BFV Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler
Versicherung braucht Makler

BFV Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler
c/o kapital-markt intern Verlag GmbH | Bahnallee 3 | 56410 Montabaur

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
Referat VA 35
Graurheindorfer Str. 108
53117 Bonn

per E-Mail an Konsultation-08-22@bafin.de

Stellungnahme

der Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV)

im Rahmen der BaFin-Konsultation 08/2022:

Merkblatt …/2022 (VA) – „Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten“

vom 31. Oktober 2022

(Geschäftszeichen VA 35-I 4105-2022/0203)

Datum: 13.01.2023

Inhaltsverzeichnis

I. Einleitung 2

II. Zusammenfassung der Kernanliegen 2

III. Der von der BaFin adressierte Kunde ist nicht immer der Versicherungsnehmer 3

IV. Kundennutzen ist nicht nur Rendite 3

V. Von der BaFin geforderte ‚Storno-Rendite' widerspricht dem Ziel Altersvorsorge 4

VI. Der Wert der Beratung wird von der BaFin nicht beachtet – die vielfältigen Auflagen zu Vergütungen führen zu einem schwerwiegenden Markteingriff 6

VII. Kundenindividuelle Prämienkalkulation 7

VIII. Anlagestrategie und Beratung der Kunden 8

IX. Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an Vertriebspartner der Versicherer 9

X. Vermeintliche Beratungsreduzierung durch segmentierte Zielmärkte 10

XI. Über die IDD hinausgehende Vorgaben zu ‚qualitativen Kriterien' 11

XII. Effektivkosten und Quantil 12

XIII. Wert der Beratung bei Vergütung mit Provisionen sowie Honoraren 13

I. Einleitung

Die Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV) bedankt sich für die Möglichkeit der Teilnahme an der Konsultation und für die von der BaFin angemessen gesetzte Frist.

Ergänzend zu den Inhalten des Merkblatt-Entwurfs vom 31.10.2022 beziehen wir uns auf die Inhalte des Fachartikels der BaFin vom 05.01.2023 (*„Vertriebsvergütung im Spannungsfeld von Beratungsaufwand und Verbraucherschutz“*).

II. Zusammenfassung der Kernanliegen

- Den Kundennutzen auf den Renditeaspekt zu beschränken, greift zu kurz. Auch nach IDD gibt es weitere Aspekte, die den Kundennutzen ausmachen. Der Kundennutzen sollte daher umfassender definiert werden als im BaFin-Merkblatt vorgesehen. Insbesondere hat die Beratung, Vermittlung und Betreuung einen Wert und stellt einen Kundennutzen dar.
- Jede weitere Regulierung, Auflage und Forderung führt zu weiterem Personalbedarf und somit zu höheren Kosten, die sich negativ auf die Rendite der Produkte auswirkt. Zahlreiche Forderungen der BaFin sollten daher gestrichen werden.
- Die IDD und weitere europäische und nationale Vorgaben stellen bereits mit zahlreichen Anforderungen und Vorgaben an Versicherer und Vermittler ein hohes Verbraucherschutzniveau sicher. Daher ist keine Notwendigkeit für viele der im Merkblatt benannten Anforderungen zu erkennen.
- Verpflichtungen, die über die Forderungen der IDD hinausgehen, dienen nicht der Auslegung der IDD und sollten gestrichen werden.
- Obwohl Lebensversicherungen von den meisten Kunden mit dem Ziel Altersversorgung abgeschlossen werden, will die BaFin Auflagen aufführen, die Stornierer zu Lasten der vertragstreuen Kunden begünstigen. Das ist abzulehnen.
- Der Gesetzgeber hat klare Regeln zur Provisionshaftungszeit und zum Rückkaufswert festgelegt. Nach unserer Auffassung besteht keine Notwendigkeit an einer Verschärfung der geltenden Rechtlage. Eine Änderung/Verschärfung der Rechtslage sollte ohnehin dem Parlamentsvorbehalt unterliegen und wäre Aufgabe des Gesetzgebers und nicht der Aufsicht. Die Forderungen der BaFin zu einer besseren ‚Stornierrendite‘ sollten gestrichen werden.
- Die Beratung und Vermittlung sowie Betreuung durch einen qualifizierten Versicherungsvermittler stellt einen wichtigen Kundennutzen dar. Qualifizierte Beratungen und Vermittlungen müssen angemessen vergütet werden. Es ist daher irritierend, dass die BaFin auffällig häufig auf das Thema Zahlungen an Vermittler abstellt und somit der Eindruck entsteht, als solle das Merkblatt – ungerechtfertigten – Druck auf die Vergütungen im Sinne eines Provisionsrichtwertes ausüben.
- Versicherern hinsichtlich der Anlagestrategie des Produktes eine Beratungspflicht während der Vertragslaufzeit aufzugeben, steht im Widerspruch zur Versicherungsmakler-Ausnahme nach § 6 Abs. 6 VVG. Diese Vorgabe des Gesetzgebers sollte berücksichtigt werden.
- Regelungen, gegen deren verfassungsrechtliche Zulässigkeit bereits erhebliche Bedenken in einem Rechtsgutachten erhoben wurden und die vom Gesetzgeber trotz vorliegendem Gesetzentwurf nicht beschlossen wurde, sollten nicht über ein Merkblatt verpflichtend eingeführt werden.

III. Der von der BaFin adressierte Kunde ist nicht immer der Versicherungsnehmer

Unter Punkt B. (*„Rechtsquellen und Fokus des Merkblatts und Proportionalität“*) führt die BaFin in Fußnote 1 aus: *„Die Bezeichnung VN wird im Übrigen synonym zum Begriff ‚Kunde‘ im Sinne der IDD verwendet.“*

Im Rahmen der IDD ist nicht immer der VN als Kunde zu sehen. In der bAV wird in aller Regel der Arbeitnehmer und damit die versicherte Person (VP) als Kunde betrachtet.

