

Köln, 13. Januar 2023

Stellungnahme der Deutschen Aktuarvereinigung zum BaFin-Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten

Einleitung

Die DAV dankt für die Möglichkeit zum BaFin Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten Stellung zu nehmen. Gerade auch im Kontext der Diskussion zu Value for Money in der EU, ist der Vorstoß mehr Klarheit bei Interpretation der Aufsicht der praktischen Umsetzung der IDD-Vorgaben zu schaffen zu begrüßen. Es ist in der Tat wichtig, dass die Verbraucher Vertrauen in ihre Altersvorsorge haben.

Als Aktuare sind wir überzeugt, dass der Wert einer Lebensversicherung nicht auf eine Renditebetrachtung reduziert werden kann. Es müssen umfassend Preis und Leistung betrachtet werden, wobei die Leistung in der Regel nicht nur aus einer vermeintlich einfachen Renditekennzahl besteht. So verständlich der Wunsch nach einer einfachen quantitativen Betrachtung ist, wird diese nicht allen Aspekten einer Altersvorsorge gerecht. Gerade typische Eigenschaften von Altersvorsorge, wie zum Beispiel Sicherheit (häufig generiert durch die Stärken kollektiver Sicherungssysteme, die langfristige Kapitalanlageexpertise der Lebensversicherer und die effiziente Stabilisierung von Ansparprozessen bei gleichzeitiger Eröffnung von Renditechancen etc.) oder eine lebenslange Rente, lassen sich nicht nur an der erwarteten Rendite bemessen. Gerade auch bei einer Betrachtung der Kosten, erscheint es uns wichtig auch die Gegenleistung gesamthaft zu betrachten. Eine ausschließliche Betrachtung von Kosten und Rendite kann deshalb immer nur ein erster Indikator sein, der ggf. eine tiefere Betrachtung auslöst.

A. Anwendungsbereich

Die BaFin schlägt einen weiteren Anwendungsbereich als EIOPA vor. Dabei sollte aber beachtet werden, dass die Definition von Kundennutzen auch diesem breiten Anwendungsbereich gerecht werden sollte. Eine zu enge und eindimensionale Definition von Kundennutzen, die nur auf Inflation und erwartete Rendite eingeht, halten wir insbesondere mit Blick auf einen sehr breiten Anwendungsbereich für ungeeignet. Hierauf gehen wir im Folgenden genauer ein.

B. Rechtsquellen und Fokus des Merkblatts und Proportionalität

Hierzu haben wir keine Anmerkungen von Seiten der DAV.

C.

C.I. Produkt / Produkteigenschaften / Kundennutzen

Dieser Teil des Merkblatts versucht den Kundennutzen von Produkten für die private Altersvorsorge für den Produktentwicklungs- und -pflegeprozess zu konkretisieren. Dabei wird folgende Anforderung gestellt:

„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 („realer Anlageerfolg“). Ein Wert von 2% für die Inflationserwartung ist als geeignet anzusehen.“

Die Aussage, die betroffenen Produkte müssten generell „mit hinreichender Wahrscheinlichkeit eine Rendite nach Kosten erzielen, die über einer begründeten langfristigen Inflationserwartung liegt“ erscheint in ihrer Allgemeinheit schwierig. Immerhin wird für bestimmte kurzlaufende Versicherungsanlageprodukte (VAP) gegen Einmalbeitrag anerkannt, dass es auch andere Kundenziele geben kann. Ein Übertreffen der langfristigen Inflation kann ein hinreichendes Kriterium bzw. ein positiver Beitrag zum Kundennutzen sein. Als notwendiges bzw. einziges Kriterium ist das in dieser Form aus unterschiedlichen Gründen ungeeignet:

