

Stellungnahme des AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e. V.

im Rahmen der Konsultation 08/2022 zum Entwurf eines

„Merkblatt(s) zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten“

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns für die Gelegenheit, zu dem im Betreff genannten Entwurf Stellung nehmen zu dürfen. Diese nutzen wir gerne nachfolgend in gebotener Kürze.

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW vertritt die Interessen von ca. 40.000 unabhängigen Versicherungsmakler:innen sowie Finanzanlagen- und Immobiliardarlehnungsvermittler:innen aus weit über 2.000 Mitgliedsunternehmen, der größte Teil hiervon kleine und mittlere mittelständische Unternehmen. Mitglieder im Bundesverband Finanzdienstleistung AfW sind zudem u.a. auch Versicherungsgesellschaften, Maklerpools, Maklerverbünde und Serviceunternehmen.

Vorbemerkung

Wir begrüßen ausdrücklich, dass von der ursprünglich im BaFin-Jahresbericht 2021 für die zweite Jahreshälfte 2022 angekündigten Veröffentlichung eines Rundschreibens mit Aufsichtsstandards für die kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukte, Abstand genommen wurde. Ein solches Rundschreiben hätte einen derart erheblichen, regulatorischen Markteingriff bedeutet, dass hierfür aus unserer Sicht eindeutig eine konkrete gesetzliche Grundlage erforderlich gewesen wäre. Da sich die jetzige Regierung zudem im Rahmen der Koalitionsverhandlungen klar gegen einen Provisionsdeckel (oder -richtwert) ausgesprochen hat, wäre ein derartiger marktfremder Eingriff in die Vergütungsstrukturen ein bewusstes Handeln gegen den Willen des Gesetzgebers und voraussichtlich verfassungswidrig gewesen.

Kritikpunkte am Entwurf

- Aber auch mit dem vorliegenden Entwurf eines Merkblattes setzt sich die BaFin über den Willen der jetzigen Regierung, keinen Eingriff in die Vergütung bei der Vermittlung von Lebensversicherungen vorzunehmen, hinweg. Es werden erhebliche Vorgaben für die Struktur der Vermittlervergütung gemacht, welche über bereits bestehende gesetzliche Regelungen hinausgehen.
- Der BaFin obliegt grundsätzlich nicht die Aufsicht für die unabhängigen Versicherungsvermittlerinnen und -vermittler, also Versicherungsmaklerinnen und -makler. Diese liegt bei den IHKen. Nichtsdestotrotz erfolgt mit nahezu normsetzenden Regelungen, wie sie das BaFin-Merkblatt vorsieht, ein Eingriff in deren Vergütungsstrukturen, quasi durch die Hintertür.
- Der Entwurf betrachtet nur drei Faktoren (Renditeerwartung, Kosten, Inflation), die sich auf den Kundennutzen des jeweiligen Produktes auswirken. Der Nutzen von betroffenen Produkten, welche auch biometrische Absicherungen (z.B. Todesfallschutz) beinhalten, wird im Rahmen des Merkblatts explizit nicht betrachtet. Ein Hinterbliebenenschutz im Tarif wird entsprechend nur einseitig als renditemindernd bewertet. Mit diesem Ansatz werden sinnvolle biometrische Absicherungen in Tarifen verdrängt. Das ist nicht im Sinne der Kunden und übersieht, dass ein Versicherungsprodukt oft mehr ist als ein reines Sparprodukt.

- Zudem werden bei der Betrachtung von Renditeerwartungen auch keine Garantien berücksichtigt, welche aber ein wichtiges Wesensmerkmal der Versicherungen darstellt.
- Das BaFin-Merkblatt geht über die seitens der EIOPA aufgestellte Methodik zu „value-for-money“ hinaus. Die EIOPA hat am 31. Oktober 2022 ihren methodischen Ansatz zur Beaufsichtigung des Produktentwicklungsprozess für fondsgebundenen Lebensversicherungen veröffentlicht. Die EIOPA bezieht sich nur auf FLV, der Entwurf des Merkblattes bezieht sich hingegen auch auf klassische Lebensversicherungsprodukte. Ein deutscher Sonderweg ist klar abzulehnen, insbesondere auch, da er auf europäischer Ebene wettbewerbsverzerrend ist und den deutschen Markt klar benachteiligt!
- Bei der Sicherstellung des Kundennutzens bezieht sich der Entwurf des Merkblatts auch auf den Fall der frühzeitigen Stornierung von kapitalbildenden Lebensversicherungen. Aber selbst laut EIOPA muss ein Verbraucher beim frühzeitigen Storno vernünftigerweise von einem Verlust ausgehen. Ebenfalls wird die schon vorhandene Stornohaftung von 5 Jahren nicht berücksichtigt. Zwar wird auch in dem Merkblattentwurf konstatiert, „dass es bei langen Laufzeiten dazu kommen kann, dass sich Lebensumstände oder Interessen der Versicherungsnehmer während der Laufzeit in einer bei Vertragsschluss noch nicht vorhergesehenen Weise ändern“ können. Hier handelt es sich in der Regel um Umstände, welche ein Vermittler nicht zu vertreten hat. Scheidung, Arbeitsplatzverlust, dringender Geldbedarf für notwendige Anschaffungen – hierauf hat ein Vermittler keinen Einfluss. Er hat seine Arbeit – Beratung und Vermittlung von Versicherungsprodukten, die den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden entsprechen und am besten auch noch nachhaltig sind – getan. Die Stornohaftung müsste eher abgeschafft werden, als hier noch zulasten der Vermittlerschaft unberücksichtigt zu bleiben.
- Es sei zudem darauf hingewiesen, dass ein drohender Verlust bei einem frühzeitigen Storno eines kapitalbildenden Versicherungsvertrages die Kunden auch dazu bewegen könnte, ernsthafter an ihrem Altersvorsorgevertrag festzuhalten als sich - möglicherweise unüberlegt und vorschnell – vom Vertrag zu lösen.

