

# Wohngebäude

## Bestandsmodernisierungsaktion: Gemeinsam zum Erfolg

### Ziel: Risiken minimieren

Versicherungsverträge, die auf historischen Bedingungen basieren, bergen für alle Beteiligten Risiken. In erster Linie sind das

- Deckungslücken und
- Haftungsrisiken.

Mit dieser Bestandsmodernisierungsaktion kann auf einfachem Weg eine Umstellung auf einen modernen Versicherungsschutz vorgenommen werden.

### Kunden-Vorteil: Verbessertes Versicherungsschutz zu attraktiven Konditionen

Die Versicherungsprodukte wurden in den vergangenen Jahren ständig weiterentwickelt. Damit auch Ihre Bestandskunden von diesen Weiterentwicklungen profitieren und ein **zeitgemäßer Versicherungsschutz** gewährleistet ist, werden im Rahmen der Aktion Wohngebäude-Altverträge in die Produktlinie XXL überführt.

Sie können Ihren Kunden mit den aktional eingeräumten Sonderkonditionen für die Wohngebäudeversicherung einen umfangreichen **Versicherungsschutz zu überzeugenden Bedingungen anbieten**. Und das Beste: Mit der Umstellung des Vertrages auf die neuen XXL-Bedingungen ergibt sich für den Kunden keine Verschlechterung zum bestehenden Versicherungsschutz.

### Ihre Vorteile: Kurz und knapp

- Sie können Ihren Wohngebäudebestand mittels attraktiver Sonderkonditionen auf zeitgemäßen Versicherungsschutz umstellen
- Dies sorgt automatisch für eine Reduzierung der Haftungsrisiken und generiert Mehrprämie in Ihrem Bestandsgeschäft.

- Nutzen Sie auch die Möglichkeit des einfachen Ein-schlusses von Elementarereignissen über den Aktionsantrag und die Vertriebschancen durch Cross-Selling.

Viele verschiedene Bedingungenwerke in den Beständen erschweren Ihnen und uns die Bearbeitung der Versicherungsverträge. Durch einen einheitlicheren Bestand reduziert sich die Komplexität in der Beratung und Bearbeitung – ein großer Vorteil für alle.

**Viel wichtiger ist es aber, durch einen zeitgemäßen Versicherungsschutz mögliche Deckungslücken zu schließen.**

Altverträgen fehlen oft wesentliche Leistungen oder sie verfügen über unzureichende Entschädigungsgrenzen z.B. bei Aufräumungs- und Abbruchkosten. Da das Prämienniveau im Altbestand historisch niedrig ist, werden Sie einen vergleichbaren Versicherungsschutz für Ihren Kunden zu dem Preis aktuell im Markt in der Regel nicht finden. Das Preis- / Leistungsverhältnis und die unkomplizierten Umstellungsmöglichkeiten werden Sie überzeugen!

### Gemeinsamer Vorteil: Nachhaltigkeit

Moderne Versicherungsverträge enthalten Prämienanpassungsklauseln. Damit kann der Versicherer auf veränderte Schaden- und Kostenentwicklungen durch z.B. zunehmende Elementarereignisse reagieren. Bei einem Großteil der Altverträge besteht aktuell jedoch keine oder eine unzureichende Anpassungsmöglichkeit.

Mit Überführung der Altverträge in die aktuelle Produktwelt erhalten auch diese eine treuhänderische Prämienanpassungsklausel. Eine notwendige Anpassung an die Schaden- und Kostenentwicklung ist damit künftig möglich. Nur so können wir auch gegenüber unseren Kunden unser Leistungsversprechen dauerhaft erfüllen.

## Ablauf der Aktion in 3 Phasen



### 1. Phase: Vertriebsaktion über den Aktionsantrag

Um einen reibungslosen Ablauf der Umstellungsaktion zu gewährleisten, wird eine gestaffelte Umsetzung vorgenommen. Die Vertriebsaktion startet zwischen Januar 2017 und August 2017 und endet zwischen April 2017 und Oktober 2017. Bis zum jeweiligen Ende der Vertriebsaktion können Sie mit einem Aktionszuschlag von nur 10% auf die aktuelle Prämie die Neuordnung vornehmen. Mit diesen Sonderkonditionen und den umfangreichen Deckungserweiterungen geben wir Ihnen für Ihr Gespräch mit dem Kunden beste Argumente an die Hand.

