



Verband
Deutscher
Versicherungs-
Makler e.V.

Umsetzung der IDD in Deutschland - Bewertung aus Sicht der Vermittler

RA André Molter,
Mitgliederversammlung Versicherungswissenschaftlicher Verein,
2. November 2017

Der Zeitplan für die IDD

Februar 2016

Am 22.02.2016 ist die
IDD in Kraft getreten

November 2016

Entwurf Umsetzung
in deutsches Recht

31. Mai 2017

Anhörung im
Wirtschafts-
ausschuss

Februar 2018

Am 23.02.2018
tritt deutsche
Umsetzung in Kraft

2016

2017

2018

2016-2018

EIOPA entwickelt
delegierte Rechtsakte und
technische Standards,
u.a. zu POG,
Interessenkonflikte

Januar 2017

Kabinetts-
beschluss

Juni 2017

Entscheidung
im Bundestag

Oktober 2017

Entwurf neue
VersVermV



IDD und die FinTechs



IDD und der deutsche Gesetzgeber



IDD und EIOPA

- ▶ Product Oversight and Governance (POG)
(deutsch Produktfreigabeverfahren)

IDD Artikel 1 - Anwendungsbereich

Gilt für alle, die Versicherungs- und Rückversicherungsprodukte vermitteln, also auch für

- ▶ Direktversicherer
- ▶ Webseiten mit Preisvergleichen
- ▶ Annexvertreter, soweit nicht ausgenommen

IDD Artikel 2 - Begriffsbestimmung

Im Sinne dieser Richtlinie bezeichnet der Ausdruck:

15. „Beratung“ die Abgabe einer **persönlichen Empfehlung** an einen Kunden, entweder auf dessen Wunsch oder auf Initiative des Versicherungsvertreibers **hinsichtlich eines oder mehrerer Versicherungsverträge;**

Welche Regeln gelten künftig für FinTechs?



Nur Orientierung oder persönliche Beratung?

VVG § 61: Beratungs- und Dokumentationspflichten des Versicherungsvermittlers

(1) Der Versicherungsvermittler hat den Versicherungsnehmer, soweit nach der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder der Person des Versicherungsnehmers und dessen Situation hierfür Anlass besteht, **nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen** und, auch unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämien, **zu beraten** sowie die **Gründe für** jeden zu einer bestimmten Versicherung **erteilten Rat** anzugeben. Er hat dies unter Berücksichtigung der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrags nach § 62 **zu dokumentieren**.

Wer haftet bei Online-Vergleichen?

VVG § 63

Schadensersatzpflicht

Der Versicherungsvermittler ist zum Ersatz des Schadens verpflichtet, der dem Versicherungsnehmer durch die Verletzung einer Pflicht nach § 60 oder § 61 entsteht.



Urteil BVK vs. Check24 mit Signalwirkung? (LG München I v. 13.07.2016, 37 O 15268/15)

Check-24-Urteil

Versicherungskunden müssen auch online beraten werden

Dieses Urteil hat es in sich: Das Vergleichsportal Check 24 muss künftig seine Kunden vor dem Online-Abschluss einer Versicherung besser beraten.

06.04.2017, von HENNING PEITSMEIER, MÜNCHEN

Frankfurter Allgemeine
Wirtschaft

Check24 muss künftig

- ▶ Webseitenbesucher beim ersten Kontakt:
- ▶ über Status als Versicherungsmakler informieren
- ▶ **unübersehbar** darauf hinweisen, dass das Portal nicht nur Preise vergleicht, sondern als Online-Versicherungsmakler auch Provisionen kassiert
- ▶ über spezielle Risikoausschlüsse informieren

Agenda

Folie 10



IDD und die FinTechs



IDD und der deutsche Gesetzgeber



IDD und EIOPA

- ▶ Product Oversight and Governance (POG)
(deutsch Produktfreigabeverfahren)
- ▶ Produktinformationsblätter

Erfolg: Erhalt der Befreiung für Makler!

§ 6 VVG

- (6) Die Absätze 1 bis 5 sind **nicht anzuwenden**:
bei Großrisiken im Sinn des § 210 Absatz 2 VVG
wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer
von einem Versicherungsmakler vermittelt wird
oder wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatz
im Sinn des § 312c des Bürgerlichen Gesetzbuchs handelt

*Ursprünglich war vom Gesetzgeber die Streichung der
letzten beiden Sätze vorgesehen. Jetzt:*

- ▶ *nur Streichung des Fernabsatzprivilegs*
- ▶ *keine Doppelberatungspflicht durch VR und VM*

IDD Umsetzung in Deutschland macht es dem Online-Vertrieb nicht leicht

- ▶ Bisher **keine** Beratungspflicht für VR, wenn Vertrag im Fernabsatz vermittelt wurde
- ▶ Gesetzgeber hat Fernabsatzprivileg gestrichen
- ▶ GDV wollte Fernabsatzprivileg erhalten und auf Vermittler ausweiten
- ▶ Wegfall ist geblieben, das heißt:
VR und alle anderen auch **müssen im Fernabsatz beraten**

VDVM befürwortete Wegfall der Befreiung bei Fernabsatz.

