

# Stellungnahme

**des Gesamtverbandes der  
Deutschen Versicherungswirtschaft  
Lobbyregister-Nr. R000774**

**zum**

**Merkblatt Wohlverhaltensaufsicht zu kapitalbilden-  
den Lebensversicherungsprodukten**

## Inhalt

Die deutschen Versicherer bedanken sich für die Möglichkeit zur Stellungnahme zum Entwurf der BaFin für ein „Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten“ (im Folgenden kurz „Merkblatt“). Sie begrüßen, dass sich die BaFin im Merkblatt zum Provisionsvertrieb bekennt und den Rahmen für ihre Aufsichtstätigkeit sowie Erwartungen an die Branche in Bezug auf den Produktprüfungsprozess klar kommuniziert. In der Analyse des Merkblatts haben sich bezüglich möglicher Auswirkungen auf die Produktgestaltung, die Produktfreigabe und den Produktvertrieb verschiedene Fragen ergeben. Der GDV nutzt daher gerne die Gelegenheit, sich konstruktiv in die Diskussion zur Finalisierung des Merkblatts einzubringen mit dem Ziel, es kundenorientiert und praxistauglich auszugestalten.



Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.  
Wilhelmstraße 43 / 43 G, 10117 Berlin  
Postfach 08 02 64, D - 10002 Berlin  
Telefon: +49 30 2020-5000 · Telefax: +49 30 2020-6000  
Lobbyregister-Nr. R000774

**Ansprechpartner**  
Abteilung Mathematik und Produktfragen

**E-Mail**  
[mathematik@gdv.de](mailto:mathematik@gdv.de)

Rue du Champ de Mars 23, B - 1050 Brüssel  
Telefon: +32 2 28247-30 · Telefax: +49 30 2020-6140  
ID-Nummer 6437280268-55  
[www.gdv.de](http://www.gdv.de)

## Zusammenfassung

Die deutschen Versicherer teilen die Überzeugung der BaFin, dass die Verbraucherinnen und Verbraucher Vertrauen in das Preis-Leistungs-Verhältnis der angebotenen kapitalbildenden Renten- und Lebensversicherungsprodukte (im Folgenden kurz „LV-Produkte“) haben müssen. Daher hält die deutsche Versicherungswirtschaft die durchgehende Berücksichtigung des „Preis-Leistungs-Verhältnisses“ in dem Produktaufsichts- und Governance-Prozess (im Folgenden kurz „POG-Prozess“) für einen nachvollziehbaren Schritt. Die Offenlegung des risikoorientierten Ansatzes der BaFin ist zu begrüßen. Dennoch sieht der GDV auch Änderungsbedarf am Merkblatt, die im Folgenden dargestellt werden.

Nach den europäischen Vorgaben für die Produktprüfungsprozesse müssen Produkte den Bedürfnissen, Zielen und Merkmalen der zum Zielmarkt gehörenden Kunden entsprechen. In diesem Zusammenhang ist eine Renditeerwartung oberhalb der Inflation ein Kriterium unter vielen, aber nicht das allein ausschlaggebende und immer zu erfüllende Merkmal. Vielmehr kommen für verschiedene Kundenbedarfe auch verschiedene Chance-Risiko-Profile in Betracht. Hauptziel der Altersvorsorge ist ein stabiles, lebenslanges Einkommen im Alter. Die Beiträge werden dafür oft über 30 Jahre und mehr gezahlt und die Gelder langfristig angelegt. Die Produkte von vornherein auf die vorzeitige Vertragsbeendigungen zu optimieren, ginge automatisch zu Lasten der langfristigen Altersvorsorge. Die geforderten Stornoszenarien sollten deshalb entfallen. Maßgeblich sind die geltenden gesetzlichen Bestimmungen.

Der Hinweis der BaFin, dass Lebensversicherer (LVU) eine Vergütungsspreizung bei den unterschiedlichen Vertriebswegen bereits im Rahmen der Prämienkalkulation für den individuellen VN berücksichtigen können, gleichsam also ein Produkt je nach Vertriebsweg bereitstellen, verkürzt aus Sicht des GDV den Blick rein auf die Provisionshöhe und führt zu einem falschen Schluss. Bei der Kalkulation der Kosten eines Produktes ist vielmehr eine Gesamtanalyse aller relevanten Faktoren über das Kollektiv hinweg erforderlich – und zwar unabhängig von dem konkret gewählten Vertriebsweg. Auch die von der BaFin vorgeschlagene Alternative einer Berücksichtigung bei der Überschussbeteiligung wäre nicht verursachungsorientiert darstellbar.

