist auf den ersten Blick höher als jene von Vertretern. Darin spiegelt sich wider, dass Makler weder kostenlose IT-Leistungen noch Zuschüsse oder sonstige neugeschäfts- und bestandsunabhängige Leistungen seitens der Versicherer erhalten. Die Streichung dieser geplanten Regelung begrüßen wir, zumal der Informationsgehalt für Verbraucher gleich Null gewesen wäre. Offenlegung bedeutet an dieser Stelle eben nicht echte Transparenz, und der Mitarbeiter einer Bank, der nur eine geringe Vergütung für den Abschluss erhält, kann weitaus stärker provisionsgetrieben sein als ein Makler, der seine Kundenverbindung langfristig pflegen und erhalten will. Ein wesentlicher Anreiz für Fehlsteuerungen sind volumenabhängige Vergütungen. Diese jedoch wären mit einer Offenlegung der Abschlussvergütung nicht erfasst worden, obwohl gerade sie Beratung und Abschlussempfehlung eines Vermittlers erheblich beeinflussen können. Aus diesem Grund hat der VDVM derartigen Vergütungen für Makler in seinen Leitlinien eine Absage erteilt.

An die Stelle der Vergütung rückt die Information zur Minderung der Wertentwicklung eines Vertrages durch Kosten bis zum Beginn der Auszahlungsphase. Als Makler begrüßen wir zusätzliche Transparenz. Der Kunde erhält jedoch weiterhin keine Informationen darüber, mit welcher Renditeminderung er während der Aufschubfrist rechnen muss. Entscheidend ist deshalb, dass die Versicherer fair kalkulieren und ihre Kunden bei vorzeitigem Vertragsende oder Übertragung nicht über Gebühr mit Kosten belasten.

Der Verzicht auf zwangsweise Offenlegung der Vermittlervergütung könnte sich im Übrigen als Pyrrhussieg erweisen. Denn noch ist weder die IMD 2 verabschiedet (neuer Arbeitstitel: Insurance Distribution Directive oder kurz IDD), geschweige denn stehen Einzelheiten für die Umsetzung in nationales Recht fest. Nach aktuellem Stand blieben Provisionsverbot und Offenlegung für die Mitgliedsstaaten eine Option. Die Revision des LVRG ist spätestens zum 1.1.2018 vorgesehen. Sollte die Assekuranz bis dahin nicht flächendeckend kundenfreundlichere und fair kalkulierte Tarife eingeführt haben, kann also nicht nur die Offenlegung der Vermittlervergütung drohen sondern sogar ein Provisionsverbot.

## LVRG und Biometrie

Im letzten Jahr hatte ich in dieser Runde die Frage aufgeworfen, ob sich angesichts der Mindestzuführungsverordnung Gewinnquellen von Überschüssen aus Kapitalanlagen hin zu Risiko- und Verwaltungskostengewinnen verschieben könnten. Diesen Gedanken brauchen wir nicht länger zu verfolgen, zumindest nicht bei den Risikogewinnen. Das LVRG schreibt vor, mindestens 90 Prozent der Risikogewinne statt bisher 75 Prozent auszuschütten. Wird der Versicherungsschutz dadurch teurer? Bei der Kalkulation von Todesfalleistungen sehe ich wenig Spielraum für Beitragssteigerungen. In der BU-Versicherung hingegen gehen wir von stark steigenden Beiträgen aus. Zudem könnte sich die Beitragsspreizung noch weiter verschärfen.

### Dazu ein aktuelles Beispiel:

(Selbstständige BU-Versicherung, versicherte Monatsrente 1.000 Euro, Eintrittsalter 40, Dauer 27 Jahre)

Beruf	Bruttobeitrag mtl.	Nettobeitrag mtl.
Wirtschaftsprüferin	76,30	58,00
Bankkaufmann	84,50	64,30
Schreiner	206,90	144,90
Kraftfahrer	298,90	251,00
Altenpflegerin	218,30	183,40

Verlierer dieser stark differenzierten Berufsgruppeneinteilung sind die sogenannten Risikoberufe – und die beginnen nicht erst beim Sprengmeister, wie das Beispiel zeigt. Kein Wunder also, dass im Durchschnitt nur 550 Euro Monatsrente versichert sind. Das aber ist in den meisten Fällen nicht nur fahrlässig sondern herausgeworfenes Geld, weil der Rentenempfänger seinen Anspruch auf Sozialleistungen verliert.

Für die Assekuranz birgt diese Spreizung gleich mehrere Risiken: Sie läuft Gefahr, einen großen Teil des Geschäftes in den vermeintlich guten Berufsgruppen zu billig einzukaufen und damit ihre künftige Leistungsfähigkeit zu gefährden. Risiko Nummer zwei liegt darin, dass die herrschende Annahmepolitik Falschangaben im Antrag geradezu provoziert und damit das Prozessrisiko steigt. Die größte Gefahr jedoch ist, dass die Assekuranz drei Viertel der Bevölkerung vom bedarfsgerechten und bezahlbaren Versicherungsschutz ausschließt. Das untergräbt Vertrauen und bestätigt latente Vorurteile gegenüber unserer Branche, nur auf den eigenen Vorteil bedacht zu sein. Bleibt nur zu hoffen, dass das LVRG diese negative Entwicklung nicht noch zusätzlich verstärkt.