### 2. Phase: Direktaktion/Direkt-Mailing

Nach Ablauf der Vertriebsaktion startet die Direktaktion. Kunden, deren Verträge nach Ablauf der Vertriebsaktion nicht umgestellt sind, erhalten zentral von der ALTE LEIPZIGER ein schriftliches Umstellungsangebot. Das Angebot enthält ebenfalls Sonderkonditionen, die im Gegensatz zur Vertriebsaktion auch den individuellen Schadenverlauf berücksichtigen. Der Aktionszuschlag von 10 % gilt in der Direktaktion nur noch für schadenfreie Verträge. Bei schadenbelasteten Verträgen wird ein höherer Zuschlag berücksichtigt. Nutzen Sie daher die durchgängig einheitlichen Konditionen im Rahmen der Vertriebsaktion und stellen Sie den Vertrag zeitnah um!

### 3. Phase: Änderungskündigung

Verträge, die auch im Rahmen der Direktaktion nicht umgestellt wurden, werden zur nächstmöglichen Hauptfälligkeit gekündigt. Das Umstellungsangebot, das dem Kunden in der 2. Phase unterbreitet wird, enthält bereits einen entsprechenden Hinweis auf eine mögliche nachfolgende Kündigung. Nimmt der Kunde unser Umstellungsangebot in der 2. Phase nicht an oder reagiert nicht, werden ab Juni 2017 automatisch Änderungskündigungen an den jeweiligen Kunden versendet. Hierin ist noch einmal das Umstellungsangebot aus der 2. Phase enthalten. Reagiert der Kunde erneut nicht, endet der Vertrag zur nächstmöglichen Hauptfälligkeit.

Ihren individuellen Zeitplan für die Durchführung der Bestandsumstellung erhalten Sie zu Beginn der Vertriebsaktion.

**In allen Fragen rund um die Bestandsmodernisierungsaktion stehen Ihnen Ihre dezentralen Ansprechpartner in der jeweiligen Vertriebsdirektion gerne zur Verfügung.**

## FAQ's - was Sie für die Vertriebsaktion wissen müssen

### Welche Verträge nehmen an der Bestandsmodernisierungsaktion teil?

Alle Wohngebäudeversicherungsverträge ohne eine Prämienanpassungsklausel sollen umgestellt werden. Hierzu gehören alle Verträge, die eine Tarifversion älter als 01.2005 haben.

### Welche Verträge sind von der Bestandsmodernisierung ausgeschlossen?

- Verträge, die einer Sanierung zugeordnet sind
- Verträge mit Rahmenvereinbarungen (z.B. Immobilienschutzkonzept)
- Verträge mit Beteiligungsgeschäft

### Auf welches VGV-Produkt wird umgestellt?

Für eine einfache und automatisierte Umstellung auf unser aktuelles Tarifkonzept mit den Produktlinien compact, classic und comfort fehlen in den Altverträgen wesentliche Tarifierungsmerkmale wie z.B. Geburtsdatum. Aus diesem Grund ist im Rahmen dieser Aktion eine Umstellung ausschließlich auf die Produktlinie XXL (Stand 01.2013) möglich. Die Produktlinie XXL entspricht im Wesentlichen der aktuellen Produktlinie classic.

Eine Umstellung auf den aktuellen Tarif mit den Produktlinien classic und comfort können Sie natürlich auch weiterhin im Rahmen der Sonderkonditionen-Bestandserhalt vornehmen. Allerdings sind hierfür deutlich höhere Prämienzuschläge in Kauf zu nehmen.

### Wie erfolgt die Vertragsumstellung?

Die Umstellung erfolgt auf Basis von Aktionsanträgen mit einem festen prozentualen Zuschlag zur Altprämie. Aus technischen Gründen erfolgt kein Versand des Aktionsantrages, wenn dem Vertrag noch ein offener Geschäftsvorfall zugeordnet ist. Daher kann die Anzahl Ihrer betroffenen Verträge (gemäß Vertragsliste im Vermittlerportal) von der Anzahl an Aktionsanträgen, die Sie von uns zu Beginn der Modernisierungsaktion erhalten, abweichen. Sobald der Geschäftsvorfall geschlossen ist, erhalten Sie auch zu diesen Verträgen nachgelagert Aktionsanträge.

Für die Vertragsumstellung werden die im Altvertrag hinterlegten Tarifmerkmale berücksichtigt.

Bei einer reinen Umstellung von einem älteren Bedingungswerk auf den XXL-Schutz werden an dem versicherten Risiko, dem Vertragsumfang und den versicherten Gefahren keine Änderungen vorgenommen. Insbesondere der bei manchen Altverträgen vorhandene Versicherungsschutz für Ableitungsröhre hat weiterhin Bestand und wird im Rahmen der Umstellung auch gesondert dokumentiert.