- **Rendite ist nicht die einzige Eigenschaft, die Kundennutzen stiftet:** Rendite ist selbstverständlich ein wichtiges Kriterium, aber nicht das einzige für eine gute Altersvorsorge oder ein Versicherungsanlageprodukt, welches anderen Bedarf wie z.B. Ausbildungsvorsorge abdeckt. Schon bei der Betrachtung der Kapitalanlage kann nicht nur die Rendite betrachtet werden. Diese steht immer auch im Zusammenhang mit dem Marktrisiko, das eingegangen wird. Garantien – oder allgemeiner „Risikominderungstechniken“ – werden im Merkblatt ausgeblendet, obwohl sie eindeutig Kundennutzen bieten, indem sie das Marktrisiko verringern und ggf. auch die Volatilität mindern. Renditeerwartung und Sicherheitsbedürfnis müssen gegeneinander abgewogen werden. In der im Merkblatt beschriebenen Methodik schneiden Produkte mit hohem Risiko und damit hoher erwarteter Rendite am besten ab. Dabei wird nicht gewürdigt, dass ein Risiko sich auch realisieren kann. Eine ausschließliche Bewertung auf Erwartungswerten oder mittleren Szenarien ist deshalb nicht angemessen.
- **Inflation:** Grundsätzlich erscheint das Thema Inflation hier übermäßig in den Mittelpunkt gestellt. Ohne Zweifel ist Inflation ein wichtiger Faktor in der Altersvorsorge. Die Kaufkraftminderung sollte bei der Planung eines Alterseinkommens einbezogen werden. Da aber sowohl die künftige Inflation als auch die künftige Rendite hohen Unsicherheiten unterliegen, ist eine Vorhersage, ob die Inflation geschlagen werden kann, ebenso unsicher. Während bei riskanten Produkten der Erwartungswert im Regelfall über der Inflation liegen dürfte, ist im

Gegenzug dafür die Schwankungsbreite der möglichen Ablaufleistungen deutlich breiter, so dass eine Rendite deutlich unter der Inflation in der Gesamtsicht wahrscheinlicher ist als bei einem sicheren Produkt. Hier wäre eine gesamthafte Sicht auf die Chance/Risiko-Verteilung zu bevorzugen. So zeigen beispielsweise die Analysen aus Graf und Kling (2022)¹ im Kontext der quantitativen Anforderungen an Risikominderungstechniken bei PEPP, dass – je nach Zinsniveau – insbesondere diejenigen Konzepte, welche die entsprechend gestellten Anforderungen der Renditen bzgl. Inflation erfüllen können, gleichzeitig mit einem erhöhten Risiko einhergehen und die hierfür gestellten Anforderungen dann nicht erfüllen können. Insbesondere wenn Realzinsen negativ sind, was gerade in jüngerer Vergangenheit über längere Zeit der Fall war, kann ein Inflationsausgleich (selbst bei Produkten ohne Kosten) nur durch Eingehen eines signifikanten Risikos erreicht werden.

- **Einseitiger Fokus auf Erwartungswert:** Durch die Konzentration auf den Erwartungswert sind die Vorgaben im Merkblatt nicht produktneutral. Es werden risikoreichere Produkte bevorzugt. Sicherheitsorientierte Finanzprodukte erfordern eine konservativere Anlage. Die Vorgabe, eine unterstellte künftige Inflation von 2 % nach Kosten zu übertreffen, gibt implizit eine durchschnittliche Mindestverzinsung der Kapitalanlagen vor. Dadurch werden Lebensversicherer in Versuchung geführt, übermäßige Risiken für Produkte auf Basis des Sicherungsvermögens in ihrer Kapitalanlage einzugehen, die im Widerspruch zu Grundsätzen wie Mischung und Streuung sowie Solvenzregeln stehen könnten. Eine daraus resultierende Verschiebung des Produktangebots würde risikoaverse Verbraucher zwingen, mehr Risiken einzugehen.
- **Gesamthafter Kundennutzen:** Im Ergebnis fordert der POG-Prozess eine gesamthafte Betrachtung des Kundennutzens. Den Nutzen eines Produktes ausschließlich an einer Mindestrendite im Erwartungswert festzumachen, wird Versicherungsanlageprodukten nicht gerecht. Im Folgenden nennen wir einige Kriterien, die wir für die Beurteilung des Kundennutzens als ebenfalls sehr relevant ansehen:
 - **Biometrie erzeugt Kundennutzen:** In der Betrachtung fehlt z.B. der Kundennutzen von garantierten Rentenleistungen und anderen biometrischen Komponenten.