<u>Änderungsvorschlag:</u>

Wir regen eine einheitliche Handhabung IDD und Merkblatt an.

IV. Kundennutzen ist nicht nur Rendite

Unter Punkt C. (*„Unternehmenseigene Feststellung eines angemessenen Kundennutzens der vertriebenen Produkte“*) I. (*„Produkt / Produkteigenschaften / Kundennutzen“*) 2. (*„Kundennutzen“*) vertritt die BaFin die Auffassung: *„Ein angemessener Kundennutzen bei Produkten zur Altersvorsorge setzt zumindest voraus, dass die Produkte mit hinreichender Wahrscheinlichkeit eine Rendite nach Kosten erzielen, die über einer begründeten langfristigen Inflationserwartung liegt.“*

Die BaFin definiert damit den Kundennutzen, den ein Produkt mindestens erfüllen muss, so, dass mit einer hinreichenden Wahrscheinlichkeit eine positive Rendite nach Abzug von Kosten und Inflation erreicht werden muss. Aber: Die IDD regelt, dass die Produkte den Zielen, Interessen und Merkmalen der Kunden Rechnung tragen müssen.

Wenn die BaFin sich nur auf den Renditeaspekt beschränkt, lässt sie außer Acht, dass Ziele und Interessen der Kunden auch abseits der Rendite liegen können. So können Ziele von Kunden bspw. sein ++ Gelder einfach nur sicher zu ‚lagern‘, ggf. auch nur einen Teil einer Inflation auszugleichen (nicht immer zwingend in voller Höhe, weil andere Produkte ggf. auch nicht mehr bieten oder ein höheres Risiko beinhalten) ++ sich eine lebenslange Rente zu sichern – das können nur Versicherungsprodukte ++ bei den Investitionen ökologische und soziale Merkmale zu berücksichtigen.

Auch die EIOPA verweist in ihrem am 31.10.2022 veröffentlichten Papier *„Methodology to assess value for money in the unit-linked market“* auf mögliche andere nicht-monetäre Werte hin, z. B. Nachhaltigkeit des Produkts, Digitalisierung, Beratung sowie Betreuung vor Ort und während der Laufzeit. Die EIOPA nennt in ihrem Papier die Berücksichtigung der Inflation nur als eine Möglichkeit, nicht aber wie die BaFin als ein zwingendes Muss bei der Betrachtung des Preis-Leistungs-Verhältnisses.

Eine Rendite auch nach Abzug der Inflation darzustellen, kann extrem schwierig ggf. sogar unmöglich werden (nicht nur für Versicherungs-, sondern auch für andere Anlageprodukte), je nachdem wie sich Inflation und Kapitalmärkte entwickeln. Wie unvorhersehbar solche Entwicklungen sein können, zeigen die aktuellen Rahmenbedingungen an den Märkten.

Die Forderung an Versicherungsprodukte, mit einer hinreichenden Wahrscheinlichkeit eine positive Rendite nach Abzug von Kosten und Inflation zu erreichen, würde diese künftig im Vergleich zu allen anderen Finanzprodukten deutlich benachteiligen. Diese Anforderung muss kein Bank- und kein Investmentprodukt gewährleisten. Eine solche Ungleichbehandlung verwundert bei sonstiger regelmäßiger Forderung nach Harmonisierung der verschiedenen Bereiche.

Die BaFin fordert Szenarioberechnungen. Das Merkblatt lässt aber völlig offen, in welchem Umfang Szenarioanalysen gefahren werden sollen. In Fondsgebundenen Produkten können Kunden aus zahlreichen Anlageoptionen (z. B. aus über 100 Fonds) wählen und sich sehr unterschiedlich zusammenstellen (z. B. 10 Fonds in einem Vertrag). Die Betrachtung all dieser Kombinationsmöglichkeiten würde das Ausmaß der Szenarioanalysen explodieren lassen.

Die Forderungen der BaFin nach umfangreichen Szenarioanalysen erhöhen erheblich den Aufwand im Rahmen der Produktentwicklung und damit auch die Kosten, während diese im Sinne des Preis-Leistungsverhältnisses eigentlich möglichst geringgehalten werden sollen.

<u>Änderungsvorschlag:</u>

Jede Regulierung und auch Auflagen der BaFin führen dazu, dass Personal für die Umsetzung der zusätzlichen Regulierung beim Versicherer angebaut wird. Das führt zu Kosten, die auf die diese Kosten verursachenden Produkte umgelegt werden müssen. Die Rendite eines Produktes hängt auch von den Kosten ab. Daher sollten alle zuvor aufgezeigten bürokratie- und damit kostenerhöhenden Forderungen im Merkblatt gestrichen werden.

V. Von der BaFin geforderte ‚Storno-Rendite' widerspricht dem Ziel Altersvorsorge

Unter Punkt C. II. (*„Berücksichtigung ausgewählter Kostenpositionen bei der Prämienkalkulation und der Durchführung der Überschussbeteiligung"*) macht die BaFin zur Auflage, dass die Lebensversicherer bei der Feststellung eines angemessenen Kundennutzens bestimmte Besonderheiten zu adressieren haben. Zu diesen Besonderheiten zählt nach Auffassung der BaFin ein Kundennutzen bei Storno: *„Für die Bewertung des Kundennutzens für die VN ist zu berücksichtigen, dass nicht alle VN die Verträge bis zum Ende der Ansparphase halten."* (siehe Unterpunkt 1. („Kundennutzen bei Storno / Frontlastigkeit von Abschlussprovisionen") a (*„Storno (vorzeitige Vertragsbeendigung)"*.)