- Zudem ist ein angemessener Stornoabzug zum Schutze des verbliebenen Versichertenbestands sinnvoll und erforderlich (Risikoselektion und langfristige Duration im klass. Sicherungsvermögen).
- Auch qualitative Faktoren, wie der Wert und Umfang der Beratung, digitale Services oder Nachhaltigkeit der Anlagen finden im Merkblattentwurf nur eine sehr geringe Beachtung.
- Wie auch bei den vorangegangenen Diskussionen zum Provisionsdeckel, muss erneut darauf hingewiesen werden, dass ein Merkblatt mit dem Ziel der Eindämmung zu hoher Effektivkosten und damit angeblich zu hoher Vertriebsvergütungen grundsätzlich nicht erforderlich ist. Bereits heute gibt es hinreichend Befugnisse der BaFin, um eventuellen Missständen Herr zu werden: Eingriff nach § 48a VAG und Art. 8 DVO zu IDD (allgemeine Missstandsaufsicht).
- Die in dem Entwurf des Merkblatts vorgeschlagene Logik von vertriebswegeabhängigen Produktkonditionen/Überschussdeklarationen wird tendenziell Kunden in Vertriebswege locken, in denen keine Beratung finanziert werden muss (Direktvertrieb) und die Produkte dort somit günstiger angeboten werden können – im Zweifel treibt der günstigere Preis aber gerade auch Kunden in einen beratungsfreien Vertriebsweg, die gerade auf qualifizierte Beratung angewiesen sind. Der gesetzgeberische Wille, keine Vermittlung ohne Beratung, wird hier konterkariert.
- Insbesondere Versicherungsmakler werden durch die vorgenannte Logik stark benachteiligt, da sie gerade nicht durch sonstige Unterstützung von einzelnen Versicherungsunternehmen, z. B. für Bürokosten etc., niedrigere Vergütungen kompensieren könnten. Das ist staatlich sanktionierter Wettbewerbseingriff zulasten der unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler!
- Im Versicherungsvertrieb führen steigende Anforderungen durch Regulierung und Administration zu höheren Kosten. Während Versicherungsmakler diese Kosten selbst tragen müssen, werden abhängige Versicherungsvertreter durch Ausschließlichkeitsorganisationen der Versicherer subventioniert. Wer zu Recht Qualität in der Beratung fordert und auch Anforderungen an regelmäßige Weiterbildung aufstellt, muss sie auch durch eine angemessene Vergütung ermöglichen.

- Insgesamt stellt sich die Frage, ob aktuell der richtige Zeitpunkt für die Veröffentlichung des Merkblattes gewählt wurde oder ob man nicht besser zumindest den Kommissionsvorschlag zur Kleinanlegerstrategie hätte abwarten sollen.

Abschließend

Zu Vermeidung unnötiger Wiederholungen schließen wir uns zudem vollumfänglich den umfangreichen Stellungnahmen des Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BdV) und des Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e. V. (VOTUM) an und verweisen zudem auf die Einschätzung der Rating Agentur ASSEKURATA zu dem Entwurf mit Blick auf den Aspekt des Kundennutzens in Bezug auf eine angemessene Nachkostenrendite.

Sollte es zusätzlich zu der schriftlichen Konsultation eine mündliche Verbändeanhörung geben, bitten wir um die Möglichkeit der Teilnahme, um unsere hier vorgebrachten Punkte ggf. nochmals erläutern zu können.

Bundesverband Finanzdienstleistung AfW e.V.

Norman Wirth

Geschäftsführender Vorstand