Die Erwartung, dass verschiedene Produkte für granularere, also kleinere Zielmärkte definiert werden, bittet der GDV zu überdenken. Das würde zu einer schwer überschaubaren Zersplitterung der LV-Produkte führen. Sie sind flexibel konstruiert und können an sich ändernde Lebenssituationen angepasst werden. Damit würden die Komplexität und der Aufwand bei der Produktgestaltung steigen. Skaleneffekte und Flexibilität würden sinken. Entgegen der eigentlichen Intention der BaFin würde das zu Kostensteigerungen und Nachteilen für die Kundinnen und Kunden führen.

## Entwurf des BaFin-Merkblatts

### A. Persönlicher und sachlicher Anwendungsbereich

Das Merkblatt nimmt Bezug auf die Veröffentlichungen von EIOPA zu Value for Money<sup>1</sup>. Die Ausführungen von EIOPA beziehen sich auf fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen (im Folgenden kurz „FLV“) sowie hybride Versicherungsprodukte mit teilweiser Anlage im Sicherungsvermögen (im Folgenden kurz „Hybridprodukte“). Das Merkblatt hingegen definiert einen breiteren Anwendungsbereich für alle Arten von kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten. Der GDV plädiert dafür, den Anwendungsbereich des Merkblattes analog zu EIOPA wählen. Dadurch wäre es leichter, den europäischen Aufsichtsrahmen mit dem nationalen konsistent zu halten.

Das Merkblatt sollte sich nur auf fondsgebundene und hybride Versicherungsanlageprodukte nach der PRIIP-VO beziehen. Denn für bAV- und AltZertG-Produkte existieren viele Sonderregelungen – insbesondere ein Verrentungsanreiz bzw. eine Verrentungspflicht. Je nach Produktart gibt es für diese Produkte auch Vorgaben zur Kostenstruktur, Anforderungen aus dem Arbeitsrecht, gesetzliche Mindestgarantien, gesonderte Informationsdokumente, eine extern durchgeführte Klassifizierung etc., die sich kaum im aktuellen Merkblatt niederschlagen.

Sollte dennoch an dem umfassenden Anwendungsbereich des Merkblatts festgehalten werden, bedürfte das einer sorgfältigen Begründung und geeigneter Folgeregelungen, die insbesondere die verschiedenen Chance-Risiko-Profile für unterschiedliche Kundenbedarfe geeignet berücksichtigen. Der im Merkblatt vorgesehene breite Anwendungsbereich und das in dieser Absolutheit vorgetragene Inflationskriterium kollidieren jedenfalls deutlich miteinander (siehe dazu ausführlich Abschnitt C).

**Petition:** Der Anwendungsbereich sollte analog zu den o. g. EIOPA-Veröffentlichungen gewählt werden und FLV und Hybridprodukte umfassen. Mindestens aber sollten Produkte gemäß dem AltZertG und bAV-Produkte nicht erfasst werden, d. h. der Anwendungsbereich sollte ersatzweise auf Versicherungsanlageprodukte nach der PRIIP-VO konzentriert werden. Sollte dem nicht entsprochen werden, sind Anpassungen im Merkblatt für die Produkte erforderlich, die zusätzlich zu dem EIOPA-Ansatz einbezogen werden.

<sup>1</sup> „Supervisory statement on assessment of value for money of unit-linked insurance products under product oversight and governance“ und die Ergänzungen durch EIOPAs “Methodology to assess value for money in the unit-linked market”

## **B. Rechtsquellen und Fokus des Merkblatts und Proportionalität**

Die maßgebliche Solvency II-Richtlinie sieht eine prinzipienorientierte Regulierung vor. In diesem Rahmen sind derart detaillierte Produktvorgaben, wie durch das Merkblatt induziert, nicht angezeigt. Konkrete Produkteigenschaften von LV-Produkten (v. a. langfristige Altersvorsorge, Garantien, biometrische Absicherung) dürfen nicht – so wie bisher – außer Acht gelassen werden. Der GDV plädiert deshalb für einen insgesamt noch stärker risikoorientierten Ansatz.