Die BaFin konstatiert im Merkblatt zutreffend, dass kapitalbildende Lebensversicherungen häufig zur privaten Altersvorsorge abgeschlossen werden. Dazu werden meist über mehrere Jahrzehnte Sparbeiträge entrichtet. Das Ziel Altersvorsorge ist wichtig und begrüßenswert. Wenn die BaFin aber zugleich als Ziel verfolgt, dass bei stornierten Verträgen die Rendite besser ausfällt als bisher, dann verfolgt die BaFin zwei sich widersprechende Ziele, die durch die Versicherer nicht dargestellt werden können.

Im Detail:

Versicherungsprodukte dienen, anders als Sparpläne und sonstige Investmentprodukte, in überwiegendem Maße der Altersvorsorge. Die Produkte sollten daher vor allem auf die Kunden ausgerichtet sein, die den Vertrag den wesentlichen Teil der Laufzeit halten und damit

tatsächlich Altersvorsorge betreiben. Die meisten Kunden sehen eine LV/RV als Teil der Altersvorsorge, diesem Ziel gilt es Rechnung zu tragen.

Da der Ausbau der Altersvorsorge ein wichtiges gesellschaftspolitisches Ziel ist, verwundert es sehr, dass die BaFin Stornierer als eine eigene zu betrachtende Zielgruppe definiert und auch für diese nach deutlich kürzeren Laufzeiten eine Rendite nach Kosten und Inflation fordert.

Einzelne Vorschläge der BaFin zur Verbesserung der Rückkaufswerte für Stornierer (Kosten als Prozentsatz des Vertragsguthabens statt des Beitrags, Verteilung der Kosten stärker über die gesamte Laufzeit) führen dazu, dass sich die Werte für Kunden, die den Vertrag bis zum Ende bedienen und tatsächlich für die Altersvorsorge nutzen, verschlechtern. Dies erwähnt die BaFin nicht und scheint das billigend in Kauf zu nehmen.

§ 169 Abs. 3 Satz 1 VVG regelt, dass ein Kunde bei Kündigung einen Rückkaufswert erhalten muss, der sich ergibt, wenn man die Abschluss- und Vertriebskosten über die ersten fünf Jahre eines Vertrags hinweg gleichmäßig verteilt. § 49 Abs. 1 VAG regelt, dass eine Provisionshaftungszeit von 5 Jahren einzuhalten ist, der Vermittler also bei Kündigung in den ersten 5 Jahren seine Provision anteilig zurückzahlen muss. Der Gesetzgeber hat das Thema Stornierung also selbst längst aufgegriffen und im Bereich der ersten 5 Jahre als regelungsbedürftig angesehen. Hier gibt es klare Vorgaben an die Versicherer hinsichtlich der Rückkaufswerte für die Kunden und hinsichtlich der Vergütungen an die Vermittler.

Wir kritisieren, dass die BaFin über ihre Auslegungen zum POG-Verfahren, der Forderung nach einer Rendite nach Kosten und Inflation zum Stornozeitpunkt und der Empfehlung, Abschluss- und Vertriebskosten über die gesamte Laufzeit zu verteilen, Vorgaben über diese Gesetze hinaus macht. Weder sind Missstände dargelegt oder bekannt, die eine Verschärfung der gesetzlichen Regelungen bedürfen, noch ist dies Aufgabe der Aufsicht.

Im Fachartikel der BaFin vom 05.01.2023 (*„Vertriebsvergütung im Spannungsfeld von Beratungsaufwand und Verbraucherschutz“*) führt die BaFin nach eigenen Angaben ein *„Extrembeispiel“* auf: „*Ein Lebensversicherungsunternehmen erwartet für ein Produkt, das auf eine langjährige Ansparphase ausgelegt ist, dass die Angehörigen des Zielmarkts ihre Vertragsverhältnisse innerhalb der ersten fünf Jahre zu 100 Prozent vorzeitig beenden.“* Nach unserer Auffassung ist das keine Extrembeispiel. Wenn ein Lebensversicherer ein Produkt konzipiert, dass aus Sicht des VU dann erfolgreich ist, wenn binnen fünf Jahren alle Kunden kündigen, dann ist das ein Beispiel für ein unseriöses Geschäftsmodell, das die BaFin als Einzelfall im Rahmen ihrer Missstandsaufsicht unterbinden sollte.

Insbesondere erläutert die BaFin mit diesem fragwürdigen ‚Extrembeispiel‘, warum sie der Auffassung ist, dass die Regelungen des Gesetzgebers in § 169 Abs. 3 VVG nach Meinung der Aufsicht nicht ausreichend sind. Zwar sagt die BaFin zutreffend, dass *„aus den Vorgaben zum Kundennutze keine Rechtspflicht der Lebensversicherungsunternehmen abgeleitet werden“* kann, *„im Fall der vorzeitigen Vertragsbeendigung bei der Berechnung des Rückkaufswerts über die Vorgaben des § 169 Absatz 3 VVG hinauszugehen“*. Während die BaFin einerseits verneint, mit dem Merkblatt gesetzgeberisch tätig zu sein, betont sie andererseits, dass *„die Lebensversicherer die Kostenbelastung des Produkts auch im Zeitverlauf und die Auswirkung auf den Kundennutzen für den Zielmarkt zu prüfen haben“*. Verbunden mit den von der BaFin geäußerten Erwartungen, dass der nach Auffassung der BaFin insbesondere durch

niedrige Vergütungskosten in Rendite ausgedrückte Kundennutzen bei Stornierern erhöht werden soll, ergibt sich aber ein Eingriff, der über die gesetzlichen Vorgaben hinausgeht.