### Wie werden die Aktionsanträge versendet?

Für den Versand der Aktionsanträge wird der für die Schriftgutkategorie „Technische Änderungen“ hinterlegte Versandweg verwendet. Eine Änderung der Versandsteuerung für diese Schriftgutkategorie können Sie über Ihre Einstellungen im Vermittlerportal vornehmen. Gerne hilft Ihnen dabei auch Ihre zuständige Vertriebsdirektion. Nach Unterzeichnung sind die Aktionsanträge über die bekannten Wege einzureichen.

### Welche Besonderheiten gelten für den Baustein Elementar?

Ist der Baustein Elementar im Vertrag heute bereits abgesichert, ist dieser mit der Umstellung automatisch auch weiterhin Vertragsbestandteil.

Soll mit der Umstellung der Baustein Elementar erstmalig mit eingeschlossen werden, ist dies über einen Prämienzuschlag in Höhe von 40 % (ZÜRS 1) oder 100 % (ZÜRS 2) auf die Aktionsprämie möglich. Dieses Angebot gilt nicht für Risiken, die in ZÜRS 3 oder 4 liegen. Der Einschluss von Elementar kann ebenfalls über den Aktionsantrag erfolgen.

Die Ermittlung der jeweiligen ZÜRS-Gefährdungsklasse können Sie im geschützten Bereich des Vermittlerportals vornehmen unter: <https://www.vermittlerportal.de/appserver/vmp/grundstueckEinstufung/hochwassergk/zuersgeohochwasser>

### Kann der Vertrag im Rahmen der Umstellung verlängert werden?

Ja, dazu ist auf dem Aktionsantrag ein gesondertes Feld »Vertragsdauer« vorhanden. Hier kann der Vertrag um maximal 5 Jahre verlängert werden. Ein zusätzlicher Dauernachlass ist dabei jedoch nicht möglich.

### **Kann der Versicherungsschutz um das Servicepaket »Ableitungsrohre« erweitert werden?**

Über das gesonderte Feld »Servicepaket Ableitungsrohre« kann der Versicherungsschutz entsprechend erweitert werden (Entschädigungsgrenze 1.500 EUR):

- nur in Verbindung mit der Gefahr „Leitungswasser“ abschließbar
- im bestehenden Vertrag sind bisher keine Ableitungsrohre oder Abwasserrohre mit einer Entschädigungsgrenze unter 1.500 EUR vereinbart
- Bruttoprämie bei jährlicher Zahlungsweise 74,46 EUR

### **Was ist zu tun, wenn mit der Umstellung weitere Risikoänderungen abgesichert werden sollen?**

In diesen Fällen nutzen Sie bitte das Feld »Anmerkungen« auf dem Aktionsantrag. Hier können folgende Änderungen angegeben werden:

#### **Einschluss einer weiteren versicherten Gefahr**

- Einschluss der Gefahr Feuer über einen Nettoprämienatz von 0,2 ‰
- Einschluss der Gefahren Leitungswasser oder Sturm/Hagel (Prämien dazu bitte bei der zuständigen Vertriebsdirektion erfragen)

#### **Versicherungssummenänderung**

- Bei einer Anpassung der Versicherungssumme (VSU) ist die neue Vertragsprämie (gem. Aktionsantrag) im Verhältnis zur Änderung der VSU anzupassen:
- $\text{Prämie} = \text{Prämie gem. Aktionsantrag} * \frac{\text{neue VSU}}{\text{alte VSU}}$
- Beispielrechnung für Erhöhung der VSU von 20.000 auf 25.000 Wert 14:
  - $220 \text{ EUR} * \frac{25.000 \text{ Wert 14}}{20.000 \text{ Wert 14}} = 275 \text{ EUR}$

#### **Versicherungssummenartänderung:**

- Von Neuwert auf gleitender Neuwert:
  - 40 % Zuschlag auf die bisherige Prämie. Diese Prämie wird dann um den Zuschlag (10 %) im Rahmen der Bestandsmodernisierungsaktion erhöht.
- Von Zeitwert auf gleitender Neuwert:
  - Hierfür ist eine aktuelle Wertermittlung und eine individuelle Antragsprüfung notwendig
- Geltende Annahmerichtlinien sind zu beachten (z.B. Bauartklasse)

### **Werden die umgestellten Verträge unter der gleichen Vertragsnummer fortgeführt?**

Nein, aus technischen Gründen werden alle im Rahmen der Bestandsmodernisierungsaktion umgestellten Wohngebäudeverträge unter einer neuen Vertragsnummer dokumentiert.

