



# VOTUM

**AXA – bAV-Symposium 2024**

## **Auswirkungen von Verbraucherschutz und Wohlverhalten auf die Altersversorgung**

**RA Martin Klein,  
Geschäftsführender Vorstand von VOTUM,  
Deputy Chairman FECIF**

## Verbraucherschutz als Aufgabe der Versicherungsaufsicht

Die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge (EIOPA) wurde erst 2011 in Folge der Finanzmarktkrise von 2007 bis 2008 errichtet. Zu ihren Aufgabenbereichen gehört von Beginn an der Verbraucherschutz.

Für die BaFin ist der kollektive Verbraucherschutz erst seit 2015 gesetzlich als Aufsichtsziel fixiert.



# BaFin

Bundesanstalt für  
Finanzdienstleistungsaufsicht



**eiopa**  
EUROPEAN INSURANCE  
AND OCCUPATIONAL PENSIONS AUTHORITY



## Produktfreigabeverfahren existiert seit sechs Jahren

Mit Umsetzung der IDD wurden am 23.02.2018 die Product Oversight and Governance Requirements POG – das sogenannte Produktfreigabeverfahren - in Kraft gesetzt.

## § 23 VAG

(1a) Die Unternehmen, die Versicherungsprodukte zum Verkauf konzipieren, haben **ein Verfahren für die interne Freigabe zum Vertrieb jedes einzelnen Versicherungsprodukts** oder jeder wesentlichen Änderung bestehender Versicherungsprodukte **zu unterhalten, zu betreiben und regelmäßig zu überprüfen (Produktfreigabeverfahren)**. Das Verfahren muss **gewährleisten, dass für jedes Versicherungsprodukt**, bevor es an Kunden vertrieben wird, **ein bestimmter Zielmarkt festgelegt wird**. Bei der Festlegung des Zielmarkts sind alle einschlägigen Risiken für den bestimmten Zielmarkt zu bewerten. Es ist sicherzustellen, dass die beabsichtigte Vertriebsstrategie dem bestimmten Zielmarkt entspricht. Die Unternehmen stellen im Rahmen einer angemessenen Geschäftsorganisation sicher, dass die Versicherungsprodukte an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden.

(1b) Die Unternehmen haben **die Versicherungsprodukte regelmäßig zu überprüfen**. Dabei haben sie alle Ereignisse zu berücksichtigen, die wesentlichen Einfluss auf das potenzielle Risiko für den bestimmten Zielmarkt haben könnten, und zumindest zu beurteilen, ob das Versicherungsprodukt weiterhin den Bedürfnissen des bestimmten Zielmarkts entspricht und die beabsichtigte Vertriebsstrategie immer noch geeignet ist.

(1c) Unternehmen, die Versicherungsprodukte konzipieren, haben allen Vertreibern sämtliche sachgerechten Informationen zu dem Versicherungsprodukt und dem Produktfreigabeverfahren, einschließlich des bestimmten Zielmarkts des Versicherungsprodukts, zur Verfügung zu stellen. Vertriebt ein Unternehmen Versicherungsprodukte, die es nicht selbst konzipiert, oder berät es über solche Versicherungsprodukte, muss es über angemessene Vorkehrungen verfügen, um sich die in Satz 1 genannten Informationen zu verschaffen und die Merkmale und den bestimmten Zielmarkt zu verstehen.

## **Art. 4 Abs. 3 DVO-POG**

- a) Das Produktgenehmigungsverfahren hat Folgendes zum Ziel:**
- b) Sicherstellung, dass die Versicherungsprodukte so konzipiert sind, dass sie alle nachfolgenden Kriterien erfüllen:**
  - i. Sie tragen den Zielen, Interessen und Merkmalen der Kunden Rechnung;**
  - ii. es wird negativen Auswirkungen auf die Kunden vorgebeugt;**
  - iii. eine Benachteiligung der Kunden wird vermieden bzw. gemindert;**
- c) Unterstützung eines ordnungsgemäßen Umgangs mit Interessenkonflikten.**



Diese recht allgemein gehaltenen Anforderungen werden nunmehr von den Aufsichtsbehörden als Grundlage für immer detailliertere Eingriffe in den Produkt- und Preisgestaltungsprozess der Versicherer genutzt.