Die Lebensversicherer sind verpflichtet, für ihre Produkte einen Zielmarkt zu definieren. Bei ratierlich besparten Lebens- und Rentenversicherungen besteht der Zielmarkt aus denjenigen Kunden, die für ihre Altersvorsorge sparen wollen, entsprechend ist der Kundennutzen auf diese Zielgruppe ausgerichtet. Wenn die BaFin nun vorschreiben will, dass *„für die Bewertung des Kundennutzens für die VN zu berücksichtigen ist, dass nicht alle VN die Verträge bis zum Ende der Ansparphase halten"* (II. 1. a), dann führt das zu einem Widerspruch. Entweder verfolgt ein Produkt den Nutzen für die Zielgruppe oder der Begriff des Zielmarktes ist aufzugeben bzw. wird vollständig aufgeweicht. Der Zielmarkt sind die Altersvorsorgesparer. Das sollte so bleiben. Stornierern wird mit § 169 Abs. 3 VVG ausreichend Rechnung getragen.

Nach Auffassung der BaFin *„ist es begrüßenswert, wenn die Unternehmen und ihre Vertriebspartner Vergütungsmodelle finden, die eine möglichst geringe und gleichförmige Kostenbelastung der Produkte im Zeitverlauf zulassen"* (siehe These 3 im Fachartikel der BaFin vom 05.01.2023). Eine möglichst geringe Kostenbelastung und eine gleichförmige Kostenbelastung sind zwei völlig unterschiedliche Erwartungshaltungen, die nach unserer Auffassung auch unterschiedlich gehandhabt und diskutiert werden sollten. Die Vermischung in einer Erwartungshaltung ist nicht zielführend. Eine gleichförmige Kostenbelastung im Zeitlauf würde bedeuten, dass die Vergütung für den Aufwand bei Beratung und Abschluss reduziert wird und auf die Laufzeit verteilt wird. Dies ist in einem begrenzten Maße möglich, da Beratung und Vermittlung mit einem Zeitaufwand verbunden sind, der entsprechend zu vergüten ist. Hier kann nichts anderes gelten als für die Beratung und Vermittlung gegen Honorar. Ein Honorar ist sogar vollständig nach der erbrachten Dienstleistung zu zahlen und ist dem VN im Falle des Stornos auch nicht zurückzuzahlen.

<u>Änderungsvorschlag:</u>

„Der Kundennutzen richtet sich nach dem Zielmarkt des Produkts und ist aus dessen Perspektive zu prüfen." Diese Feststellung der BaFin begrüßen wir und sprechen uns dafür aus, dass die private Altersvorsorge vertragstreuer Kunden das Ziel des Ansparvorgangs ist und bleibt. Wir sprechen uns dagegen aus, dass die Rendite von Kündigern zu Lasten der Rendite von vertragstreuen Kunden verbessert werden soll. Diesbezügliche Auflagen sollten gestrichen werden.

VI. Der Wert der Beratung wird von der BaFin nicht beachtet – die vielfältigen Auflagen zu Vergütungen führen zu einem schwerwiegenden Markteingriff

Durch die auf Rendite beschränkte Definition des Kundennutzen mit entsprechenden Auflagen der BaFin greift die Aufsicht in die Vergütung der Vermittler ein. Die sehr umfangreichen Ausführungen unter C. II. 1. c (*„Abschluss- und Vertriebskosten und Kundennutzen"*) zu Aufwendungen an Versicherungsvermittler lassen den Schluss zu, dass es der BaFin vorrangig um die Provisionshöhe geht. Es gibt keinen Grund, an so vielen Stellen so intensiv regulierend auf die Vergütungen an Vermittler einzuwirken. Dies macht EIOPA in ihrem aktuellen Papier *„Methodology to assess value for money in the unit-linked market"* auch nicht. Vielmehr stellt EIOPA sogar Beratung und Betreuung vor Ort und über die Laufzeit als einen besonderen, nicht monetären Wert für Kunden da, der auch höhere Kosten verursachen kann.

Dass Beratung einen wichtigen Wert für Kunden hat, vermissen wir in den Darstellungen und Auflagen.

Nachdem der Gesetzgeber in der letzten Legislaturperiode mit der GroKo keinen Provisionsdeckel einführte und die Ampel-Koalition im Koalitionsvertrag weder die Einführung eines Provisionsdeckels noch einen Provisionsrichtwert anstrebt, ist es irritierend, dass die BaFin Forderungen erhebt und Auflagen machen will, die letztlich zu einem maßgeblichen Eingriff in die Vergütung der Vermittler führt. Das ist nach unserer Einschätzung hinsichtlich der Auswirkungen vergleichbar mit dem von der BaFin zuvor angestrebten Provisionsrichtwert. Dieser stellt einen schwerwiegenden Markteingriff dar, der wie ein Provisionsdeckel dem Parlamentsvorbehalt unterliegen sollte. Eine Notwendigkeit dazu, wie in der Branche weit verbreitete Missstände, gibt es nicht. Im Gegenteil: Die geringen Verbraucher-Beschwerdezahlen über Versicherungsvermittler bei der BaFin und beim Versicherungsombudsmann zeigen, dass es keine weit verbreiteten Missstände bei Versicherungsvermittlern oder im Zusammenhang mit dem Provisionssystem gibt. Dort, wo tatsächlich ein Missstand festgestellt wird, sollte die Aufsicht im Rahmen ihrer rechtlichen Möglichkeiten und Pflichten gegen diesen Missstand vorgehen. Die BaFin hat mit § 48a VAG bereits das notwendige Instrumentarium zur Missstandsaufsicht in der Hand, um gegen Versicherer mit Vergütungshöhen, die dem Kundeninteresse widersprechen, vorzugehen.

<u>Änderungsvorschlag:</u>

Auflagen und Forderungen der BaFin, die über die gesetzlichen Vorgaben hinaus gehen, sollten gestrichen werden. Änderungen oder Verschärfungen der geltenden Rechtlage sind Aufgabe des Gesetzgebers und unterliegen dem Parlamentsvorbehalt. In der Branche weit verbreitete Missstände sind aber nicht bekannt und werden von der BaFin auch nicht dargelegt, so dass es ohnehin keine Notwendigkeit einer Verschärfung der gesetzlichen Regelungen gibt.