IDD Umsetzung ist massiver Angriff auf das Berufsbild Versicherungsmakler

Erweiterung Berufsbild Versicherungsberater

mit drei Aufgabenbereichen:

- ▶ Beratung bei Änderung/Prüfung von Versicherungsverträgen und Beratung (auch rechtlich) bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Schadenfall
- ▶ Außergerichtliche Vertretung des VN gegenüber VR
- ▶ **Neu:** Vermittlung und Abschluss von Versicherungsverträgen

Kritik:

- ▶ Berufsbild kaum noch von VM zu unterscheiden!
- ▶ Was genau als Honorar gilt, ist nicht geregelt!
- ▶ Keine Stornohaftzeiten für diese Berufsgruppe!

Ursprünglich geplant: Honorarverbot bzw. Provisionsgebot für Versicherungsvermittler

§ 34d Satz 6 GewO (Entwurf):

„Der Versicherungsvermittler darf sich seine Tätigkeit unmittelbar oder mittelbar **nur durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen.**“

Problem: Nettoisierung wäre nicht mehr erlaubt gewesen.

Aber: IDD lässt alle Vergütungsformen zu – auch Mischmodelle.

(vgl. Art. 2 Nr. 9, Art. 19 I e IDD))

Etappensieg! Regelung in § 34d GewO jetzt wieder:

Satz 9

„Abweichend von Satz 6 umfasst die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis die Befugnis, gegen gesondertes Entgelt

1. Dritten, die nicht Verbraucher sind, Versicherungen zu vermitteln
2. Dritten, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen rechtlich zu beraten



Trotzdem noch nicht ganz am Ziel...

Bei der Auflistung von Tätigkeiten gegen Vergütung durch den VN fehlt die ausdrückliche Erwähnung von

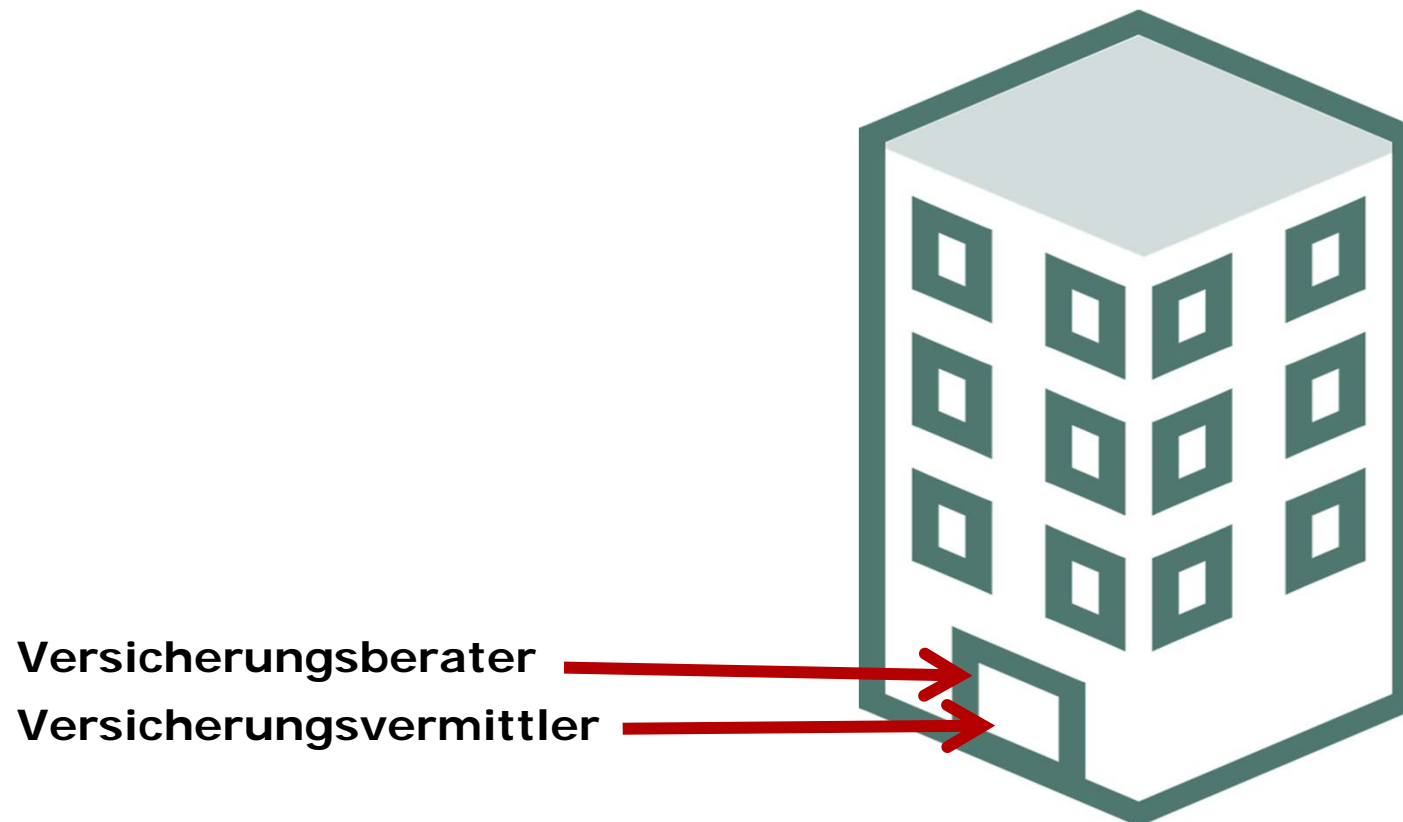
- ▶ Vertragsbetreuung
- ▶ Schadenassistenz