In der Altersvorsorge deckt das lebenslange Einkommen einen wichtigen Bedarf ab und stiftet daher für den Kunden Nutzen. Kauft man eine rein renditeoptimierte Anlage für die Ansparphase, kämen

1 Vgl. https://www.ifa-uhl.de/fileadmin/user_upload/download/forschung/2022_ifa_Graf_Kling_Analysen_PEPP.pdf.

dann später weitere Kosten für eine Sofortrente hinzu. Beinhaltet ein Produkt also eine Rente, sollte diese auch als Wert anerkannt werden.

Auch andere biometrische Absicherungen und die Möglichkeiten, diese flexibel in den Vertrag einschließen zu können, generieren Kundennutzen. Dies ist längst nicht bei allen Anlageprodukten möglich und eine separate Absicherung verursacht häufig zusätzliche Kosten. Eine Einschlussmöglichkeit von biometrischen Absicherungen ermöglicht Flexibilität und Passgenauigkeit.

- **ESG:** Auch sind ESG-Aspekte, die eine immer stärkere Rolle spielen, in der Produktentwicklung hinsichtlich des Kundennutzens zu würdigen.
- **Sicherheitsbedürfnis in der Altersvorsorge:** Bei Produkten für die Altersvorsorge wählen Kundinnen und Kunden häufig bewusst Produkte mit Zinsgarantien, um den Grundbedarf zu sichern und die Stärken kollektiver Sicherungssysteme (langfristige Kapitalanlageexpertise der Lebensversicherer, effiziente Stabilisierung von Ansparprozessen bei gleichzeitiger Eröffnung von Renditechancen etc.) zu nutzen. Die Verbraucher müssen ihre Bedarfssituation betrachten und für sich bewerten. Im Beratungsprozess ist der Bedarf in all seinen Facetten zu explorieren. Dies muss in der Produktentwicklung und -pflege antizipiert und bewertet bzw. überprüft werden.
- **Preis/Leistung:** Kosten werden im Merkblatt nur als renditemindernd betrachtet, ohne ausreichende Würdigung der Gegenleistungen. Es sollten auch die Gegenwerte betrachtet werden. So werden zum Beispiel Abschlussprovisionen nur als Renditeminderung betrachtet. Der Gegenwert, nämlich die Beratung, sollte als Kundennutzen anerkannt werden. Beratung ist in vielen Fällen sogar gesetzlich vorgegeben. IDD schränkt die Möglichkeiten für Execution only ja bewusst stark ein. In dieser Systematik würde ein Nettotarif mit Honorarberatung unabhängig von der Höhe des Honorars immer einen vermeintlich größeren Kundennutzen aufweisen.
- **Auch qualitative Kriterien berücksichtigen:** Der DAV ist bewusst, dass sich die oben aufgezählten Eigenschaften in der Regel nicht einfach quantitativ messen lassen. Dennoch sollten auch diese Werte nicht aus der Betrachtung herausfallen, nur weil sie schwieriger zu berücksichtigen sind. Auch EIOPA berücksichtigt in ihrer Methodik eine Tabelle mit qualitativen Kriterien, die in der Einschätzung des Kundennutzens berücksichtigt werden sollten.

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

1. Kundennutzen bei Storno / Frontlastigkeit von Abschlussprovisionen

Die Altersvorsorge erfordert aus unserer Sicht nicht zuletzt aufgrund der demographischen Entwicklung und insbesondere sich ändernder Lebensumstände bzw. ggf. unstetiger Erwerbsbiographien der Verbraucher in vielen Fällen eine angemessene und sinnvolle Beratung. So macht die IDD bereits enge Vorgaben, welche (wenigen) Altersvorsorgeprodukte auch ohne Beratung („Execution only“) vertrieben werden dürfen und für welche es zwingend sinnvollerweise einer Beratung bedarf. Eine Beratung, die dazu führt, dass der Kunde ein für seinen persönlichen Bedarf geeignetes Produkt erwirbt, ist daher häufig eine notwendige und sinnvolle Dienstleistung, die (auch bzw. insbesondere im Honorarvertrieb) entsprechende Kosten bei den Dienstleistern auslöst².