### LVRG und Beteiligung an Bewertungsreserven

Bewertungsreserven aus festverzinslichen Wertpapieren fließen nicht mehr in voller Höhe an ausscheidende Versicherungsnehmer. Zurückgehalten wird der Teil, der für die Finanzierung der Garantiezusagen an die verbleibenden Versicherten notwendig ist. Das bedeutet: Kann ein Versicherungsunternehmen den Sicherungsbedarf ohne Bewertungsreserven erfüllen, würde sich an der Höhe der Beteiligung praktisch nichts ändern. Sind jedoch Bewertungsreserven für den Sicherungsbedarf erforderlich, werden diese der Ausschüttung entzogen.

Die Regelung stellt aus Sicht des VDVM einen fairen Kompromiss zwischen den Interessen des Versichertenkollektivs und der Assekuranz dar. Wir alle wissen, dass man einen Euro nicht zweimal ausgeben kann. Was Versicherten bei Beendigung ihres Vertrages seit dem 6. August 2014 fehlt, kommt der verbleibenden Versichertengemeinschaft zugute, die ihrerseits unter der erhöhten Mitgabe an Buchreserven zu leiden gehabt hätte. Ärgerlich ist allerdings, wenn Versicherer bei der Mitteilung von Vertragswerten bei Kündigung mauern. So war es mir als Makler im Frühjahr 2014 trotz größter Anstrengungen nicht möglich,

bei der Allianz den tatsächlichen Rückkaufswert eines Vertrages in Erfahrung zu bringen. Erst nach der Kündigung zeigte sich dann, dass der Auszahlungsbetrag höher war als der auf meine Anfrage genannte Betrag. Transparenz sieht anders aus! Bei Informationen zu den Bewertungsreserven während des Gesetzgebungsverfahrens zum LVRG haben übrigens die meisten Versicherer gemauert, nicht nur die Allianz. Neuerdings liest man dazu, dies sei erforderlich gewesen, um zu verhindern, dass einzelne Versicherte zum Schaden des Kollektivs handelten.

### **Wertung und Ausblick**

Die konkreten Auswirkungen auf die Lebensversicherung der Zukunft können wir nicht in Euro und Cent prognostizieren. Zu wünschen ist, dass Versicherer die Chance ergreifen, die Qualität ihrer Produkte zu verbessern und mehr Transparenz zu schaffen. Das käme auch der öffentlichen Wahrnehmung der Lebensversicherung zugute.

Die Zahl der Vermittler wird vermutlich sinken, was nicht zwangsläufig zu einem Verlust an Beratungsqualität führt. Das Neugeschäft wird im ersten Schritt zurückgehen, zumal auch die Vermittler sich erst einmal mit der neuen Produktgeneration befassen müssen. Der Aufwand hierfür wird noch größer sein als bei Einführung der Unisex-Tarife. Vermutlich werden weitere Lebensversicherer das Neugeschäft einstellen und ihren Run-Off organisieren. Bedauerlich wäre, wenn dies zu einer weiteren Konzentration auf große Anbieter führte, wie sie bereits seit einigen Jahren zu beobachten ist.

Hat die Lebensversicherung eine Zukunft? Die Antwort des VDVM ist ein klares „Ja“, denn die Lebensversicherung ist alternativlos. Zusätzliche private Vorsorge ist wichtiger denn je, denn das Leistungsniveau der gesetzlichen Rentenversicherung sinkt kontinuierlich und die Lebenserwartung steigt. Allerdings gibt es kein „weiter so“. Versicherer müssen an ihrer Kostenstruktur schrauben und Vermittler müssen auf einen Teil ihrer Abschlussvergütung verzichten. Nur dann rechnet sich die kapitalbildende Versicherung auch weiterhin für unsere Kunden. Neue Garantiemodelle können die klassische Vorsorge ergänzen. Wenn sie sich am Markt durchsetzen sollen, müssen auch sie transparenter werden als bisher.

Der Gesetzgeber hat ein klares Signal für mehr Transparenz und geringere Abschlussvergütung gegeben. Versicherer, die sich über diese Ziele hinwegsetzen, gefährden das Geschäftsmodell Lebensversicherung ernsthaft.

Das Provisionsmodell des VDVM erweist sich als vorausschauend, denn es nimmt wesentliche Regelungen des LVRG vorweg. Damit kann es als Blaupause für neue Vergütungsmodelle dienen und zugleich die Flexibilität von Lebensversicherungen verbessern. Wichtig ist und bleibt, dass auch Versicherer mit Kostensenkungen dazu beitragen, die Attraktivität der Lebensversicherung zu bewahren.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Ich freue mich auf eine angeregte Diskussion.

Oliver Fellmann