Und:

Erlaubnis der Beratung von Verbrauchern gegen Honorar
Nach IDD möglich, deutscher Gesetzgeber ist zu streng!

Ist Doppelzulassung möglich?

Bei getrennter GmbH mit unterschiedlichen Geschäftsführern sieht IHK aktuell keine Probleme.



Beispiel Bund der Versicherten

Bund der Versicherten hat zusätzlich zum **Versicherungsvertreter** einen **Versicherungsberater** gegründet. Die Adressen sind identisch und die Internet-Auftritte hängen zusammen.

BdV Mitgliederservice GmbH

Tiedenkamp 2, 24558 Henstedt-Ulzburg

Registrierungsnummer

D-P404-VZT18-38

Versicherungsvertreter mit Erlaubnis

nach § 34d Abs. 1 GewO

GF: Anja Hardekopf

BdV Verwaltungs GmbH

Tiedenkamp 2, 24558 Henstedt-Ulzburg

Registrierungsnummer

D-Y36Q-CQC6N-03

Versicherungsberater mit Erlaubnis

nach § 34d Abs. 1 GewO

GF Maja Kreßin



Aber: Aktuelles Urteil OVG Berlin-Brandenburg

Teilen bei:     | 

18. April 2017, 06:28

Berater | Recht/Steuern | Versicherungen

Interessenkollision: Kann ein Makler auch Berater sein?

“Versicherungsberater und -makler haben die Interessen der Versicherungsnehmer wahrzunehmen, was eine Interessenkollision ausschließt”, argumentierte der Geschäftsführer zweier Maklergesellschaften, der auch als Versicherungsberater tätig werden wollte. Behörde und Verwaltungsgericht waren anderer Ansicht.

Gericht untersagt dem alleinigen Geschäftsführer zweier **Versicherungsmakler**-GmbHs, **auch als Versicherungsberater** tätig werden zu dürfen.

Aus der Urteilsbegründung (AZ: OVG 1 N 41.15)

Da es der Klägerin an dem Merkmal der „Versicherungsunabhängigkeit“ fehle, scheidet eine Erlaubniserteilung aus. Versicherungsberater dürfe nach der Vorstellung des Gesetzgebers nur der sein, der **frei von jedem Provisionsinteresse völlig unabhängig** sei und auch ansonsten nicht irgendwie in eine Vertriebsorganisation eingegliedert sei. Diese **Unabhängigkeit sei nicht gegeben**, wenn die die Erlaubnis als Versicherungsberaterin begehrende Gesellschaft mit einer Versicherungsmaklergesellschaft verbunden sei, denn Versicherungsmakler könnten für erfolgreiche Vermittlungen grundsätzlich Courtagen gegenüber den Versicherungen beanspruchen. Dass im konkreten Einzelfall abweichende Fallgestaltungen möglich seien, ändere an der grundsätzlich **möglichen Abhängigkeit des Maklers von Versicherungsunternehmen** nichts.

IDD sieht Regelung von Interessenskonflikten für Versicherungsanlageprodukte (PRIIPs) vor

Artikel 28 Abs. 1

Die Mitgliedstaaten stellen sicher, dass Versicherungsvermittler und -unternehmen **alle geeigneten Vorkehrungen treffen, um Interessenskonflikte**, die bei Versicherungsvertriebstätigkeiten zwischen ihnen selbst, einschließlich ihrer Geschäftsleitung und ihrer Angestellten, oder anderen Personen, die mit ihnen direkt oder indirekt durch Kontrolle verbunden sind, und ihren Kunden oder zwischen ihren Kunden untereinander entstehen, **zu erkennen**.