## **C. Unternehmenseigene Feststellung eines angemessenen Kundennutzens der vertriebenen Produkte**

### **C.I. Produkt / Produkteigenschaften / Kundennutzen**

Gemäß dem Entwurf müssen die betroffenen Versicherungsprodukte generell „mit hinreichender Wahrscheinlichkeit [zum Ende der Ansparphase] eine Rendite nach Kosten erzielen, die über einer begründeten langfristigen Inflationserwartung liegt“ (im Folgenden kurz „Inflationskriterium“). Diese Formulierung bedeutet faktisch ein Ausschlusskriterium für das Vorliegen eines Kundennutzens, wenn das Inflationskriterium nicht erfüllt wird.

Es ist indes ungeeignet, weil die erwartete Rendite des Produkts – auch unter Einbeziehung der Inflation – nur eines von verschiedenen Kriterien ist, die von den Versicherern in den Produktprüfungsprozessen zu berücksichtigen sind. So ist im Rahmen der Ermittlung der maßgeblichen Bedürfnisse, Merkmale und Ziele der zum Zielmarkt gehörenden Kunden (Art. 5 Abs. 3 der del. VO (EU) 2017/2358) nicht zuletzt auch der Fähigkeit dieser Kunden zur Verlusttragung Rechnung zu tragen. Es muss möglich bleiben, zwischen unterschiedlichen Bedürfnissen und Zielen des avisierten Kundenkreises abzuwägen und ggf. zugunsten des jeweils höher gewichteten Kriteriums zu priorisieren.

Die Rendite ist ein wichtiger Teil der Leistung von LV-Produkten, aber nicht das einzige Kriterium:

- Relevant sind vor allem auch die Übernahme des Langlebigkeitsrisikos und weitere Rentengarantien/garantierte Rentenfaktoren.
- Selbst wenn man sich auf den Kapitalanlageaspekt beschränkt: Garantien bzw. Risikominderungstechniken werden bisher weitgehend ausgeblendet, obwohl sie für bestimmte Kundenkreise wichtig sind. Bei unterschiedlichen Chance-Risiko-Profilen geht es darum, Chancen und Risiken effizient auszubalancieren.
- Integrierte Produktbestandteile wie die einkalkulierte Anpassung der Anlage an veränderte Chancen-Risiko-Profile entsprechend der Wünsche und Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden stellen einen wichtigen Kundennutzen dar.

- Auch ergänzende, optionale biometrische Zusatzversicherungen können den Produkten werthaltige Elemente hinzufügen. Die im Merkblatt in C.I.1. angegebene Begründung für das Weglassen dieses Aspekts ist daher unzutreffend.
- Ebenso stellen ESG-Aspekte, einen zusätzlichen Nutzen für Kundinnen und Kunden dar und sollten berücksichtigt werden.
- LV-Produkte werden meist zum Zweck der langlaufenden Altersvorsorge abgeschlossen. Viele der Kundinnen und Kunden sind besonders risikoavers und wählen LV-Produkte mit höherer Sicherheit vor Schwankungen. Dies betrifft oft Kundinnen und Kunden mit geringen Finanzmitteln, die für ihr Alter auf das Ersparte angewiesen sind. Ein absolutes Erfordernis, die Inflation im Mittel zu schlagen, würde bedeuten, dass für diese Kundinnen und Kunden keine Produkte konzipiert werden könnten. Die Palette an LV-Produkten muss weiterhin die unterschiedlichen Risikoprofile bedienen können.
- Kundinnen und Kunden können verschiedene Anlageprodukte mit unterschiedlichen Chance-Risiko-Profilen besitzen. Dann kommt es auf den Nutzen des einzelnen Produktes im Mix mit den anderen an.

Die BaFin selbst nennt im Übrigen Produkte, die das Inflationskriterium nicht erfüllen müssen. Damit erkennt sie an, dass Kundinnen und Kunden auch andere Ziele als eine positive Real-Rendite haben können. Bedauerlicherweise greift aber die Ausnahme der BaFin, für kurzlaufende „klassische Produkte gegen Einmalbeitrag“, zu kurz. Auch in den erwähnten EIOPA-Veröffentlichungen wird die Inflation nur als eine Möglichkeit thematisiert, nicht aber als ein zwingendes Muss bei der Betrachtung des Preis-Leistungs-Verhältnisses.