Vor diesem Hintergrund ist es ökonomisch sinnvoll und insbesondere auch (u.a. durch das Versicherungsaufsichtsgesetz, VAG) vorgeschrieben, dass diese im Allgemeinen zum Zeitpunkt der Beratung sprich zu Vertragsbeginn entstehenden Kosten entsprechend auskömmlich in den Produkten berücksichtigt werden. Dies hat aktuariell zur Konsequenz, dass diese Kosten entweder (zeitnah) zum Zeitpunkt ihres Entstehens oder über die gesamte Laufzeit verteilt – dann aber in höherem Umfang – in der Kalkulation berücksichtigt werden (Zwischenformen sind aktuariell auch möglich). Eine Umstellung des Kostenmodells, von der stornierende Kunden stärker profitieren würden, wird in der Regel dazu führen, dass Kunden, die das Produkt gemäß Zielmarkt zur Altersvorsorge nutzen, schlechter gestellt werden. Da Altersvorsorgeprodukte grundsätzlich dazu angelegt sind, ein lebenslanges Einkommen zu generieren, ist es aktuariell sinnvoll auch vom Regelfall der Verrentung auszugehen und die Produktausgestaltung hierzu passend auszugestalten und notwendige Kosten in der Kalkulation hieran auszurichten.

Gleichwohl ist es unbestritten, dass Altersvorsorgeprodukte auch einen Wert für diejenigen Verbraucher schaffen müssen, die ggf. ihre Verträge stornieren oder frühzeitig abgehen. Hier bieten jedoch viele Produkte durch die in den Produkten enthaltenen Flexibilitäten (z.B. Beitragsfreistellung, Wiederaufnahme der Beitragszahlung, Beitragsstundung, Policendarlehen, Ausgestaltung bzw. Anpassungsmöglichkeit der Kapitalanlage oder biometrischen Komponenten, etc.) bereits viele Eigenschaften, die für den Kunden einen Nutzen darstellen, ein tatsächliches Storno verhindern können und so aktiv auf den eigentlichen Sinn und Zweck der Produkte, der langfristigen Anlage für die Altersvorsorge, einzahlen. Eine zugehörige Beratung kann also Storno unter Einbezug dieser Flexibilitäten verhindern.

2 Vgl. https://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user_upload/download/sonstiges/2018_ifa_Russ-et al_Regulierung-von-Provisionen.pdf

Aufgrund der Langfristigkeit der Altersvorsorge gilt es zur Bewertung des Kundennutzens die unterschiedlichen Eigenschaften von Versicherungs-(anlage-)produkten (z.B. Chancen und Risiken der Kapitalanlage, vertragsrechtliche Flexibilitäten, Flexibilitäten in den Anlageoptionen, biometrische Komponenten, Nachhaltigkeitsaspekte, Beitragsflexibilitäten bis hin zum Storno etc.) abzuwägen, um den Nutzen aus Verbrauchersicht zu bewerten. Eine eindimensionale Sicht z.B. auf den Fall des tatsächlichen Stornos oder „nur“ auf eine Mindestrendite im Sinne der Inflation greift daher zu kurz.

2. Unterschiedlich hohe Aufwendungen für unterschiedliche Vertriebspartner / -wege

Der Kollektivgedanke ist ein zentrales Prinzip der Kalkulation von Versicherungsprodukten. Dies gilt für die biometrischen Rechnungsgrundlagen, aber auch für die Rechnungsgrundlagen Zins und Kosten. Mit den Regelungen in § 138 VAG existieren zwei wichtige Rahmenbedingungen: Nach §138 Abs. 1 VAG müssen die Beiträge so hoch sein, dass das Lebensversicherungsunternehmen allen seinen Verpflichtungen nachkommen und insbesondere für die einzelnen Verträge ausreichende Deckungsrückstellungen bilden kann. Die korrekte Berücksichtigung des Gleichbehandlungsgrundsatzes nach § 138 Abs. 2 VAG sorgt dafür, dass es nicht zu einer systematischen unangemessenen Spreizung der Aufwendungen („Quersubventionierung“) kommt.