... und offenlegen

Artikel 28 Abs. 2

Reichen die von dem Versicherungsvermittler bzw. –unternehmen gemäß Artikel 27 getroffenen organisatorischen oder administrativen **Vorkehrungen** zur Regelung von Interessenkonflikten **nicht aus**, um nach vernünftigem Ermessen zu gewährleisten, dass keine Beeinträchtigung der Kundeninteressen riskiert wird, **legt der Versicherungsvermittler** bzw. das Versicherungsunternehmen dem Kunden **die allgemeine Art bzw. die Quellen von Interessenkonflikten** rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrags **eindeutig offen**.

EIOPA mit delegierten Rechtsakten beauftragt

Der **Kommission** wird die Befugnis übertragen, **delegierte Rechtsakte** gemäß Artikel 38 zu erlassen, um

- a) die **Maßnahmen zu bestimmen**, die von Versicherungsvermittlern oder -unternehmen nach vernünftigem Ermessen erwartet werden können, um Interessenkonflikte bei der Ausübung von Versicherungsvertriebstätigkeiten zu erkennen, zu verhindern, zu regeln und offenzulegen
- b) **geeignete Kriterien festzulegen**, anhand derer die Typen von Interessenkonflikten bestimmt werden können, die den Interessen der Kunden oder potenziellen Kunden des Versicherungsvermittlers bzw. -unternehmens schaden könnten.

Umsetzung Art. 28 in mehreren Vorschriften

VAG § 48 wird ergänzt

§ 48a: Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten

Neue VersVermV § 18 und § 19

Vermeidung und Offenlegung von Interessenkollisionen

EIOPA Delegierte Rechtsakte

Final Report ab Seite 54 (Interessenkonflikte)

Delegierte Verordnung der EU Kommission (21.09.2017)

Kapitel II Interessenkonflikte und Anreize

§ 48a: Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten

Generell

- (1) Die Vertriebsvergütung von **Versicherungsunternehmen und deren Angestellten** darf nicht mit ihrer Pflicht, im **bestmöglichen Interesse** der Kunden zu handeln, kollidieren.

§ 48a für Versicherungsanlageprodukte

(2) Ein Versicherungsunternehmen, das den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten betreibt, muss auf Dauer **wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen** für angemessene Maßnahmen **treffen**, um zu verhindern, dass Interessenkonflikte den Kundeninteressen schaden. Diese Vorkehrungen müssen den ausgeübten Tätigkeiten und den verkauften Versicherungsprodukten angemessen sein.

§ 48a für Versicherungsanlageprodukte

(3) Interessenkonflikte nach Absatz 2 sind solche, die **bei Versicherungsvertriebstätigkeiten zwischen** Versicherungsvermittlern und Versicherungsunternehmen selbst, einschließlich ihrer Geschäftsleitung und ihrer Angestellten, oder anderen Personen, die mit ihnen direkt oder indirekt durch Kontrolle verbunden sind, und ihren Kunden oder zwischen ihren Kunden untereinander entstehen können.

(4+5) Offenlegung von nicht vermeidbaren Interessenkonflikten auf dauerhaftem Datenträger rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrags

Provisionsabgabeverbot gesetzlich verankert

Grundsätzliches Verbot

§ 48b Abs. 1 VAG / § 34d Abs. 1 Satz 6 GewO:

VU und VV ist es untersagt Sondervergütungen zu gewähren.

Ausnahme

§ 48b Abs. 4 VAG / § 34d Abs. 1 Satz 7 GewO:

Abs. 1 findet keine Anwendung, soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird.

Beispielfälle

- ▶ VM verspricht bestimmte Prämie bei Erteilung Maklermandat, wird aber nicht erreicht, VM und VR vereinbaren verminderte Courtage, so dass niedriges Prämienniveau doch erreicht wird
- ▶ Der VN erhält fortlaufend einen Teil der Courtage
- ▶ Der VN erhält eine Bürokostenzuschuss
- ▶ Generell gilt: Ausnahmen sind eng auszulegen

Provisionsabgabeverbot Auslegung

- ▶ Ist Saldierung der Werte erlaubt?
- ▶ Sind indirekte Zuwendungen erlaubt?
- ▶ Vermeidung von Fehlanreizen
- ▶ Muss die Leistungserhöhung bzw. Prämienreduzierung immer mit dem VR abgestimmt sein?