Im Fokus der Aufsichtsbehörden steht im besonderen Maße das Preis-Leistungs-Verhältnis (Value for Money) bei fondsgebundenen und hybriden Lebensversicherungen



## **1. 11/2021 EIOPA Supervisory Statement On assessment of value for money of unit-linked insurance products under product oversight and governance.**

**„In Bezug auf die ermittelten Kosten sollten die zuständigen Behörden prüfen, ob der Hersteller des Versicherungsprodukts ausreichend nachgewiesen hat, dass die Kosten in einem angemessenen Verhältnis zu Marktstandards, der Art der erbrachten Dienstleistung sowie den Bedürfnissen, Zielen und Merkmalen des Zielmarktes stehen.“**

## **2. Methodology to assess value for money in the unit linked market 31.10.2022**

**„Die EIOPA gibt den nationalen Aufsichtsbehörden vor, anhand geeigneter Indikatoren zu Kosten und Leistungen – insbesondere Rendite – besonders teure bzw. wenig Ertrag abwerfende Produkte zu identifizieren. Diese Produkte sollen dann durch die nationalen Aufsichtsbehörden einer vertieften Prüfung auf ihren Kundennutzen unterzogen werden.“**

## Wie setzt Deutschland diese EU-Vorgaben um?

**BaFin Merkblatt 01/2023 (VA) zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten vom 18.05.2023:**

Das Merkblatt soll den Unternehmen dienen um die

**„unternehmenseigene Feststellung eines angemessenen Kundennutzens der vertriebenen Produkte“**

**vorzunehmen. Die BaFin stellt jedoch klar, dass eine Produktregulierung hierdurch nicht erfolgt.**



## Realer Anlageerfolg als Kundennutzen

„Dabei sollten die LVU auch prüfen, ob die Angehörigen des Zielmarktes nicht nur eine positive Rendite nach Kosten, sondern auch eine positive Rendite nach Kosten und Inflation anstreben. Bei solchen Produkten würden die zum Zielmarkt gehörenden VN dann regelmäßig **mindestens eine Rendite zum Beispiel in Höhe einer begründeten Inflationserwartung anstreben (realer Anlageerfolg)**. Bei langfristigen Verträgen kommt dafür beispielsweise das mittelfristige Inflationsziel der europäischen Zentralbank in Betracht.“

„Hat ein LVU als Zielmarkt des Produkts sicherheitsorientierte VN bestimmt, so kann hingegen der Wert einer Garantie im Vordergrund stehen. Die Formulierung eines Renditeziels und die Prüfung, ob dieses mit hinreichender Wahrscheinlichkeit erreicht wird, ist dann ggf. entbehrlich.“

## Fokus liegt eindeutig auf den Kosten

### Begründung der BaFin:

**Kosten sind eine Größe, „die die Unternehmen im Rahmen der Produktherstellung weitergehender beeinflussen können als die Rendite, die im Wesentlichen von exogenen Faktoren abhängig ist.“**

## Stornoquote wird zum maßgeblichen Zeitfaktor

**Realer Anlageerfolg soll schon zu dem Zeitpunkt eingetreten sein, zu dem die Hälfte aller Versicherungsnehmer voraussichtlich den Vertrag gekündigt haben.**

**„Es reicht ... nicht, den Kundennutzen nur auf das Ende der vertraglichen Ansparphase zu beziehen. Vielmehr sind im Rahmen der Szenarioanalyse .... auch Stornoerwartungen zu betrachten. Auf dieser Basis ist zu prüfen, zu welchem Zeitpunkt zu erwarten ist, dass ein wesentlicher Anteil der Angehörigen des Zielmarktes seinen Vertrag vorzeitig beendet hat. Das Produkt muss für alle Angehörigen des Zielmarktes, die ihren Vertrag ab diesem Zeitpunkt kündigen, einen angemessenen Kundennutzen bieten.“**

## Gelten die Vorgaben für alle Produkte der betrieblichen Altersvorsorge?

**„Als kapitalbildende Lebensversicherungsprodukte werden hier (klassische und fondsgebundene) Lebensversicherungsprodukte mit Sparkomponente bezeichnet. Darunter fallen Versicherungsanlageprodukte sowie weitere Lebensversicherungsprodukte mit Sparkomponente (insbesondere werden hier also auch Direktversicherungen sowie Altersvorsorgeverträge gemäß § 1 AltZertG und Basisrentenverträge gemäß § 2 AltZertG unter kapitalbildende Lebensversicherungsprodukte gefasst).“**

**Nicht für Einrichtung der betrieblichen Altersvorsorge gemäß Richtlinie EU 2016/2341 d.h Betriebliche Pensionskassen und Pensionsfonds, Direktzusagen sowie Unterstützungskassen.**



## Risikoorientierter Aufsichtsansatz

Die BaFin verfolgt bei der Wohlverhaltensaufsicht einen risikoorientierten Aufsichtsansatz, um zu entscheiden, welche Unternehmen sie für eine vertiefte Prüfung auswählt. Sie nutzt hierfür im Wesentlichen fünf Risikoindikatoren.

