

Industriestr. 56 FL – 9491 Ruggell
Tel. 0 04 23/ 2 37 00 00
Fax 0 04 23/ 2 37 00 09
e-mail: info@prismalife.com

Inrenco
Herrn Graf
Reinacher Str. 129
4053 Basel
SCHWEIZ

Ruggell, 03.01.2008, mh

Produkt-Änderungen im Zuge der VVG-Reform

Sehr geehrter Herr Graf,

anlässlich der Reform des deutschen Versicherungsvertragsgesetzes gleicht die PrismaLife AG Ihre Versicherungsprodukte den geänderten Rahmenbedingungen an, insbesondere hinsichtlich der Kostenbelastung. Die wesentlichen Änderungen in diesem Zusammenhang sind:

1. Trennung der Abschlusskostenbezahlung von der Versicherungsprämie

Das neue Versicherungsvertragsgesetz sieht vor, dass – wenn eine Verrechnung mit den Versicherungsprämien vereinbart wird – für die Berechnung des Rückkaufwertes die Abschlusskostentilgung gleichmässig verteilt über einen Zeitraum von 5 Jahren erfolgt.

In den Erläuterungen zur VVG-Novelle ist aber auch die Möglichkeit der separaten – d.h. von der Versicherungsprämie losgelösten – Erstattung der Abschlusskosten vorgesehen. Hierbei hat der Versicherungsnehmer dem Versicherer, zusätzlich zur Versicherungsprämie, die für seine Police anfallenden Abschlusskosten zu erstatten. Eine Verteilung auf fünf Jahre ist bei dieser Vertragskonstruktion nicht vorgeschrieben. Ferner ist die Erstattung der Abschlusskosten nicht an den Status des Versicherungsvertrages gebunden.

Mit anderen Worten: Der Kunde hat die Abschlusskosten unabhängig vom Status der Versicherungspolice zu bezahlen. Die Erstattung folgt damit nicht dem Schicksal der Versicherungsprämie.

Diesen Weg geht die PrismaLife.

Wir gehen davon aus, dass die Vertriebspartner beim Abschluss der Versicherungspolice eine einwandfreie Beratungsleistung erbringen. Ob der Versicherungsvertrag nach Einlösung aufrecht erhalten wird, oder nicht, liegt nicht in

den Händen des Versicherungsvermittlers, sondern ist den Lebensumständen des Versicherungsnehmers zuzurechnen.

Da die Produkte der PrismaLife AG sehr flexibel sind, können sie auf Veränderungen der Lebensverhältnisse der Versicherungsnehmer reagieren. Der Versicherungsvertrag müsste deswegen nicht gekündigt werden.

Die Abschlusskosten kann der Versicherungsnehmer durch eine einmalige Zahlung oder verteilt über 6, 12, 24 oder 48 Monate vornehmen.

2. Absicherung der Abschlusskostentilgung

Beim Abschluss einer Versicherungspolice verpflichtet sich der Versicherungsnehmer, der PrismaLife die der Höhe nach vereinbarten Abschluss- und Einrichtungskosten zu erstatten. Vereinbart er hierbei eine zeitliche Streckung der Erstattung über 12 oder mehr (bis zu 48) Monate, so geht er das Risiko der Finanzierbarkeit der Zahlung ein. Der Versicherungsnehmer wird insbesondere im Falle seines Todes, aber auch bei Arbeitsunfähigkeit oder im Falle von Arbeitslosigkeit nicht in der Lage sein, die fälligen Beträge zur Kostenerstattung aufzubringen.

Da wir in diesen, für den Versicherungsnehmer ohnehin äusserst bedrohlichen Situationen, bzw. im Todesfall des Versicherungsnehmers für die Hinterbliebenen sehr traurigen Ereignisses, nicht zusätzlich noch die Schuld (vollumfänglich) einfordern wollen, haben wir obligatorisch für alle unsere Kunden einen Versicherungsschutz für diese Fälle eingekauft.