Auslegung und Ahndung von Verstößen

- ▶ Gesetzesbegründung: keine Anwendung, wenn die Sondervergütung langfristig dem Versicherungsverhältnis zu Gute kommt, da so keine Fehlanreize für den Verbraucher geschaffen werden
- ▶ Was meint die BaFin zur Auslegung?
 - nur durch Versicherer
 - nur der gleiche Vertrag
- ▶ BaFin sieht sich nur für Versicherer zuständig, für Verstöße von Vermittlern sind die Aufsichtsbehörden zuständig (zum Beispiel IHKs).
- ▶ Prüfung durch IHK gem. § 34d Abs. 1 Satz 6 und 7 GewO i.V.m. § 48b VAG

IDD Artikel 10 – Weiterbildung wird Pflicht

- IDD schreibt regelmäßige Weiterbildung mit **15 Zeitstunden pro Jahr** vor

- Pflicht **gilt grundsätzlich für alle**, die am Point of Sale oder Point of Advice tätig sind
Ausnahme: Aufsichtsperson vorhanden mit Vertretungsbefugnis des Gewerbetreibenden

- Umsetzung wird **per Verordnung (VersVermV)** geregelt, Entwurf liegt vor.
Kritik:
 - ▶ nachweisbare Lernerfolgskontrolle
 - ▶ Zukunft von „gut beraten“ ?



IDD und die FinTechs



IDD und der deutsche Gesetzgeber



IDD und EIOPA

- ▶ **Product Oversight and Governance (POG)**
(deutsch Produktfreigabeverfahren)
- ▶ Produktinformationsblätter

Artikel 25 IDD: POG VAG § 23 Abs. 1a)-d): Produktfreigabeverfahren

Versicherer und **Vermittler**, die Produkte konzipieren, müssen

- ▶ Produktgenehmigungsverfahren unterhalten
- ▶ Zielmarkt festlegen

(Arbeitskreis Beratungsprozesse, EG IDD)

- ▶ Risiken des Zielmarkts bewerten
- ▶ regelmäßig prüfen, ob Produkt Bedürfnissen des Zielmarkts weiterhin entspricht und Vertriebsstrategie immer noch geeignet ist

Versicherungsvermittler als Hersteller?

Gemäß EIOPA

Ein Versicherungsvermittler gilt als Hersteller, wenn er eine **entscheidende Rolle** bei der Gestaltung und Entwicklung eines Versicherungsprodukts für den Markt spielt.

Gemäß EU-Kommission

Versicherungsvermittler gelten dann als Hersteller, wenn eine Gesamtanalyse ihrer Tätigkeiten zeigt, dass sie bei der Konzeption und Entwicklung eines Versicherungsproduktes für den Markt über **Entscheidungsbefugnisse** verfügen.

Wie die EU-Kommission Hersteller definiert

Es wird von einer Entscheidungsbefugnis ausgegangen, insbesondere, wenn die Versicherungsvermittler selbständig die wesentlichen Merkmale und Hauptelemente festlegen, einschließlich

- ▶ Deckung
- ▶ Preis
- ▶ Kosten
- ▶ Risiko
- ▶ Zielmarkt
- ▶ Entschädigung
- ▶ Garantierechte

Rolle VM / VR

4. Gilt ein Versicherungsvermittler als Hersteller, definieren der Versicherungsvermittler und das Versicherungsunternehmen, das das Versicherungsprodukt herausgibt, ihre Zusammenarbeit und jeweiligen Aufgaben (zum Beispiel Bestimmung des Zielmarkts) in einer **schriftlichen Vereinbarung**.

Was bedeutet das für Makler?

- EIOPA bzw. EU-Kommission erarbeitet Leitlinien, BaFin setzt diese um
- Von der Entwicklung bis zum Vertrieb
- Was passiert, wenn der Kunde das Produkt will, auch wenn der Makler es für ungeeignet hält?
- Hat der VR als Risikoträger eine Überwachungs- und Kontrollpflicht?
- Untersteht der VM hier der BaFin?



Viele Fragen noch offen

- Ist der Makler wirklich Hersteller oder nur Partner des VR?
VDVM lehnt detaillierte Vereinbarungen mit VR ab
- Was passiert bei Maklerwechsel – insbesondere wenn VM Innovation entwickelt (Cyber)
- Verwendereigenschaft im AGB-Recht
- Ist es für VR Outsourcing, wenn VM Hersteller ist?

Ziel VDVM:

Latte für Einstufung als Hersteller so hoch wie möglich legen



IDD und die FinTechs



IDD und der deutsche Gesetzgeber



IDD und EIOPA

- ▶ Product Oversight and Governance (POG)
(deutsch Produktfreigabeverfahren)
- ▶ Produktinformationsblätter

Der Blätterwald wächst...