Das Inflationskriterium wirkt zudem nicht produktneutral, da es risikoreichere Produkte bevorzugt, denn diese erreichen im Mittel höhere Renditen. Dafür entstehen aber auch höhere Schwankungen, die insbesondere kurz vor Beginn der Rentenphase problematisch sein können. Sicherheitsorientierte Finanzprodukte erfordern zu großen Teilen Investitionen in festverzinsliche Anleihen von Staaten und Unternehmen. Damit sinken Schwankungsrisiken für die Kundinnen und Kunden. Die Rendite 10-jähriger Staatsanleihen lag in den letzten Jahren z. T. deutlich unter der Inflationsrate. Das vorgeschlagene Inflationskriterium würde das Angebot solcher sicherheitsorientierten Finanzprodukte deutlich erschweren.

Die Vorgabe, eine Inflation von 2 % nach Kosten zu übertreffen, stellt zudem auch eine indirekte Vorgabe zur durchschnittlichen Mindestverzinsung von Kapitalanlagen dar. Im Vergleich zu einer risikolosen Zinskurve führt sie zu einer Spread-Anforderung, die in den letzten 5 Jahren und auch aktuell nicht durch Bonds mit Investment Grade erfüllt werden kann. Die BaFin sollte die Anlagepraxis der Versicherer nicht mit Rendite-Anforderungen an die Produkte beeinflussen.

**Petition:** Nutzen macht sich also nicht allein an Rendite fest. Es wird Konstellationen und Gewichtungen dieser Kriterien seitens der Kundinnen und Kunden geben, in denen das Inflationkriterium zugunsten anderer Kriterien geringer gewichtet wird. Im Produktprüfungsverfahren kann es deshalb kein Ausschlusskriterium sein. Die Geeignetheitsprüfung sieht explizit vor, die Risikoneigung bzw. Verlusttragfähigkeit der Kundinnen und Kunden zu erheben. Damit kann das gewünschte Chance-Risiko-Profil ermittelt werden. Bei der Beratung ist zu ermitteln, welches LV-Produkt mit welchen Produktoptionen im konkreten Einzelfall besser geeignet ist. In jedem Fall ist eine gesamthafte Betrachtung des Kundennutzens erforderlich.

## **C.II Berücksichtigung ausgewählter Kostenpositionen bei der Prämienkalkulation und der Durchführung der Überschussbeteiligung**

### **C.II.1 Kundennutzen und Storno / Frontlastigkeit von Abschlussprovisionen**

Rentenversicherungen in Form von FLV und Hybridprodukten machen einen Großteil der in Deutschland angebotenen LV-Produkte aus. Wie das Papier an anderer Stelle auch korrekt zum Ausdruck bringt, ist deren primärer Zielmarkt die langfristige Altersvorsorge. Die Beiträge werden hier regelmäßig über 30 Jahre gezahlt und die Gelder langfristig angelegt. Dieser Zielmarkt sieht eine vorzeitige Vertragsbeendigung nicht vor, auch wenn Kündigungen natürlich möglich sind.

Wenn Verbraucherinnen und Verbraucher sich für einen Altersvorsorgevertrag entscheiden, wünschen sie sich ein Produkt, das ihnen ein stabiles Renteneinkommen sichert. Alternativ haben sie zu Rentenbeginn die Möglichkeit, eine Einmalzahlung zu wählen. Dementsprechend erfolgt die Anlage der Gelder mit einem langfristigen Zeithorizont. So können Kundinnen und Kunden z. B. von Investitionen in langfristige illiquide Anlagen der Realwirtschaft profitieren, die auch für die Finanzierung des ökologischen Umbaus von Wirtschaft und Gesellschaft von großer Bedeutung sind. Wenn der Vertrag aufgrund einer Stornierung nicht mehr zur Altersvorsorge eingesetzt wird, ist es schwierig bis unmöglich, vorzeitig ein ähnliches Renditepotenzial zu gewährleisten. Mehrleistungen für Stornierende gingen zwangsläufig zu Lasten derjenigen, die den Vertrag tatsächlich für die Altersvorsorge nutzen. Der Interessenkonflikt zwischen verschiedenen Kundengruppen würde dann einseitig zu Lasten der Kundengruppe gelöst, die den Vertrag bestimmungsgemäß einsetzt.