VII. Kundenindividuelle Prämienkalkulation

In Punkt C. II. 2. (*„Unterschiedlich hohe Aufwendungen für unterschiedliche Vertriebspartner/-wege“*) fordert die BaFin eine kundenindividuelle Prämienkalkulation bzw. Überschussverteilung in Abhängigkeit der Vergütungshöhe des jeweiligen Vermittlers. Die Grundkritik der BaFin, dass *„VN, die das Produkt durch einen Vertriebspartner des LVU erwerben, der hierfür nur eine geringe Vergütung erhält, den Produkterwerb anderer VN, die das Produkt durch einen Vertriebspartner des VU erworben haben, der hierfür eine höhere Vergütung erhält, „mit“ finanzieren“*, ist gedanklich nachvollziehbar, soweit damit eine offenbar vermutete Ungerechtigkeit zwischen den VN verbunden ist. Gleichwohl gibt es erheblich Bedenken gegen die geplanten BaFin-Auflagen.

Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter haben unterschiedliche Kosten- und Vergütungsstrukturen. Versicherungsmakler erhalten keine finanziellen Zuschüsse oder materielle Unterstützung vom Versicherer, dafür aber höhere Abschlussvergütungen (Courtagen). Die BaFin argumentiert: *„Gegebenenfalls werden allerdings in die von den VN zu leistenden Prämien einheitliche Kostensätze für den Vertrieb des Produkts einkalkuliert, unabhängig davon, über welchen Vertriebspartner das Produkt vertrieben wird und welche Vergütung tatsächlich für die Vermittlung gezahlt wird.“* Damit stellt die BaFin insbesondere auf die Vergütung ab, was aufgrund der unterschiedlichen Zuwendungen an die unterschiedlichen

Vertriebswege zu fehlerhaften Schlussfolgerungen führt. Während bei Versicherungsmaklern Kosten nur für die Vermittlung und dann anfallen, wenn ein Produkt vermittelt wurde, entstehen im Falle einer Ausschließlichkeitsorganisation nicht nur Kosten für die Vermittlung, sondern auch Kosten für Bereitstellung der Vertriebskraft des Versicherers. Es ist nicht transparent, welche Kosten Versicherer für die Ausschließlichkeit erfassen müssen und wie die BaFin diese Erfassung prüft. Unklar ist auch, wie diese Bereitstellungskosten sachgerecht einem Vertrag im Abschlussfall zugeordnet werden. Die von der BaFin vermutete ‚Ungerechtigkeit', dass ein VN, der bei einem Vertrieb mit niedriger Vergütungshöhe den Vertrag abschließt, die Beratungen bei Vermittlern mit höherer Vergütung mitfinanziert, ist als pauschale Vermutung falsch. Bei Berücksichtigung aller Kosten ist die Vermittlung durch einen gebundenen Vertreter nicht günstiger als durch einen freien Vermittler. Die von der BaFin geforderte Berücksichtigung einer Vergütungsspreizung im Rahmen der Prämienkalkulation für den individuellen VN stellt einen Eingriff in den Wettbewerb zwischen unterschiedlichen Beratungs- und Vermittlungswegen dar.

Eine kundenindividuelle Kalkulation der Tarife je Vergütung an den Vertriebspartner führt zudem zu einem erheblichen Mehraufwand und damit höheren Kosten, denn:

- Es wären zahlreiche zusätzliche Tarife/Tarifvarianten erforderlich
- Es wäre eine Koppelung von Vermittlerverwaltung (mit Vergütungshöhen) und Angebotssoftware erforderlich, damit die passende Tarifvariante gezogen wird. Eine Angebotserstellung dürfte technisch dann nur noch möglich sein, wenn der Vermittler sich authentifiziert, damit die richtige Tarifvariante in Abhängigkeit von seiner Vergütung gezogen wird
- Vermittler nutzen häufig Vergleichssoftware zur Angebotsberechnung, um sich für den Kunden einen optimalen Marktüberblick zu verschaffen. Der Versicherungsmakler ist sogar dazu verpflichtet, sich einen ausreichenden Marktüberblick zu verschaffen, und somit zu einem derartigen Vergleich angehalten. Da es sich bei diesen Vergleichsprogrammen um Fremdsoftware handelt, ist es nicht möglich vermittler- bzw. kundenindividuelle Prämien einzuspielen.

<u>Änderungsvorschlag:</u>

Es ist nachvollziehbar, dass der eine VN nicht für die Kosten des anderen VN aufkommen soll, der dafür trotz gleicher Prämie eine höhere Leistung erhält. Da die BaFin auf die Vergütungshöhe abstellt, werden die unter Punkt C. II. 2. erhobenen Forderungen der BaFin diesen ‚Gerechtigkeitsüberlegungen' aber nicht gerecht. Im Gegenteil, sie führen zu Fehlinterpretationen und sind daher abzulehnen.

VIII. Anlagestrategie und Beratung der Kunden

In Punkt C. III. 1. fordert die BaFin, dass die LVU die Anlagestrategie eines Produktes bestimmen und regelmäßig controllen. Sofern der Versicherer sein Produkt nur mit einem konkreten Portfolio ausstattet, ist dies durchführbar. In der Praxis stößt die Forderung der BaFin allerdings auf Widerspruch, da die Anlagestrategie oftmals nicht durch die Versicherer vorgegeben wird, sondern der Kunde, ggf. mit seinem Berater, die freie Wahl bei den Fonds hat. Somit sind zahlreiche und sehr unterschiedliche Kombinationen möglich, die nicht alle einzeln betrachtet werden können.