Eine Individualisierung von Versicherungsprodukten, insbesondere im Bereich der Kostenkalkulation, stößt früher oder später an ihre Grenzen. Die Komplexität und der Aufwand bei der Produktkalkulation würden steigen, die Skaleneffekte würden abnehmen. Dies würde zu Kostensteigerungen führen, was letztlich zu Lasten der Kundinnen und Kunden gehen würde. Auch die im Entwurf des Merkblatts angesprochene Alternative einer Berücksichtigung bei der Überschussbeteiligung wäre nicht verursachungsorientiert und würde dem Gleichbehandlungsgrundsatz und dem Kollektivgedanken bei der Überschussbeteiligung widersprechen.

3. Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an das LVU in der fondsgebundenen Lebensversicherung

Hierzu haben wir keine Anmerkungen von Seiten der DAV.

C.III. Weitere besondere Produkteigenschaften in der fondsgebundenen Lebensversicherung

Hierzu haben wir keine Anmerkungen von Seiten der DAV.

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

Aus Sicht der DAV hat es grundsätzlich auch Vorteile, wenn Produkte einen breiten Zielmarkt bedienen. Insbesondere bei Produkten, die den Bedarf „Altersvorsorge“ decken sollen, ist schon in der Produktentwicklung zu berücksichtigen, dass sich die Lebensumstände vieler Verbraucher während der naturgemäß häufig sehr langen Laufzeit ändern werden.

Wahlmöglichkeiten und Optionen im Produkt helfen einerseits unnötigen Stornofällen vorzubeugen und schützen damit auch bzw. insbesondere das Kollektiv und tragen andererseits dazu bei, dass sich verändernde Bedürfnisse auch in bereits bestehenden Produkten umsetzen lassen können und dadurch für das Individuum keine neuen Kosten (z.B. durch Neuabschluss) entstehen. Grundsätzlich ist es von Vorteil, wenn in der Produktgestaltung von einer langen Kapitalanlagedauer mit hoher Planbarkeit ausgegangen werden kann, da hiermit auch für Verbraucher i.A. chancenreichere (z.B. illiquide) Kapitalanlagen verfügbar gemacht werden können.

Die Zielmarktbeschreibung kann und soll eine persönliche Beratung nicht ersetzen. Engere Zielmärkte würden natürlicherweise auch zu einer Zunahme an Produkten führen, was die Beratung an anderer Stelle wieder komplexer (und damit ggf. teurer) macht.

Hinsichtlich sogenannter „Multi-Option-Products“ ermöglicht eine Auswahl verschiedener Fonds das Produkt während der Laufzeit flexibel an sich wandelnde Bedürfnisse in Bezug auf die Kapitalanlage anzupassen. Gerade die Fonds mit den niedrigsten und höchsten Risikoklassen werden häufig nur vorübergehend (z.B. Geldmarktfonds im Rahmen eines Ablaufmanagements) oder als Beimischung gewählt (z.B. sehr volatiler Aktienfonds). Wird der Zielmarkt durch eine Fondsauswahl mit eingeschränkten Risikoklassen begrenzt, fallen Reaktionsmöglichkeiten für die Kunden weg, was wiederum zu erhöhtem Storno oder gar gänzlichem Verzicht auf Altersvorsorge führen kann.

Dabei sollte es selbstverständlich sein, dass die Zielmarktbeschreibung aussagekräftig bleibt. Aber breite Kollektive haben ihre Berechtigung und sollten nicht unnötig eingeschränkt werden.

D. Unternehmenseigene Prüfung von Fehlanreizen in der Vertriebsvergütung

Hierzu haben wir keine Anmerkungen von Seiten der DAV.