Aus IDD und deutscher Gesetzgebung ergeben sich mehrere (standardisierte) Produktinformationsblätter, die dem Kunden **vor** Vertragsabschluss auszuhändigen sind:

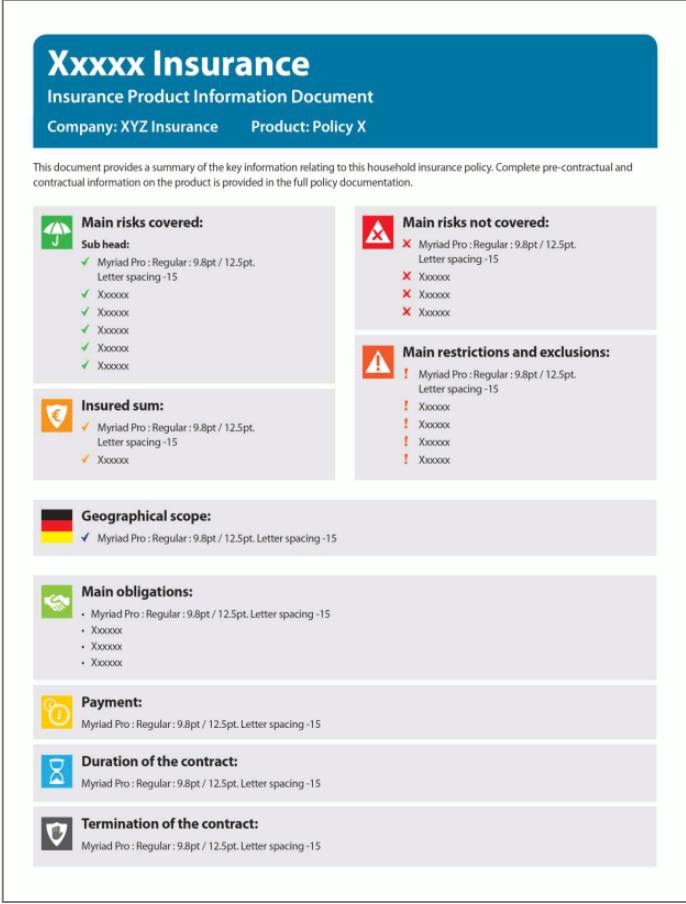
IPID – für nicht-anlagebasierte Versicherungen

KID – für anlage-basierte Versicherungen

PIB – für private Riester- und Basisrentenverträge





IPID für nicht-anlagebasierte Versicherungen


- ▶ maximal drei Seiten
- ▶ klare, präzise und nicht irreführende Sprache
- ▶ Keine Offenlegung der Vergütung, nur Gesamtkosten




Xxxxx Insurance
Insurance Product Information Document
Company: XYZ Insurance Product: Policy X

This document provides a summary of the key information relating to this household insurance policy. Complete pre-contractual and contractual information on the product is provided in the full policy documentation.


 Main risks covered: Sub head: <ul style="list-style-type: none">✓ Myriad Pro : Regular : 9.8pt / 12.5pt. Letter spacing -15✓ Xxxxxx✓ Xxxxxx✓ Xxxxxx✓ Xxxxxx✓ Xxxxxx	 Main risks not covered: <ul style="list-style-type: none">✗ Myriad Pro : Regular : 9.8pt / 12.5pt. Letter spacing -15✗ Xxxxxx✗ Xxxxxx✗ Xxxxxx
 Insured sum: <ul style="list-style-type: none">✓ Myriad Pro : Regular : 9.8pt / 12.5pt. Letter spacing -15✓ Xxxxxx	 Main restrictions and exclusions: <ul style="list-style-type: none">! Myriad Pro : Regular : 9.8pt / 12.5pt. Letter spacing -15! Xxxxxx! Xxxxxx! Xxxxxx! Xxxxxx

**Geographical scope:**


- ✓ Myriad Pro : Regular : 9.8pt / 12.5pt. Letter spacing -15

**Main obligations:**


- Myriad Pro : Regular : 9.8pt / 12.5pt. Letter spacing -15
- Xxxxxx
- Xxxxxx
- Xxxxxx

**Payment:**

- Myriad Pro : Regular : 9.8pt / 12.5pt. Letter spacing -15

**Duration of the contract:**

- Myriad Pro : Regular : 9.8pt / 12.5pt. Letter spacing -15

**Termination of the contract:**

- Myriad Pro : Regular : 9.8pt / 12.5pt. Letter spacing -15

KID für anlagebasierte Versicherungen

Unterscheidet sich von deutschen Produktinformationsblättern insbesondere dadurch, dass die **Risiken und Kosten nicht verbal zu umschreiben** sind, sondern durch Indikatoren dargestellt werden müssen.