Zudem berücksichtigt das Merkblatt nicht, dass die Kundinnen und Kunden eine Beratungsleistung in Anspruch genommen haben, die auch entsprechend zu vergüten ist. Speziell für die Situation bei Frühstorno innerhalb der ersten 5 Vertragsjahre wurden durch den Gesetzgeber in den letzten Jahren Regelungen angepasst. Mit der VVG-Reform wurden die einmaligen Abschlusskosten im Falle laufender Beiträge bei der Berechnung des Rückkaufswertes auf 5 Jahre verteilt und durch das LVRG wurde deren Höhe weiter auf 2,5 % der Beitragssumme begrenzt. Bei zertifizierten Verträgen ist sogar eine 5-Jahres-Verteilung der Abschlusskosten

vorgeschrieben. Zudem beträgt die Provisionshaftung für Vermittler mindestens 5 Jahre, d. h. bei Frühstorno ist die Provision anteilig zu erstatten. Damit hat der Gesetzgeber klare Mindestanforderungen für einen Interessenausgleich zwischen den früh stornierenden und den im Bestand verbleibenden Kundinnen und Kunden festgelegt. Er besteht darin, dass die bei Vertragsabschluss anfallenden Kosten nur teilweise mit den Prämien der ersten 5 Jahre verrechnet werden und im Übrigen auf die Laufzeit verteilt werden.

Ab Jahr 6 reduziert sich diese Auswirkung schrittweise und die Werte nähern sich denen einer Verteilung über die gesamte Laufzeit an. Dadurch zeigen sich deren Auswirkungen unter Umständen auch noch in dem von der BaFin dargestellten Szenario der halben vereinbarten Vertragslaufzeit vor Rentenbeginn.

Im Übrigen wären im Merkblatt auch sog. Nettotarife und die durch eine Honorarberatung entstehenden Kosten konsistent zu berücksichtigen. In diesem Fall wird die Beratung über ein Honorar des Versicherungsnehmers vergütet. Dieses Honorar wird im Merkblatt nicht angesprochen. Sowohl bei der Beratung gegen Honorar als auch gegen Provision werden Leistungen erbracht, die einen Nutzen stiften. Einer Kundin oder einem Kunden, der sich für einen Nettotarif entscheidet, wird bei vorzeitigem Storno das gezahlte Honorar nicht erstattet.

**Petition:** Die Vorteile der geschilderten Produktgestaltung für den auf Altersvorsorge gerichteten Zielmarkt überwiegen regelmäßig die Nachteile, die bei einer frühen Kündigung entstehen können. Ein angemessener Kundennutzen für den Zielmarkt liegt daher in der Regel vor. Der langfristige Charakter der Produkte ist im Rahmen der Beratung und der Geeignetheitsprüfung zu berücksichtigen. Insgesamt hat sich der gesetzlich festgelegte Interessenausgleich bewährt und sollte daher nicht aufgeweicht werden. Das dargestellte Storno-Szenario sollte daher entfallen.

### **C.II.2 Unterschiedlich hohe Aufwendungen für unterschiedliche Vertriebspartner / -wege**

Richtigerweise weist die BaFin in diesem Passus darauf hin, dass Interessenkonflikte auch zwischen Kundengruppen zu prüfen sind. Die Darstellung im Merkblatt erscheint verkürzt, da die angesprochenen ggf. denkbaren "Quersubventionierungen" zwischen Kundengruppen unterschiedlicher Vertriebswege nicht alleinstehend zu betrachten sind, sondern im Rahmen einer Gesamtanalyse sämtlicher relevanter Faktoren zu berücksichtigen sind. Bei dieser erforderlichen Gesamtanalyse ist fraglich, ob eine Differenzierung nach unterschiedlichen Vertriebswegen bei einem inhaltlich gleichen Produkt unterschiedliche Kostenkalkulationen nach sich ziehen würde. Eine Aufspaltung der Produkte wird zudem die Kosten für die Kundinnen und Kunden erhöhen und ist nicht in deren Interesse.

Der gewählte Vertriebsweg stellt für sich genommen keinen sachlichen Grund für eine unterschiedliche Produktkalkulation dar. Beim Produktangebot muss selbstverständlich stets der Gleichbehandlungsgrundsatz berücksichtigt werden. Dieser

gibt aus Sicht des GDV einen ausreichenden und bewährten Rahmen vor, innerhalb dessen eine Kostenkalkulation im POG-Kontext erfolgen kann. Bedarf für gesonderte Vorgaben zu vertriebswegeabhängigen Kosten besteht daher nicht. Die in der IDD und der delegierten Verordnung hierzu verankerten und im VAG umgesetzten Regelungen zur Vermeidung von Interessenkonflikten stellen sicher, dass mögliche Interessenkonflikte verhindert oder – sollten sie bestehen – offengelegt werden.