E. Risikoorientierter Aufsichtsansatz und Risikoindikatoren

Wir verstehen, dass sich die BaFin Auswahlkriterien schaffen muss, um Aufsicht effizient durchführen zu können. Wie oben bereits dargelegt, besteht Kundennutzen nicht nur in Rendite. Kundennutzen wird z.B. auch durch Sicherheit und eine niedrige Volatilität generiert. Kundennutzen ist mit Service

verbunden, der die Effektivkosten erhöhen kann. Der Wert einer guten Beratung misst sich nicht nur in Rendite, sondern auch darin, dass Produkteigenschaften identifiziert wurden, die während der gesamten Versicherungsdauer benötigt werden oder benötigt werden könnten. Daher sind die vorgeschlagenen Risikoindikatoren nur eingeschränkt geeignet. Sie sollten mit Augenmaß angewendet werden. Dabei sollte beispielsweise auch geprüft werden, ob eine schwerpunktmäßige Überprüfung bereits bei Unternehmen mit Effektivkosten oberhalb des 75%-Quantils angemessen ist. Das 75%-Quantil ist als Kennzahl zur Identifikation von Ausreißern nicht geeignet. Je nach Verteilung der Effektivkosten im Markt ist es beispielsweise möglich, dass damit Unternehmen als Ausreißer identifiziert werden, deren Kosten nur unwesentlich höher sind als der Marktdurchschnitt. Außerdem ist davon auszugehen, dass bei Anwendung des 75%-Quantils auf Effektivkosten sowie auf Aufwendungen/Zahlungen und ggf. weitere Risikoindikatoren in Summe deutlich mehr als 25%, unter Umständen sogar mehr als die Hälfte der Unternehmen als Ausreißer identifiziert werden. In einer vereinfachten mathematischen Beispielrechnung: Nimmt man an, dass Unternehmen die einzelnen Risikoindikatoren unabhängig voneinander und bezüglich des jeweiligen Risikos gleichmäßig verteilt erfüllen bzw. nicht erfüllen, so führt die Anwendung von schon drei Risikoindikatoren dazu, dass mehr als 50% der betrachteten Unternehmen in mindestens einem Risikoindikator oberhalb des 75%-Quantils liegen.

Umgekehrt kann die Fokussierung auf einen einzelnen Risikoindikator (z.B. Effektivkosten) dazu führen, dass andere Risikoindikatoren (z.B. Storno oder Zu- und Abgangsquoten) sich durch unerwünschte Nebenwirkungen auf Beratungsqualität und Produktflexibilität verschlechtern. Darum kann eine allzu starre Orientierung an diesen Risikoindikatoren schwerwiegende Auswirkungen auf den Markt und die Private Altersvorsorge insgesamt haben. Die Auswirkungen sollten daher regelmäßig überprüft und ggf. die Kriterien angepasst werden.

Die 1993 gegründete Deutsche Aktuarvereinigung e. V. (DAV) ist die unabhängige berufsständische Vertretung der als Aktuarinnen und Aktuare in Deutschland tätigen Versicherungs-, Vorsorge-, Bauspar- und Finanzmathematiker mit Sitz in Köln. Sie schafft die Rahmenbedingungen für eine fachlich fundierte Berufsausübung ihrer über 6.000 Mitglieder und steht im ständigen Dialog mit allen für sie relevanten nationalen und internationalen Institutionen, um im Interesse der Aktuare und zum Nutzen von Verbrauchern und Unternehmen ihre fachliche Expertise in gesetzgeberische Prozesse einzubringen. Im Rahmen einer anspruchsvollen, berufsbegleitenden Ausbildung verleiht sie den Titel „Aktuar DAV“ bzw. „Aktuarin DAV“. Darüber hinaus bietet sie ihren Mitgliedern die Möglichkeit weitere Titel zu erwerben, um die eigene Qualifikation in den Bereichen betriebliche Altersversorgung, Risikomanagement oder Data Science auszuweisen.