Die Prämie für diesen Versicherungsschutz wird nicht direkt vom Versicherungsnehmer finanziert, sondern aus der Gewinnmarge der PrismaLife AG. Der durchschnittliche Aufwand für diesen Versicherungsschutz beläuft sich auf etwa 1% der Bewertungssumme des fondsgebundenen Versicherungsvertrages!

3. Reduktion der Abschluss- und Einrichtungskosten

In der Vergangenheit hat die PrismaLife einen Barwert von 5,2% der Bewertungssumme als Abschlusskosten und zusätzlich einen Barwert von 1,8% der Bewertungssumme als Einrichtungskosten belastet. Die Summe dieser Kosten – also barwertig 7% der Bewertungssumme – wurde in der Regel über 4 Jahre mit einem internen Zins von 15% verteilt.

Dies ergab inklusive Zins und Zinseszins eine Abschluss- und Einrichtungskostenbelastung von insgesamt 8,6% der Bewertungssumme.

Mit der neuen Produktgeneration hat die PrismaLife AG die Belastung der Abschluss- und Einrichtungskosten wie folgt geändert.

a) Im Versicherungsvertrag

Im Versicherungsvertrag selbst werden **keine** Abschluss- und Einrichtungskosten belastet!

Hierdurch ergibt sich bereits im ersten Versicherungsjahr ein Rückkaufswert, der inkl. Fondperformance in etwa 100% der bezahlten Versicherungsprämie entspricht.

Bereits in den letzten Jahren, jetzt aber noch ausgeprägter, brauchen die Vertriebspartner der PrismaLife sich nicht zu sorgen, ob Sie im Sinne des *best advice* der Vermittlerrichtlinie, eines der besten – genauer gesagt, vermutlich das beste – Versicherungsprodukt vermittelt haben!

Das neue Credit Rating von AM Best sowie die herausragenden Produktratings der PrismaLife-Produktwelt bestätigen dies! So können Sie als Partner der PrismaLife AG ganz beruhigt weiter arbeiten.

b) In der Kostenausgleichsvereinbarung

In der Kostenausgleichsvereinbarung wird als Abschluss- und Einrichtungskosten **neu nur** noch ein Barwert von 6% der Bewertungssumme des Versicherungsvertrages belastet. Inklusiv Zins beläuft sich dies bei der maximalen Laufzeit der Verteilung (48 Monate) auf 7,4% der Bewertungssumme.

Verglichen mit der bisherigen Produktwelt, entspricht dies einer Reduktion der Gewinnmarge der PrismaLife AG um 1,2% der Bewertungssumme, da bisher 8,6% und jetzt nur noch 7,4% belastet werden.

4. Zusammenfassung: Reduktion der Abschluss- und Einrichtungskosten

Für die PrismaLife AG ergibt sich damit eine Reduktion der Gewinnmarge aus zwei Komponenten:

- Reduktion der Abschluss- und Einrichtungskosten um 1,2% der Bewertungssumme
- Versicherungsschutz ohne Belastung des Kunden um 1% der Bewertungssumme

Die gesamte Reduktion der Gewinnmarge der PrismaLife AG aus Abschluss- und Einrichtungskosten beträgt demnach 2,2% der Bewertungssumme.

Durch diese Produktinnovation liegt unser Versicherungsprodukt deutlich vor allen Direktversicherern. Einige Direktversicherer belasten sogar noch Ausgabeaufschläge auf viele Fonds innerhalb der Police. Ein Effekt, der dabei noch nicht einmal berücksichtigt ist.

Unterstellt man eine jährliche Performance von 9% der zugrundeliegenden Fonds liegen die hochgerechneten Rückkaufswerte unserer neuen Versicherungsprodukte bereits im 1. Versicherungsjahr sogar schon bei 100 % des bezahlten Versicherungsbeitrags.