Des Weiteren fordert die BaFin, dass die Versicherer einer Beratungspflicht während der Vertragslaufzeit unterliegen und verweist auf § 6 Abs. 4 VVG. Dies widerspricht der Vorgabe des Gesetzgebers, soweit es sich bei dem Vermittler um einen Versicherungsmakler handelt. Nach § 6 Abs. 6 VVG ist u. a. § 6 Abs. 4 VVG nicht anzuwenden, *„wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird“*.
Die BaFin-Forderung steht, bezogen auf Versicherungsmakler, auch im Widerspruch zur Beratungspraxis. Der Vermittler erhebt bei der Erstberatung Wünsche, Bedürfnisse und Ziele der Kunden sowie deren Chancen-Risiko-Geneigtheit. Bei einem Versicherungsmakler hat der Versicherer keine Kenntnis vom Ergebnis der Erhebung und hat auch keinen Zugriff auf die Beratungsdokumentation.

<u>Änderungsvorschlag:</u>

Auflagen und Forderungen der BaFin, die über die gesetzlichen Vorgaben hinaus gehen oder sogar im Widerspruch zur gültigen Rechtslage stehen, sollten gestrichen werden.

IX. Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an Vertriebspartner der Versicherer

Unter Punkt C. III. 2. sowie D. II. thematisiert die BaFin Rückvergütungen der Fondsgesellschaften. Die Frage nach der Anreizwirkung von Rückvergütungen an Vermittler ist nachvollziehbar. Bedenken äußern wir bezüglich der bei Versicherern und Versicherungsmaklern entstehenden Bürokratie und Kosten einer Abfrageverpflichtung die unnötig ist, wenn die Vermittlung einer Fondsgebundenen Lebensversicherung erfolgt und die Vermittler der Fondsgesellschaft gar nicht bekannt sind. Das Setzen von Anreizen bei einem konkreten Vermittler bzw. die Auszahlung von Rückvergütungen ist dann überhaupt nicht möglich.

Die BaFin führt unter Punkt C. III. 2. aus, dass Rückvergütungen *„tendenziell preistreibend auf die von der Fondsgesellschaft erhobene Verwaltungsvergütung, mithin auch kostentreibend/renditemindernd auf das Produkt“* sind. Zu ergänzen ist, dass die Fondskosten, aus denen eine Fondsgesellschaft ggf. Rückvergütungen finanziert, im Produkt berücksichtigt sind und sich somit bereits in der Renditebetrachtung der vorvertraglichen Informationen niederschlagen. Für den Kunden macht es insoweit keinen Unterschied in der Rendite, wofür die Fondsgesellschaften die Kosten verwenden.

Die BaFin vertritt die Auffassung, dass Versicherer sich zu vergewissern haben, *„ob und in welchem Umfang Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an Vertriebspartner gezahlt werden“*. Die BaFin fordert, dass Versicherer *„im Fall von Rückvergütungen direkt an ihre Vertriebspartner in besonderer Weise auf einen korrespondierenden Kundennutzen solcher Rückvergütungen zu achten“* haben und dabei *„ihre eigenen Vergütungszahlungen an ihre Vertriebspartner und die Rückvergütungen insgesamt zu betrachten“* haben.

Versicherungsmakler vermitteln Fondsgebundene Lebensversicherungen. Die Fondsgesellschaften erkennen nicht, welcher Versicherungsmakler überhaupt und erst recht nicht in welchem Umfang ein bestimmter Versicherungsmakler deren Fonds vermittelt. Insoweit können Fondsgesellschaften auch keine konkreten Rückvergütungen an Versicherungsmakler berechnen und ausschütten oder Vertriebs(fehl)anreize setzen. Wenn dennoch jeder Versicherer bei jedem reversierten Versicherungsmakler abfragen muss, ob dieser eine Rückvergütung von einer Fondsgesellschaft erhält, dann ist das für Versicherungsmakler aufgrund der Vielzahl an

Courtageanbindungen und für Versicherer, auch unter Beachtung von Nacharbeiten, ein erheblicher bürokratischer Aufwand, der dem Ziel eines guten Preis-Leistungs-Verhältnisses bzw. einer Verbesserung der Rendite entgegensteht.

Allgemein gilt zudem, dass Fondsgesellschaften und Vermittler nicht dazu verpflichtet sind, den Versicherungsunternehmen Auskunft über ihre Vergütungsvereinbarungen untereinander zu geben. Versicherer haben keine rechtliche Handhabe diese Auskunft einzufordern. Ggf. haben die beiden Vertragsparteien sogar eine Verschwiegenheitspflicht vereinbart und dürfen gar keine Auskunft erteilen.

Da die BaFin die Aufsicht für Fondsgesellschaften innehat regen wir an, dass die BaFin selbst diese Information von Fondsgesellschaften einfordert bzw. Fondsgesellschaften verpflichtet, Rückvergütungen an Versicherungsvermittler an die Versicherer, mit denen die Fondsgesellschaft zusammenarbeitet, zu melden.

Änderungsvorschlag:

Wir sind der Auffassung, dass ein Versicherer davon ausgehen darf, dass seitens Fondsgesellschaften keine Rückvergütungen als Anreiz gesetzt werden oder fließen, wenn der Versicherer den Fondsgesellschaften keine relevanten Daten zum (Fonds-)Volumen einzelner Vermittlerbestände zur Verfügung stellt. Ohne diese Daten ist keine Zahlung möglich. Daher sollte zumindest in diesen Fällen eine Fragepflicht entfallen.

Nach unserer Kenntnis handelt es sich bei Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an Versicherungsvermittler um einige wenige Fälle. Statt alle Versicherer und Versicherungsvermittler mit bürokratischen, teils völlig unnötigen und rechtlich ohnehin fragwürdigen Auflagen zu belasten, die zulasten der Produktrendite gehen, sollte die BaFin bei ihr bekannten Fällen Maßnahmen ergreifen.

