

Ruggell, 25.06.2008

Kommentar zum „Versicherungstip“

Aus unverständlichen Gründen kritisiert der Versicherungstip die Produkte der PrismaLife. Ein Schelm, der glaubt, dass da Interessen eines Wettbewerbers dahinter stehen?

PrismaLife hat mehrmals klar und deutlich Stellung zu ihrer Produktinnovation bezogen, die seit Ende 2007 von einer Informations- und Werbekampagne begleitet wird. Wie kapital-markt intern zu Recht feststellt, hat PrismaLife mit der Kostenausgleichsvereinbarung eine „pfiifige Idee“ zur VVG-Novelle gehabt, mit der sie die Wettbewerber allesamt aussticht!

PrismaLife bietet dem Kunden mit einer Kostenausgleichsvereinbarung an, die Abschluss- und Vertriebskosten getrennt vom Versicherungsvertrag direkt mit der PrismaLife abzuschließen. Das erhöht eindeutig die Transparenz für den Kunden: Der Kunde erhält bei der PrismaLife zwei getrennte Vertragsbestätigungen und es erfolgen zwei getrennte Inkassovorgänge! Wir fragen: Kann es transparenter sein?

Bei dem vom Versicherungstip aus präferierten Anbieter muss der Kunde einen Treuhänder einschalten, der die Abwicklung der Beitragszahlung und der Vergütung an den Vermittler übernimmt. Will der Kunde das wirklich tun? Einen ihm unbekanntem Dritten einschalten?

Mit unserem Vorgehen erleichtern wir dem Vermittler sein Geschäft und beseitigen – in gewissen Grenzen – seine Stornohaftung und sorgen für optimale Transparenz!

Nichtsdestotrotz, um den unhaltbaren Spekulationen seitens der einschlägigen "Magazine" ein Ende zu bereiten, wird die PrismaLife ab dem 01.07.2008 für alle Produkte mit Kostenausgleichsvereinbarung vier Unterschriften verlangen: zwei Unterschriften für die Beantragung und zwei für die Widerrufbelehrung.

Wir weisen aber nochmals darauf hin, dass im Versicherungsgeschäft die Beantragung mehrerer Verträge mit einer Unterschrift des Kunden seit Jahrzehnten gängige Praxis ist. Welcher Vermittler hat nicht schon eine Leben- und gleichzeitig eine Unfallpolice auf einem Antragsformular verkauft?

Um den Angriffen ein Ende zu bereiten, stellen wir nun um.

Wir sind gespannt, welche nächsten Angriffe seitens der Wettbewerber gestartet werden!

PrismaLife AG



Markus Brugger



Holger Roth

Erläuterung der PrismaLife zum Artikel im „Versicherungstip“

Sehr geehrte Damen und Herren,

der Versicherungstip vom 15.04.2008 berichtet über das neue Provisionsmodell der PrismaLife mit Kostenausgleichsvereinbarung.

Im Folgenden geben wir Ihnen die richtigen Argumente gegen diesen Artikel an die Hand:

Intention des Gesetzgeber bei Kündigung und Ermittlung des Rückkaufswert

In der Regierungsbegründung (BT-Drucksache 16/39459) zum neuen VVG-E heißt es:
Lebensversicherungsverträge werden in aller Regel für eine sehr lange Laufzeit abgeschlossen. Der Versicherungsnehmer kann seine wirtschaftlichen Verhältnisse für eine derart lange Zeit nicht voraussehen. Das Versicherungsvertragsrecht sichert ihm deshalb seit jeher ein ordentliches Kündigungsrecht und einen Anspruch auf Umwandlung in eine prämienfreie Versicherung zu. Bisher wurde bei einer Kündigung der zu zahlende Rückkaufswert durch § 176 Abs.3 Satz 1 VVG bestimmt.

Diese bisherige Regelung hat jedoch keine ausreichende Transparenz gebracht. Um mehr Transparenz bei der Ermittlung des Rückkaufswertes zu erlangen, sollte an die Stelle des Zeitwertes eine nachvollziehbare Berechnung des Rückkaufswertes treten, die einerseits dem Versicherungsnehmer bei der Inanspruchnahme des Kündigungsrechts den durch die bisherigen Prämien angesparten Wert des Vertrags erhält, andererseits den Versicherer weder über seine bereits entstandenen Verpflichtungen hinaus belasten, noch ihm gestatten, Vorteile aus der Tatsache der Kündigung zu ziehen.