Dies vorausgeschickt, wird in aller Regel gerade keine erhebliche „Spreizung der Aufwendungen“ eintreten. Dann wird es schwierig bis unmöglich, in diesem Zusammenhang gleichartige Versicherungsverträge nach anerkannten versicherungsmathematischen Grundsätzen zu verschiedenen Unter-Bestandsgruppen zusammenzufassen. Die von der BaFin vorgeschlagene Alternative einer Berücksichtigung bei der Überschussbeteiligung wäre somit nicht verursachungsorientiert. Sie würde dem Gleichbehandlungsgrundsatz und dem Kollektivgedanken bei der Überschussbeteiligung widersprechen. Die kostentreibenden Effekte würden sich ebenso wie bei der Prämienkalkulation abhängig vom Vertriebsweg/-partner einstellen und im Mittel die Überschussbeteiligung reduzieren.

**Petition:** Die Anforderung, den Kundinnen und Kunden das gleiche Produkt zu unterschiedlichen Kosten allein abhängig von den Aufwendungen für einen Vertriebspartner/-weg anzubieten, widerspricht dem Gleichbehandlungsgrundsatz in der Prämienkalkulation und erhöht die Kosten. Damit würden die Komplexität und der Aufwand bei der Produktgestaltung steigen. Skaleneffekte und Flexibilität würden sinken. Die Aufwendungen für Vertriebspartner sollten als ein Faktor im Rahmen einer Gesamtanalyse geprüft werden.

### **C.II.3 Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an das LVU in der fondsgebundenen Lebensversicherung**

Jegliche direkten und indirekten Kosten werden bei der Berechnung der Reduction in Yield bzw. der Effektivkosten berücksichtigt und dadurch offengelegt. Dies gilt insbesondere auch für die (indirekten) Kosten der Fondsverwaltung.

Die Verwendung der Verwaltungskosten im Fonds sollte nicht Gegenstand einer fragmentarischen Betrachtung der Versicherungsaufsicht sein, sondern ist Sache der Fondsaufsicht. Die Entnahme der Verwaltungskosten erfolgt für alle Anleger gleichmäßig, unabhängig davon, ob sie indirekt über LV-Produkte oder direkt in den Fonds anlegen.

Soweit Rückvergütungen an die Kundinnen und Kunden weitergegeben werden, sind sie bei der Reduction in Yield preismindernd zu berücksichtigen. Bei LVU weit verbreitete und oft genutzte Methoden dafür beschreibt die BaFin selbst auf Seite 12 unten ihres Entwurfs. Von daher sollten solche Rückvergütungen nicht verallgemeinernd als „tendenziell preistreibend“ beschrieben werden.

### **C.III Weitere besondere Produkteigenschaften in der fondsgebundenen Lebensversicherung**

Zu „Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an Vertriebspartner der LVU“ wird auf Abschnitt D.II verwiesen.

### **C.IV Ergänzende Hinweise zu Zielmarkt, Produktprüfung, Produktüberwachung; Dokumentationspflicht**

Flexible Produkte bringen Vorteile für Kundinnen und Kunden: Die Versicherer bringen LV-Produkte auf den Markt, die für breite Kundengruppen geeignet sind, die insbesondere kapitalgedeckt für das Alter vorsorgen wollen. So kann durch die Wahl des Garantieniveaus oder der Fonds dasselbe Produkt unterschiedliche Chance-Risiko-Profile generieren. Den Zielen und Bedürfnissen von Kunden mit unterschiedlicher Risikoneigung und unterschiedlicher Fähigkeit zur Verlusttragung wird damit entsprochen.

Die Alternative wären kleinteilige Angebote mit festen Garantieniveaus und sehr eingeschränkten Fondspaletten. Dies würde es den Kundinnen und Kunden erschweren, einen persönlichen Anlagemix zusammenzustellen und die Beratung würde komplexer. Auch die Komplexität und der Aufwand bei der Produktgestaltung würden steigen, die Skaleneffekte würden abnehmen. Entgegen der eigentlichen Intention der BaFin würde das zu Kostensteigerungen führen.