*Muster
Risikoindikator aus
EIOPA-Entwurf*

Indikatoren setzen voraus, dass Parameter bestimmt werden. Damit tun sich die deutschen Versicherer schon beim LVRG sehr schwer...

PIB für private Riester- und Basisrentenverträge

Form, Inhalt und Berechnungsmethoden sind vom Gesetzgeber bis ins Detail vorgegeben.

Alle Informationen stehen bei allen Angeboten an der gleichen Stelle, um die Vergleichbarkeit zu erleichtern

Aber: Andere Risiko-Indikatoren als beim KID

<Produktname>
Rentenversicherung

Riester-Rente
Produkt-
Informationsblatt [1/2]

Dieses Informationsblatt ist kein Werbematerial, sondern stellt Ihnen wesentliche Produktinformationen zur Verfügung. Diese sind gesetzlich vorgezeichnet und sollen Ihnen dabei helfen, die Art, die Kosten sowie die möglichen Ertragschancen und Risiken dieses Produkts zu verstehen. Das Informationsblatt soll einen Vergleich mit anderen Produkten ermöglichen. Die Angaben sind nur bei planmäßigem Vertragsverlauf mit dem unter "Ihre Daten" (siehe Seite 2) angegebenen Einzahlungen bis zum Beginn der Auszahlungsphase gültig. Die Berechnungen erfolgen mit einer beispielhaften Wertentwicklung.

Produktbeschreibung

Anwartschaft
Der Anbieter garantiert, dass mindestens die eingezahlten Beiträge und Altersvorsorgezulagen zu Beginn der Auszahlungsphase zur Verfügung stehen und für die Leistungsberechnung genutzt werden. Zur Schonhaltung der Garantie wird im angesparten Kapital monatlich aufgeteilt zwischen: konventionellem Deckungsbeitrag, Versicherungsgebühren und einer Fonds-, die können das angesparte Kapital auch für eine eigengenutzte Immobilie verwenden.

Auszahlungsphase
Sie erhalten eine lebenslange monatliche Rente. Diese wird zu Beginn der Auszahlungsphase mit den dann gültigen Rechnungsgrundlagen ermittelt. Die Rente kann durch die Überschuldbeiträge (in Form einer Bonusrente) erhöht werden. Bereits bei Vertragsabschluss wird die Zahlung einer Mindestrente ab Beginn der Auszahlungsphase garantiert.

Chancen-Risiko-Klasse

Die Chancen-Risiko-Klasse (CRK) gibt an, wie die Ertragschancen und Risiken dieses Produkts gegenüber anderen ebenfalls geforderten Altersvorsorgeprodukten eingeschätzt sind. Für einen Musterkunden hat die unabhängige Produkt-Informationsstelle Altersvorsorge dieses Produkt für verschiedene Kapitalmarktstrategien über eine vergleichbare Anwartschaft von 40 Jahren unterteilt und in die CRK 2 eingeteilt. Dabei wurde berücksichtigt, ob dieses Produkt zu Beginn der Auszahlungsphase eine Beitragsentlastungszusage enthält. Riester-Produkte erhalten immer eine Beitragsentlastungszusage.

CRK 1 Das Produkt bietet eine sichere Anlage sowie eine bis zum Beginn der Auszahlungsphase festgelegte garantierte Mindestverzinsung über die gesamte Anwartschaftsdauer hinweg mit niedrigen Ertragschancen. Das unversicherbare Risiko besteht hier aus dem Risiko, dass die Kosten für die Anwartschaft höher sind, als der Anbieter gibt eine Beitragsentlastungszusage.

CRK 2 Das Produkt bietet eine aussermittelterisikoreiche Anlage mit begrenzten Ertragschancen. Der Anbieter gibt eine Beitragsentlastungszusage.

CRK 3 Das Produkt bietet eine ausgeprägte Anlage mit moderaten Ertragschancen. Ob der Anbieter keine Beitragsentlastungszusage, so besteht ein moderates Risiko.

CRK 4 Das Produkt bietet eine renditeorientierte Anlage mit höheren Ertragschancen. Ob der Anbieter keine Beitragsentlastungszusage, so besteht ein höheres Risiko.

CRK 5 Das Produkt bietet eine chancenorientierte Anlage mit hohen Ertragschancen. Ob der Anbieter keine Beitragsentlastungszusage, so besteht ein hohes Risiko.

Basisdaten

Produkttyp: Fondsgestützte Rentenversicherung gegen laufenden Beitrag mit Beitragsgarantie

Sonderzahlung: möglich

Beitragsänderung: Beitrag kann (unter Auflagen) erhöht, verringert und freigestellt werden.