Das VVG sieht für fondsgebundene Lebensversicherung in § 169 Abs.4 VVG-E vor, dass bei der Berechnung des Rückkaufswertes die Abschlusskosten auf einen Zeitraum von fünf Jahren verteilt werden müssen; außerdem soll durch Verordnung nach § 7 Abs. 2VVG-E geregelt werden, dass bei der Lebensversicherung über die Höhe der Abschluss- und Vertriebskosten informiert werden muss. Die Regel der 5-Jahresverteilung ist allerdings nur anzuwenden, wenn die Abschluss- und Vertriebskosten mit der Prämie verrechnet werden.

In der Regierungsbegründung zum neuen VVG-E wird neben der Möglichkeit die Abschluss- und Vertriebskosten mit der Prämie zu verrechnen, eine weitere Variante aufgezeigt: Danach kann auch eine gesonderte Vereinbarung über die Zahlung der Abschlusskosten getroffen werden, bei der keine Verrechnung der Abschlusskosten mit den Prämien stattfindet.

Wird eine solche, gesonderte Vereinbarung getroffen und werden die anfallenden Kosten nicht mit den Prämien verrechnet, ist allein schon dadurch volle Transparenz hinsichtlich der Höhe der Abschlusskosten hergestellt und das vom Gesetzgeber verfolgte Ziel erfüllt.

Der Rückkaufswert des Versicherungsvertrages ist einerseits entsprechend höher; die Verpflichtung zur Zahlung der Abschlusskosten besteht andererseits bei gesonderter Vereinbarung unabhängig davon, ob der Versicherungsvertrag beendet wird. Dies kann zum Beispiel mit einer Maklercourtage für die Vermittlung einer Immobilie verglichen werden. Auch hier sind die Abschlusskosten auch dann in voller Höhe zu zahlen, wenn die gekaufte bzw. angemietete Wohnung nach kurzer Zeit wieder verkauft bzw. gekündigt wird.

Die PrismaLife AG hat sich gegen die aus unserer Sicht nach wie vor intransparente Prämienverrechnung und für die gesonderte Vereinbarung der Kostenerstattung entschieden. Im Einklang mit der Regierungsbegründung zum neuen VVG-E zeichnet sich die Konstruktion der PrismaLife durch maximale Transparenz für den Kunden aus: Dem Kunden ist von Anfang an klar, welche Kosten ihm entstehen und wie hoch diese Kosten sind. Weiter ist ihm bewusst, dass er die Abschlusskosten in der vereinbarten Höhe jedenfalls zu zahlen hat, auch wenn es zu einer vorzeitigen Auflösung bzw. Prämienfreistellung des Vertrages kommt.

Zusammengefasst bleibt festzuhalten, dass die Rechtsprechung in Deutschland die Praxis des „Zillmers“ vornehmlich aus der Perspektive der Transparenz für den Kunden betrachtet und wiederholt derartige Klauseln in AVB wegen Intransparenz für unwirksam erklärt hat. Angesichts der Tatsache, dass die von der Judikatur monierte Intransparenz bei dem von der PrismaLife praktizierten Modell nicht gegeben ist und dieses Modell auch in den Erläuterungen zum neuen VVG-E speziell erwähnt wird, ist das PrismaLife Produkt mit Kostenausgleichsvereinbarung unbedenklich.

Die bewusste Entscheidung der PrismaLife AG, den Versicherungsvertrag und die Kostenausgleichsvereinbarung zu trennen, führt zu zwei getrennten Abbuchungen. Einerseits werden die Beiträge für den Versicherungsvertrag erhoben und andererseits bezahlt der Kunde die anfallenden Abschluss- und Einrichtungskosten mittels Kostenausgleichsvereinbarung. Dieses Vorgehen schafft weitere Transparenz für den Versicherungsnehmer da auch für Branchenfremde jederzeit eindeutig feststellbar ist, welche Kosten anfallen.

Im Folgenden wollen wir nun auf die Kritik im “Versicherungstip” konkret eingehen:

- **Kritikpunkt: nur ein Antrag für 2 Verträge**

Zunächst ist es insbesondere bei verbundenen Verträgen aber gerade auch bei der Beantragung von mehreren unabhängigen Versicherungsverträgen üblich, dass der Kunde mehrere Verträge nur mit einer Unterschrift bestätigt. Die Rechtsprechung geht hier sogar soweit, dass es für den Kunden einfach nur nachvollziehbar sein muss, dass er mehr als einen Vertrag beantragt.