Eine Aufspaltung in unterschiedliche Produkte würde zudem die Flexibilität während der Ansparphase beschränken, die Produkte dieser Art bieten. Eine wesentliche Wahlmöglichkeit ist z. B. die Anpassung der Anlagestrategie (Fonds Auswahl und ggf. Garantieniveau). Ist bisher ein biometrischer Risikoschutz eingeschlossen und müsste ein neues LV-Produkt gewählt werden, wäre eine erneute Risikoprüfung erforderlich. Derart eingeschränkte Anpassungsmöglichkeiten würden die Kundinnen und Kunden in einem engen Rahmen festlegen. Eine Aufspaltung der Produkte ist also aus verschiedenen Blickwinkeln nachteilig.

Stark segmentierte Zielmärkte mindern auch nicht den Beratungsaufwand: Im Rahmen der Beratung zu LV-Produkten müssen stets die Wünsche, Bedürfnisse (insbesondere Anlageziele und die Fähigkeit, Verluste zu tragen) sowie die Kenntnisse und Erfahrung der Kundinnen und Kunden abgefragt werden, um ein geeignetes Produkt empfehlen zu können. Darüber hinaus müssen Vermittler zu diesem Zweck die Produkte und ihre Eigenschaften kennen und verstehen. Die Zielmarktbestimmung durch den Produkthersteller gibt Vermittlern insoweit eine Orientierung, ersetzt aber nicht die Prüfung der Geeignetheit in Bezug auf einzelne Kundinnen und Kunden. Insofern teilt der GDV nicht die pauschale Einschätzung, dass stärker segmentierte Zielmärkte zu einem geringeren Aufwand am „Point of Sale“ führen.

Der Entwurf des Merkblattes geht davon aus, dass Umschichtungsalgorithmen die Verständlichkeit eines Produkts für die Verbraucher erschweren. Dabei ist zu beachten, dass solche Algorithmen Risikominderungstechniken sind, die die Versicherer anwenden, um ein ausgewogenes Verhältnis von Rendite und Risiko sicherzustellen. Das macht die Produkte aus Sicht der Kundinnen und Kunden allerdings

nicht komplex bzw. unverständlich, da die genaue Funktionsweise des Algorithmus weniger relevant ist. Hohe Relevanz hat, dass durch professionelle Aufteilung auf sichere und riskante Anlagen die Rendite bei vorgegebener Sicherheit erhöht wird.

**Petition:** Eine Aufteilung von flexiblen FLV- und Hybridprodukten in granulare Einzelprodukte bringt Nachteile durch höhere Kosten und eingeschränkte Flexibilität. Diese Nachteile für die Kundinnen und Kunden überwiegen deutlich. Die BaFin sollte ihren Fokus darauf richten, dass die Wahlmöglichkeiten der Produkte bei der Zielmarktbeschreibung klar und deutlich sind. Vermittler erhalten so eine gute Orientierung für die Nutzung der verschiedenen Produktoptionen und deren Auswirkungen auf das Chance-Risiko-Profil im jeweiligen Einzelfall.

## **D. Unternehmenseigene Prüfung von Fehlanreizen in der Vertriebsvergütung**

### **D.I. Die Vergütung durch die LVU**

Im Entwurf des Merkblatts steht, dass LVU berücksichtigen sollen, ob der Anreiz ausschließlich oder vorwiegend auf rein quantitative Kriterien abstellt oder aber auch angemessene qualitative Kriterien berücksichtigt. Einer Abschlussprovision, die an das Zustandekommen eines vermittelten Vertrages anknüpft, komme grundsätzlich eine hohe Anreizwirkung zu. Eine hohe Abschlussprovision sei daher an angemessene qualitative Kriterien zu knüpfen (S. 17, 3. Absatz).