Anbieter: <Anbietername>

Einmahlzahlung: nicht möglich

Auszahlungsform: lebenslange Rente

Eine ermäßigte Kapitalauszahlung von bis zu 30 % des angesparten Kapitals zu Beginn der Auszahlungsphase ist möglich. In diesem Fall verringert sich die Rente.

Steuerliche Förderung

Prüfen Sie vor Abschluss, ob Sie förderberechtigt sind. Wenn ja, können Sie in der Anwartschaft Zulagen und ggf. Steuererlässe erhalten. In der Auszahlungsphase müssen Sie die Altersleistung versteuern.

Beispielrechnung

Die nachfolgende Tabelle zeigt beispielhafte Wertentwicklungen vor Kosten und die daraus ermittelten Gesamtleistungen nach Kosten auf:

Beitragshöhe pro Jahr	Kapital zu Beginn der Auszahlungs- phase	Monatliche Altersleistung
100%	1.000 Euro	10 Euro
125%	1.250 Euro	12 Euro
150%	1.500 Euro	15 Euro
175%	1.750 Euro	17 Euro
200%	2.000 Euro	20 Euro

Bei der Berechnung der monatlichen Altersleistung wurde die aktuelle Überschuldbeiträge in der Auszahlungsphase in Form einer Bonusrente angerechnet.

<Produktname>
Rentenversicherung

Riester-Rente
Produkt-
Informationsblatt [2/2]

Zertifizierungsnummer: 123456

Ihre Daten

Person: Kim Mustermann (geb. 01.01.2000)
Anzahl der Kinder: keine Kinder
Geplante Vertragslaufzeit: 10 Jahre
Ihr monatl. Beitrag: 100 Euro
Einmahlzahlung: 0,00 Euro
regelmäßige Einzahlung: nein

Vertragsbeginn: 01.01.2000
Einzahlungs-
dauer: 10 Jahre
O Monate
Beginn der
Auszahlungsphase: 01.01.2010
nab. 01.01.2000
seit: 01.01.2000

Effektivkosten

Bei der Berechnung der Effektivkosten wurden für den dargestellten Vertragsverlauf rechnerische Größen herangezogen, die sich auf die Höhe des Kapitals zu Beginn der Auszahlungsphase beziehen. Das sind insbesondere die Kosten der Anwartschaft. Eine beispielhafte Wertentwicklung von 10 % wird durch die rechnerischen Größen von xxx Prozentpunkten auf eine Effektivrendite von x,xx % verringert.

Einzelne Kosten

Der Anbieter darf vertraglich nur folgende Kosten beschreiben:

Altersaus- und Vertriebskosten: x,xx Euro
Prozent der verrechneten Beiträge und Zulagen ab dem 01.01.2000
Prozent der eingezahlten Beiträge und Zulagen ab dem 01.01.2000
Prozent der Kapitalentnahmen aus einem anderen Riestervertrag

Verwaltungskosten: x,xx Euro
Vertragskosten: max. x,xx %
Kapitalentnahmekosten: max. x,xx %
Kapitalentnahmekosten 2 für Ihren Vertrag (max. 10 %)
Prozent der gesamten Kapitals: max. x,xx %
Kapitalentnahmekosten 1 für Ihren Vertrag (max. 10 %)
Kapitalentnahmekosten 2 für Ihren Vertrag (max. 10 %)
Prozent der gesamten Kapitals: max. x,xx %
Kapitalentnahmekosten 1: max. x,xx %
Kapitalentnahmekosten 2: max. x,xx %
Prozent der gesamten Kapitals: max. x,xx %

Kosten für einzelne Kostengruppen: x,xx Euro
Kosten für die Verwaltung der Anwartschaft: x,xx Euro
Kosten für die Verwaltung der Anwartschaft: x,xx Euro
Kosten für die Verwaltung der Anwartschaft: x,xx Euro

Auswahlmöglichkeit der Auszahlungsphase: x,xx Euro
Vertragskosten während der Auszahlungsphase: max. x,xx %
Jahresbeitrag ab Altersleistung: x,xx %

Das konventionelle Deckungsbeitrag ist der Kapitalentnahme-Gruppe 1 zugeordnet. Versicherungsgebühren und neue Fonds der Kapitalentnahme-Gruppe 2.

Absicherung bei Anbieterinsolvenz

Der Anbieter ist Mitglied in der Sicherungsanstalt Produkt Riester-Rente AG. Diese Einrichtung gewährleistet den Schutz von mindestens 95 % Ihrer Anwartschaft.

Stand 01.11.2018
Weitere Informationen unter:
www.kundenservicevernetzung.de
Produktinformationsblatt

**Vielen Dank für die
Aufmerksamkeit**

Fragen ?

**Rechtsanwalt André Molter
VDVM
Cremon 34
20457 Hamburg
Tel.: 040 369820-50
E-Mail: molter@vdvm.de**