### **Was ist zu beachten, wenn in der bestehenden Police weitere Verträge enthalten sind (Bündelpolice)?**

Bei Verträgen mit einem Tarifstand vor 01/2000 (Migrationsverträge) kann ein Bündelvertrag nur aus den Bestandteilen Wohngebäude und Glas bestehen. In diesen Fällen stellen wir aus technischen Gründen auch den Glasvertrag auf aktuellere Bedingungen um.

Bei allen anderen Verträgen (ab 01/2000) wird über den Aktionsantrag ausschließlich der Wohngebäude-Altvertrag unter einer neuen Vertragsnummer auf aktuellere Bedingungen umgestellt. Die anderen Bündelverträge (z.B. Hausrat oder HuG-Haftpflicht) werden unverändert unter der alten Vertragsnummer fortgeführt und können nicht auf den für die Aktion gültigen XXL-Tarif umgestellt werden. Ein eventuell bestehender Bündelnachlass wird jedoch unverändert übernommen.

Eine Umstellung aller Verträge inklusive des Wohngebäudevertrages auf die Produktlinien compact, classic und comfort ist natürlich unabhängig von der Aktion möglich.

### **Was muss bei der Hauptfälligkeit beachtet werden?**

Aus Sicht des Versicherungsnehmers ist es in der Regel übersichtlicher, wenn die bestehende Hauptfälligkeit beibehalten wird, da der Kunde so die Verrechnung mit der Altprämie besser nachvollziehen kann. Sollte das Datum der Hauptfälligkeit dennoch geändert werden, z.B. weil es der ausdrückliche Wunsch des Kunden ist, so ist bei bestehenden Bündelverträgen darauf zu achten, dass auch die anderen Verträge nach Möglichkeit auf die neue Hauptfälligkeit gehoben werden. Dies kann im Antrag über das Feld »Anmerkungen« mitgeteilt werden.

### Was ist bezüglich eines bestehenden Selbstbehaltes zu beachten?

Alle vertraglich vereinbarten Selbstbehalte werden im Rahmen der Bestandsaktion übernommen. Wenn es bei Altverträgen dazu kommt, dass durch die Umrechnung von DM zu EUR ein unrunder Selbstbehalt entsteht, wird der Eurobetrag zum Vorteil des Kunden auf den nächsten runden Zehnerbetrag abgerundet (Bsp.: Alter Selbstbehalt 300 DM bedeutet einen umgerechneten Selbstbehalt von 153,39 EUR, dieser wird auf 150 EUR abgerundet).

### Gibt es Leistungsvergleiche zwischen den alten Tarifversionen und dem Umstellungstarif XXL?

Entsprechende Leistungsübersichten (Synopsen) mit den wesentlichen Leistungsverbesserungen stehen Ihnen ebenfalls als Download zur Verfügung.

### Kann der Versicherungsschutz durch die Umstellung schlechter werden?

Der Tarif XXL bedeutet für den allergrößten Teil der Altverträge eine objektive Leistungsverbesserung (z.B. Einschluss der groben Fahrlässigkeit). In Einzelfällen kann es dennoch passieren, dass gewisse Leistungen im Altvertrag besser sind als die Leistungen im Umstellungstarif XXL. In diesen Fällen räumen wir hinsichtlich des Leistungs-

umfanges ein, dass keine Verschlechterungen zum bestehenden Versicherungsschutz durch die Aktualisierung der Versicherung entstehen. Im Aktionsantrag weisen wir Ihren Kunden auf diese besondere Vereinbarung hin.

### Was ist zu tun, wenn das Gebäude zum Teil gewerblich genutzt wird?

Wird das Gebäude zum Teil gewerblich genutzt, so ist dies unter Angabe des gewerblichen Anteils in Prozent im Feld »Anmerkungen« anzugeben. Achtung: Liegt der gewerbliche Anteil bei über 50 %, so kann der Vertrag nicht im Rahmen dieser Aktion umgestellt werden.

### Unterliegen die umgestellten Verträge künftig einer Prämienanpassung?

Ja, mit Umstellung auf die aktuelle Produktwelt nehmen die Verträge künftig am regulären Prämienanpassungsprozess teil.

### Hat die Umstellungsaktion Auswirkungen auf Courta-ge/Provision oder Bewertung?

Nein, es gelten die jeweiligen Regelungen hinsichtlich Courtage/Provision und Bewertung in Ihrem Vertrag.

## ALTE LEIPZIGER Versicherung AG – ein starker Partner