Das steht im Widerspruch zu den zutreffenden Ausführungen der BaFin zur notwendigen Gesamtanalyse (S. 16 unten): Um beurteilen zu können, ob sich ein Anreiz nachteilig auf die Qualität der betreffenden Dienstleistung für den Kunden auswirkt, müssen die LVU eine solche Gesamtanalyse vornehmen, bei der sämtlichen relevanten Faktoren Rechnung getragen wird. Die LVU müssen administrative oder organisatorische Maßnahmen zur Verhinderung des Risikos einer nachteiligen Auswirkung ergreifen. Reichen diese nicht aus, müssen die LVU den Kundinnen und Kunden die allgemeine Art oder die Quellen von Interessenkonflikten offenlegen. Die konkrete Ausgestaltung einer Abschlussprovision ist – ebenso wie die konkrete Ausgestaltung einer Stornoregelung – als relevanter Faktor in der Gesamtanalyse eines Vergütungssystems zu berücksichtigen. Sie müssen in ihrer Gesamtwirkung mit anderen relevanten Kriterien bewertet werden. Diese werden – nicht abschließend – in Art. 8 Abs. 2 DVO 2017/2359 aufgezählt.

**Petition:** Bei der Beurteilung, ob ein Anreiz sich nachteilig auf die Qualität der betreffenden Dienstleistung für den Kunden auswirkt, sind alle relevanten Faktoren in ihrer Gesamtwirkung zu bewerten.

## **D.II. Zahlungen Dritter an Vertriebspartner, insbesondere Rückvergütungen der Fondsgesellschaften in der fondsgebundenen Lebensversicherung**

Gemäß dem Merkblatt sollen sich LVU in ihrer Eigenschaft als Produkthersteller und der sich daraus ergebenden umfassenden Verantwortlichkeit vergewissern,

- ob und in welchem Umfang Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an Vertriebspartner gezahlt werden und
- Zahlungen Dritter an ihre Vertriebspartner, insbesondere Rückvergütungen von Fondsgesellschaften bei der Bemessung ihrer eigenen Vertriebsvergütung berücksichtigt werden.

Laut Entwurf könnten LVU nur mit der Kenntnis von Rückvergütungen beurteilen, ob es zusammen mit den eigenen Vergütungszahlungen zu Fehlanreizen kommen kann. Jedoch bleibt offen, ob und wie die LVU an diese Informationen gelangen können. Denn die LVU haben nicht gegenüber allen Vertriebspartnern einen Anspruch, diese Informationen zu erhalten.

**Petition:** Die Anforderungen an die Einholung von Informationen über Rückvergütungen sind in Abhängigkeit vom Vertriebsweg differenziert zu betrachten.

## **E. Risikoorientierter Aufsichtsansatz und Risikoindikatoren**

Die BaFin möchte Anbieter näher prüfen, deren Kennzahlen oberhalb des 75 %-Quantils oder unterhalb des 25 %-Quantils liegen. Beispielsweise, ob deren Hauptverkaufsprodukte Effektivkosten oberhalb des 75 %-Quantils aufweisen. Dieser risikoorientierte Ansatz ist grundsätzlich nachzuvollziehen. Die sehr niedrige Schwelle von 75 % in Verbindung mit sehr vielen Einzelindikatoren kann diese grundsätzlich sinnvolle Ausrichtung konterkarieren. Da dann etliche, unterschiedliche Einzelindikatoren bei sehr vielen Gesellschaften anschlagen dürften, helfen sie kaum bei einer zielgerichteten Auswahl. Daher werden in der EIOPA-Ausarbeitung auch erheblich höhere Schwellen von 90 %, 95 % oder 99 % empfohlen. Da die Kosten der in Deutschland angebotenen FLV und Hybridprodukte EU-weit betrachtet eher im unteren Mittelfeld liegen, bieten sich entsprechend die höheren Werte als Schwellen an, also 95 % oder 99 %.

**Petition:** Die Wahl der Quantilsgrenzen für die Risikoindikatoren sollte im Sinne einer zielgerichteten Auswahl geprüft werden und sich an den höheren von EIOPA genannten Größenordnungen orientieren.

## Weitere Anmerkungen

Zur leichteren Verständlichkeit, welche Unternehmen angesprochen sind, sollte ein Passus aufgenommen werden, der direkt klarstellt, dass sich das Merkblatt an LVU außer Pensionskassen richtet.

Der Verband begrüßt, dass sich das Merkblatt auch an **ausländische LVU** richtet, die der Rechtsaufsicht der BaFin unterliegen, in den Anwendungsbereich der IDD fallen und entsprechende Produkte in Deutschland vertreiben. Das Merkblatt und seine Anlagen sollten deswegen nach seiner Veröffentlichung auch in englischer Sprache auf der Webseite der BaFin zur Verfügung stehen.

Der letzte Absatz im Merkblatt enthält Doppelungen und sollte gekürzt werden.

Berlin, den 13.01.2023