Risikoindikator	Quelle / Grundlage
Effektivkosten / Reduction in Yield (RiY)	Branchen-Abfragen der BaFin, zuletzt für das erste Halbjahr des Jahres 2021
Vergütungszahlungen an / Aufwendungen für Versicherungsvermittler	Branchen-Abfragen der BaFin, zuletzt für das Neugeschäft im Jahr 2021
Zu- und Abgänge im Verhältnis zur Zahl der Verträge und der Versicherungssumme p.a.	Grundlage: Versicherungsberichterstattungsverordnung (BerVersV)
Abschluss- und Verwaltungskosten im Verhältnis zu den verdienten (Brutto-) Beiträgen p.a.	Grundlage: Berichterstattung nach BerVersV
Wertentwicklung der fondsgebundenen Kapitalanlagen	Grundlage: Berichterstattung nach BerVersV

**Auf dieser Basis hat die BaFin in 2022 drei Unternehmen und 2023 sechs Unternehmen für eine vertiefte Prüfung ausgewählt.**

## Veröffentlichte Ergebnisse der Effektivkostenerhebung 2021

<b>Fondsgebundene Versicherungsanlageprodukte</b>						
	<b>Effektivkosten 100 € Monatsbeitrag</b>				<b>Effektivkosten 10 Tsd. € EB</b>	
	meistverkauft Anteil an NG: 52%				meistverkauft Anteil an NG: 46%	
	EA=55 n=12	EA=47 n=20	EA=37 n=30	EA=27 n=40	EA=62 n=5	EA=55 n=12
25%-Quantil	2,03%	1,54%	1,30%	1,13%	1,64%	1,09%
Median	2,62%	2,00%	1,64%	1,53%	2,05%	1,31%
75%-Quantil	3,29%	2,65%	2,35%	2,21%	2,67%	1,99%
arithm. Mittel	2,72%	2,15%	1,85%	1,69%	2,21%	1,61%
<b>Klassische Versicherungsanlageprodukte</b>						
	<b>Effektivkosten 100 € Monatsbeitrag</b>				<b>Effektivkosten 10 Tsd. € EB</b>	
	meistverkauft Anteil an NG: 69%				meistverkauft Anteil an NG: 80%	
	EA=55 n=12	EA=47 n=20	EA=37 n=30	EA=27 n=40	EA=62 n=5	EA=55 n=12
25%-Quantil	1,42%	1,23%	1,00%	0,83%	0,80%	0,69%
Median	1,91%	1,48%	1,16%	0,98%	1,07%	0,83%
75%-Quantil	2,32%	1,73%	1,43%	1,22%	1,55%	1,07%
arithm. Mittel	1,91%	1,45%	1,19%	1,02%	1,22%	0,93%

## Benchmarking

**Als nächste Ausbaustufe der Wohlverhaltensaufsicht will die EIOPA ein detailliertes Benchmarking von Produkteigenschaften für einzelne Gruppen von Versicherungsprodukten etablieren.**

**Die EU-Kommission hat mit ihrer Retail Investment Strategy angestrebt, dass sie in Zusammenarbeit mit der EIOPA die Ermächtigung erhält, konkrete Produkt-Benchmarks zu bestimmen, die einzuhalten sind, damit ein Produkt in den Markt gegeben werden darf. Erwartungsgemäß stehen die Produktkosten im Fokus dieses Benchmarkings.**

## Aktuelle EIOPA Benchmarking Konsultation

### Consultation on the Methodology on Value for Money Benchmarks (vom 15.12.2023 - 22.03.2024)

- ❖ **„Benchmarks würden den Herstellern insbesondere dabei helfen, sicherzustellen, dass keine unangemessenen Kosten erhoben werden...“**,
- ❖ **„Das Instrument würde auch dafür dienen, den Vergleich mit anderen ähnlichen Produkten, die auf dem Markt angeboten werden, vornehmen zu können.“**
- ❖ **„Es ist wichtig zu betonen, dass EIOPA nicht für eine Einheitsmethode plädiert, die für alle gilt. Vielmehr werden mehrere Produktcluster gebildet, die auf einer Reihe von Kriterien und Merkmalen basieren, die sicherstellen, dass nur vergleichbare Produkte in diesen Clustern enthalten sind. Die Kriterien orientieren sich an den verschiedenen Produkten, die auf dem Markt erhältlich sind, um einen transparenten Marktvergleich zu ermöglichen und somit Produkte mit geringem oder gar keinem Eigenwert auf dem Markt einzuschränken.“**

## Benchmarking – kein Instrument der Verbraucherinformation

- ❖ **„Benchmarks sollten nicht als Instrument zur Information der Verbraucher verwendet werden. Die Art der Indikatoren und Produktclusterung erfordern ein tiefgreifendes Wissen über die VfM-Methodik, die sich nicht an die Verbraucher richtet. EIOPA könnte in Erwägung ziehen, die Benchmarks auf ihrer Website zu veröffentlichen. Zunächst wird die EIOPA die Benchmarks nur den NCAs zur Verfügung stellen, die sie vertraulich an die Marktteilnehmer weitergibt, sobald die EIOPA feststellt, dass die Daten ausreichend praktikabel sind.“**





## Diskussion

**Welche Auswirkungen hat die dargestellte Steigerung der Produktaufsicht auf das zukünftige bAV-Angebot?**



# VOTUM

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**