- **Kritikpunkt: nur eine Widerrufsbelehrung**

Die Widerrufsbelehrungen inkl. der Widerrufsfolgen sind zusammengefasst worden, weil wir dem Kunden eine für ihn günstige einheitliche Frist für den Widerruf der KAV einräumen wollten. Laut BGB würde tatsächlich für die Kostenausgleichsvereinbarung nur eine 2 wöchige Widerspruchsfrist gelten. Die PrismaLife stellt den Kunden aber deutlich besser. Wir sichern den Kunden eine einheitliche Widerrufsfrist von 30 Tagen zu.

- **Kritikpunkt: nur eine Unterschrift (Ergänzung zum ersten Kritikpunkt)**

In unserem Modell handelt es sich um verbundene Verträge, die der Kunde nur mit uns abschließt. Dies ist also ein wesentlicher Unterschied zur Vorgehensweise der FWU AG. Die FWU sieht die Vertragsverbindung auf der einen Seite zwischen FWU und dem Kunden und zum anderen hinsichtlich der Vermittlungsgebührenvereinbarung zwischen Vermittler und Kunden vor. Selbstverständlich sind in dieser Konstellation 2 Unterschriften notwendig; dies ergibt sich insofern schon wegen der unterschiedlichen Vertragspartnern.

- **Kritikpunkt: Sicherungsabtretung**

Zur Sicherung der Abschluss- und Einrichtungskosten tätigt der Versicherungsnehmer eine Sicherungsabtretung an die PrismaLife. Diese Abtretung ist in dieser Form ausgestaltet, da im Modell der PrismaLife die Abschlusskostentilgung der PrismaLife geschuldet wird. Auch hier ist ein Unterschied zur Vorgehensweise der FWU zu erkennen, bei der der Vermittler der Gläubiger der Provisionstilgung ist. Im Modell der PrismaLife muss sich der Vermittler demnach nicht um die Einbringung der Kosten kümmern.

- **Kritikpunkt: Verrechnung der Abschlusskosten mit dem Rückkaufswert**

Im Artikel wird ausgeführt, dass „Auch die Verrechnung der Abschlusskosten mit der Prämie und dem Rückkaufswert darf nicht vereinbart worden sein. Dem stehe wohl §169 Abs. 5 S. 2 VVG entgegen“.

Diese Sichtweise ist natürlich richtig. Jedoch trifft dies ja gerade bei dem Modell der PrismaLife nicht zu. Die PrismaLife verrechnet die Abschlusskosten ja gerade eben nicht mit der Prämie. Insofern trifft dieser Kritikpunkt gar nicht, da die Regelung nicht anwendbar ist.

Die PrismaLife entnimmt eben gerade keine Kosten aus den Versicherungsprämien oder dem Versicherungsvertrag; diese werden – wie erwähnt - separat erhoben.

Des Weiteren hat die PrismaLife den § 169 Abs. 5 S.2 VVG-E geprüft, wonach die Vereinbarung eines Abzugs für noch nicht getilgte Abschluss- und Vertriebskosten unwirksam ist.

Der Gesetzestext kann aber insofern unberücksichtigt bleiben, weil bei der von der PrismaLife gewählten Gestaltungsvariante gemäß § 12 Abs. 3 der Rentenversicherungsbedingungen kein Abzug beim Rückkaufswert für nicht getilgte Abschluss- und

Vertriebskosten vorgenommen wird. Diese werden bei dem Produktmodell der PrismaLife AG separat erhoben.

Der Gesetzgeber nimmt mit § 169 Abs. 5 S.2 VVG-E lediglich Bezug auf die Variante, dass die Abschlusskosten auf einen Zeitraum von zumindest 5 Jahre verteilt werden. Nur bei dieser Variante würde ein weiterer Kostenabzug für die nicht getilgten Abschluss- und Vertriebskosten die Vorgaben zur Berechnung des Rückkaufwertes gemäß § 169 Abs. 3 u.4 VVG-E aushebeln.

Letztlich gipfelt der Artikel in der Aussage, dass das Modell der PrismaLife vor Gericht nicht standhalten könnte. Dies ist reine Spekulation. Bisher gibt es keine Rechtsprechung. Die PrismaLife ist sich sicher, dass ausgesprochen wenige Fälle bis vor Gericht landen werden, da die Kunden in höchstem Masse transparent informiert werden; für die wenigen zukünftigen Fälle sehen wir der Zukunft entspannt entgegen. Und, zur Beruhigung der Vertriebspartner, dies wäre letztenendes die Haftung der PrismaLife.