5. Erhöhung der laufenden Verwaltungskosten

Leider kann auch die PrismaLife AG die ohnehin tiefe Kostenbelastung in ihren Produkten nicht dauerhaft in diesem Umfang noch weiter reduzieren.

Um den geänderten rechtlichen Rahmenbedingungen in besonderem Umfang Rechnung zu tragen und um sowohl für die Versicherungsnehmer als auch für die Vertriebspartner ein äusserst attraktives Paket zu schnüren, hat sich die PrismaLife AG dazu entschieden, die für den Betrieb des Versicherungsgeschäftes notwendigen Gewinnmargen nicht mehr in so erheblichem Masse den ersten Vertragsjahren einer Versicherungspolice zu belasten.

Stattdessen wird eine stärkere Verteilung – auf die gesamte Prämienzahlungsdauer – vorgenommen. Aus diesem Grund hat die PrismaLife AG die anfänglichen Kosten in den neuen Tarifen reduziert, die laufenden Verwaltungskosten von 2% aber nun auf 6% der Versicherungsprämie erhöht. Diese Erhöhung der laufenden Kosten kompensiert zu etwa 80-90% die Reduktion in der Abschluss- und Einrichtungskostenmarge.

6. Wertung

Mit der beschriebenen Umstellung der gesamten Kostenbelastung haben wir die ohnehin bereits sehr erfolgreichen fondsgebundenen Produkte moderner gestaltet.

Wir sind sicher, dass wir für Sie mit diesen Schritten die Verkaufsfähigkeit der Produkte – gerade im letzten Jahr vor Einführung der Abgeltungssteuer – deutlich erhöht haben. Zusätzlich wird die Wettbewerbsfähigkeit der PrismaLife AG dadurch weiter gestärkt.

Wir denken, dass Sie diese Umverteilung der Kosten – genauso wie wir – als besonders lobenswerte Umstellung und damit für Sie im Tagesgeschäft herausragende Produktverbesserung ansehen werden.

7. Unveränderte Beteiligung an der Kostenerstattung aus der Fondsanlage

Unverändert – wie Sie das aus der Vergangenheit von uns kennen - profitieren die Kunden weiterhin von Zuweisungen aus Rückflüssen der Fondsverwaltungsvergütungen.

8. Transparenz

Kurzfristig ist Transparenz aufwändig und mühsam.

Mittelfristig lohnt es sich, auch bei den Kosten ehrlich zu sein.

Langfristig gibt es keine Alternative zur vollen Transparenz!

Wie Sie das von uns bereits aus der Vergangenheit kennen, steht Transparenz bei der PrismaLife AG ganz oben. Wie bisher informieren wir unsere Kunden auch bei der neuen Produktgeneration in den Antragsunterlagen im Detail über die Höhe jeder Kostenbelastung.

Hatten wir bereits in den vergangenen Jahren fast alle Anforderungen der VVG-Novelle erfüllt, informieren wir unsere Kunden nun im Antrag sogar in absoluten Beträgen – also wie gefordert, in Euro und Cent – über die Höhe der Abschluss- und Einrichtungskosten.

Gerade diese Vorgehensweise erlaubt uns, das reine Antragsmodell umzusetzen! So ersparen wir Ihnen – als unserem Vertriebspartner – den mit dem Invitativmodell verbundenen erheblichen Mehraufwand und das erheblich erhöhte zusätzliche Nichteinlösungsrisiko!

Haben Sie noch Fragen zur neuen Produktgeneration der PrismaLife AG, können Sie sich jederzeit an uns wenden.

Abschliessend wünschen wir Ihnen ein erfolgreiches Jahr 2008, in dem wir mit der neuen Produktgeneration sicher noch mehr Geschäft miteinander machen werden!

In diesem Sinne freuen wir uns auf die nächsten Monate und verbleiben

mit freundlichen Grüßen



Markus Brugger



Andreas Butgereit