X. Vermeintliche Beratungsreduzierung durch segmentierte Zielmärkte

Unter Punkt C. IV. fordert die BaFin, dass Versicherer bei der Ermittlung des Zielmarkts und Beurteilung, ob ein Versicherungsprodukt für den Zielmarkt geeignet ist, prüfen müssen, ob der Beratungsbedarf und -aufwand am Point of Sale in einem angemessenen Verhältnis im Hinblick auf die Bedürfnisse, Merkmale und Ziele der Angehörigen des Zielmarkts steht. Versicherer sollen prüfen, ob es vorzugswürdig ist, einen ‚breiten' Zielmarkt, insbesondere bei fondsgebundenen Lebensversicherungen auch im Hinblick auf die Risikobereitschaft der VN, in mehrere Zielmärkte zu ‚segmentieren', und parallel das Versicherungsprodukt entsprechend zu segmentieren. Die BaFin vertritt die Auffassung, so könnten anstatt eines Produkts mit einer großen Spanne von Risikoklassen mehrere Varianten treten, deren Optionen passgenauer auf das entsprechende Segment des ‚breiteren' Zielmarkts hin gestaltet werden können.

Wir bewerten die Erwartung der BaFin, ein ‚aus der Ferne' festgelegter ‚engerer' Zielmarkt, könne Beratung verschlanken oder ersetzen, sehr kritisch. Denn der wirkliche Bedarf eines Kunden kann nur durch eine umfangreiche Analyse und Beratung ermittelt werden, nur der Berater vor Ort kann eine passgenaue Lösung ermitteln und vermitteln. Wir halten es für eine Fehlannahme, dass ein Produkt und ein Zielmarkt so passgenau beschrieben werden können,

dass man an der Beratung umfassend sparen kann. Eine breiterer Zielmarkt lässt dem Berater vor Ort je nach Kundensituation einen größeren Spielraum, eine wirklich passgenaue Lösung zu finden, statt diese ‚aus der Ferne' einzuengen.

Die EIOPA fordert in ihrem aktuellen Papier *„Methodology to assess value for money in the unit-linked market"* keine engere Zielmarktbeschreibung. Sie drängt nicht auf weniger Beratung, vielmehr sieht sie in Beratung/Betreuung vor Ort und während der Laufzeit einen eigenen Wert.

Die Darlegungen und Forderungen erwecken den Eindruck, dass die BaFin den Wert einer Beratung in Frage stellt um über diesen weiteren Aspekt Druck auf die Vertriebsvergütung auszuüben.

<u>Änderungsvorschlag:</u>

Wir halten die bisherigen Anforderungen an die Festlegung des Zielmarktes für sachgerecht. Eine bedarfsorientierte, kundenindividuelle Beratung und Vermittlung mit Auswahl passgenauer Fonds sichert den Kundennutzen und sollte dem Berater vor Ort überlassen bleiben, und der Vermittler sollte für die qualifizierte Beratung angemessen vergütet werden. Die von der BaFin vorgeschlagenen Erweiterungen halten wir daher für nicht sachgerecht und sollten gestrichen werden.

XI. Über die IDD hinausgehende Vorgaben zu ‚qualitativen Kriterien'

Unter Punkt D. I. (*„Die Vergütung durch die LVU"*) schreibt die BaFin vor: *„Eine hohe Abschlussprovision ist daher an angemessene qualitative Kriterien zu knüpfen."*

Die IDD hat verschiedene Kriterien festgelegt, anhand derer Versicherungsunternehmen eine Gesamtanalyse ihrer Anreizsysteme vornehmen sollen. Dabei sind eine Gesamtschau und Gesamtanalyse vorzunehmen. Eins der zu betrachtenden Kriterien ist die Frage, ob die Vergütung an qualitative Kriterien geknüpft ist. Diese Frage ist aber nur ein Aspekt in der erforderlichen Gesamtabwägung. Die IDD sieht diese Verknüpfung nicht als ein Muss. Die BaFin formuliert somit über die IDD hinausgehende Anforderungen an die Versicherer. Dies steht nicht im Einklang mit der Aussage der BaFin, dass sie mit dem Merkblatt IDD-Regelungen nur auslegen möchte.

Mit der Vorgabe, dass an *„hohe Abschlussprovisionen"* angemessene qualitative Kriterien zu knüpfen sind, formuliert die BaFin eine Verpflichtung, die sich in sehr ähnlicher Formulierung bereits im seinerzeitigen Entwurf zum ‚LV-Provisionsdeckelgesetz' findet. Das LV-Provisionsdeckelgesetz wurde aus wichtigen Gründen, u. a. erheblichen verfassungsrechtlichen Bedenken (Rechtsgutachten zur Verfassungsmäßigkeit eines gesetzlichen Provisionsdeckels für die Vermittlung von Lebensversicherungen, von Prof. Dr. Hans-Jürgen Papier, Januar 2019, https://www.bfv-versicherungsmakler.de/Rechtsgutachten_Papier_gesetzlicher_LV-Provisionsdeckel.pdf) vom Gesetzgeber nicht beschlossen.

<u>Änderungsvorschlag:</u>

Regelungen, gegen deren verfassungsrechtliche Zulässigkeit bereits erhebliche Bedenken in einem Rechtsgutachten erhoben wurden und die vom Gesetzgeber trotz vorliegendem Gesetzentwurf nicht beschlossen wurden, sollten nicht über ein Merkblatt verpflichtend eingeführt werden.

Verpflichtungen, die über die Forderungen der IDD hinausgehen, dienen nicht der Auslegung der IDD und sollten gestrichen werden.

XII. Effektivkosten und Quantil

Unter Punkt E. vertritt die BaFin die Auffassung, dass *„ein hohes Neugeschäft Ausdruck einer aggressiven Verkaufspraxis sein kann, bei der im Interesse des Absatzerfolges keine interessengerechte Beratung stattfindet“*. Dass Neugeschäftserfolg gerade an guter Beratung und guten Produkten liegen kann, scheint nicht im Fokus der BaFin zu stehen. Wir finden es bedauerlich und kritikwürdig, dass die BaFin offenbar ein eher negatives Bild von der Versicherungsbranche hat.

Grundsätzlich erachten wir die Idee, Effektivkosten für den internen Produktprüfungsprozess bei Versicherern zu berücksichtigen, für angemessen. Effektivkosten (Reduction in Yield) sollten zugleich aber nicht das Maß aller Dinge sein. Bestimmte Zusatzabsicherungen (z.B. Todesfallschutz während der Aufschubphase), eine Garantie oder eine erhöhte Rente (Garantierente) können höhere Effektivkosten in der Aufschubphase rechtfertigen. Diese differenzierte Betrachtung sollte berücksichtigt werden.

Die BaFin führt an, dass sie vor allem Versicherer prüfen wird, deren Effektivkosten oder deren Zahlungen an Vermittler oberhalb des 75 %-Quantils liegen. Dagegen wenden wir ein:

- EIOPA stellt in ihrem aktuellen Papier *„Methodology to assess value for money in the unit-linked market“* in der Frage der zu überprüfenden Unternehmen nur auf Kosten/Rendite der Produkte ab. Es geht um das Preis-Leistungs-Verhältnis und das Produkt für den Kunden. Dies wäre durch die Betrachtung von Effektivkosten und z. B. Renditen abgedeckt. Es ist nicht nachvollziehbar, warum die BaFin noch einmal explizit auf die Zahlungen an die Vermittler abstellt. Diese spielen in dem Papier der EIOPA keine Rolle.
- Die BaFin definiert das obere Viertel als hoch. Die EIOPA nennt in ihrem Papier als beispielhafte relative Schwellenwerte stattdessen 10 %, 5 % oder sogar nur 1 % des Endes der Verteilung eines Indikators.
- Das bAV-Kollektivgeschäft ist niedriger vergütet als das Privatkundengeschäft. Die Geschäftszusammensetzung hat damit maßgeblichen Einfluss auf die Effektivkostenhöhe und damit die Eingruppierung unterhalb oder oberhalb des 75 %-Quantils. Die Geschäftszusammensetzung müsste berücksichtigt werden, um Fehlschlüsse zu vermeiden.
- Es wird immer ein oberes Viertel geben. Das Festmachen an einem solchen relativen Wert führt dazu, dass es immer ‚zu hohe‘ Werte gibt. Was ist, wenn in Hinblick auf das Preis-Leistungs-Verhältnis der Markt in Gänze gut aufgestellt wäre? Das würde eine solche Bezugsgröße nie wiederspiegeln können, weil das obere Viertel immer im Fokus stünde.

<u>Änderungsvorschlag:</u>

Die Regelungen zum 75 %-Quantil halten wir für nicht sachgerecht. Wir begrüßen es, wenn die BaFin mit § 48a VAG das Instrumentarium zur Missstandsaufsicht nutzt, um gegen Versicherer mit Vergütungshöhen, die dem Kundeninteresse widersprechen, vorzugehen.

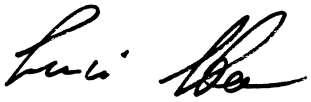
XIII. Wert der Beratung bei Vergütung mit Provisionen sowie Honoraren

Die BaFin erwartet eine möglichst geringe Kostenbelastung. Hierzu sind zwei Fakten anzuführen: Erstens sind Versicherer aufgrund des Wettbewerbs gehalten, die Kosten möglichst gering zu halten. Dies ändert aber nichts daran, dass auch die Beratung und Vermittlung einen Wert hat und angemessen zu vergüten sind. Zweitens: Auch die Beratung und Vermittlung gegen Honorar ist eine Dienstleistung, die vergütet wird. Diese Kosten trägt ebenfalls der VN, sie spielen aber im Merkblatt der BaFin keine Rolle. Unklar bleibt daher: Beeinflussen Honorare nicht den Kundennutzen?

Wir begrüßen es, wenn der Verbraucher grundsätzlich die Wahl zwischen einer provisionsbasierten und einer honorarbasierten Beratung und Vermittlung haben. Es ist auch zu begrüßen, wenn die Beratung und Vermittlung gegen Honorar stärkere Verbreitung findet, wenn der Verbraucher diese stärker nachfragt. Aber wenn Provisionen unter Druck gestellt werden, weil diese vermeintlich grundsätzlich den Kundennutzen beeinträchtigen würden, dann ist das nach unserer Auffassung ein unzulässiger Eingriff in den Wettbewerb der Vergütungsformen und Dienstleistungen.

Für die Bundesarbeitsgemeinschaft BFV

Montabaur, 13.01.2023



BFV-Koordinator
Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen

Die BFV ist registrierte Interessenvertreterin (Registernummer R000688) für die Interessenvertretung gegenüber dem Deutschen Bundestag und der Bundesregierung. Die BFV wird von mittelständischen Versicherern unterstützt, die überwiegend mit Versicherungsmaklern zusammenarbeiten. Die in der Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler vertretenen Mitglieder haben über 90.000 Geschäftsanbindungen mit registrierten ungebundenen Versicherungsvermittlern.

BFV Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler
c/o kapital-markt intern Verlag GmbH
Bahnallee 3 (am ICE-Bahnhof)
56410 Montabaur

Tel. 02602 9191 645
Fax 02602 9191 646
bfv@bfv-versicherungsmakler.de
https://www.bfv-versicherungsmakler.de

BFV twittert: https://twitter.com/BFVMakler
BFV auf facebook: https://www.facebook.com/BFVMakler

Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber
Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, RA Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber
Gerichtsstand: Düsseldorf
Handelsregister: Sitz Düsseldorf
Amtsgericht Düsseldorf HRB 71651