



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

**Stellungnahme des VOTUM Verbandes Unabhängiger  
Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V. zum  
Entwurf des BaFin-Merkblatts zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei  
kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten**

Im Namen der Mitgliedsunternehmen des VOTUM Verbandes, an die rund 100.000 unabhängige Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler angebunden sind, die über 11 Millionen Menschen zu Fragen der Absicherung im Alter, der Vermögensbildung und des maßgeschneiderten Versicherungsschutzes beraten, bedanken wir uns für die von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistung BaFin eingeräumte Möglichkeit, im Rahmen der Konsultation des Merkblattentwurfs eine Stellungnahme vorzunehmen.

Die Stellungnahme des VOTUM Verbandes ist in einen grundsätzlichen Teil (I), in unsere Detailkritik (II) sowie in ein Fazit (III) gegliedert.

## **I. Grundsätzliches**

Gegenüber dem zur Konsultation vorliegenden Entwurf des „Merkblatts zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten“ bestehen erhebliche Bedenken seitens des VOTUM Verbandes.

Diese Bedenken betreffen insbesondere die Kollision mit der zeitgleichen Veröffentlichung der europäischen Versicherungsaufsicht EIOPA mit Vorgaben zur „*Methodology to assess value for money in the unit-linked market*“, die Wahl des Verwaltungsinstruments und die einseitige Fokussierung auf die Vertriebsvergütung.

Die Vorgaben des Merkblattes führen zu einer weiteren erheblichen bürokratischen Belastung der deutschen Versicherungsunternehmen und dadurch zu Nachteilen im Wettbewerb mit anderen europäischen und internationalen Anbietern.



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

Der Merkblatt-Entwurf geht über die bestehenden gesetzlichen Vorgaben des Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) und des Versicherungsvertragsgesetz (VVG) hinaus und verstößt damit gegen den grundgesetzlichen Wesentlichkeitsgrundsatz.

Die durch das Merkblatts vorgenommenen Markteingriffe benachteiligen einseitig Versicherungsunternehmen, die ihre Lebensversicherungsprodukte über unabhängige Vertriebswege wie Makler und Mehrfachagenten platzieren. Sie verletzen damit das Gebot der Wettbewerbsgleichheit.

Zudem wird die Beschränkung des Kundennutzens einer kapitalbildenden Lebensversicherung auf alleinige Renditeaspekte den besonderen Produkteigenschaften einer Lebensversicherung nicht gerecht.

## **Unnötiger deutscher Sonderweg**

Die EIOPA hat bekanntlich am 31. Oktober 2022 ihren methodischen Ansatz zur Beaufsichtigung des Produktentwicklungsprozess für fondsgebundenen Lebensversicherungen veröffentlicht. Dieser Ansatz unterscheidet sich deutlich von den Vorgaben des BaFin-Merkblatts. Er beschreibt einen Bewertungs- und Prüfungsansatz auf drei Ebenen, wobei bereits auf der ersten Ebene der marktweiten Bewertung vier unterschiedliche Instrumente zum Einsatz kommen, die – abweichend vom BaFin Ansatz – insbesondere auch eine Performance-Messung der quantitativ wesentlichen Fondsprodukte („Top 5“) enthält.

Die EIOPA führt zu ihrem Ansatz aus, dass die Methodik darauf abzielt, einen gemeinsamen konvergenten Ansatz zu fördern, um auf allen europäischen Märkten einheitliche Ergebnisse für die Verbraucher zu erzielen und gleichzeitig Flexibilität zu ermöglichen.

Zwar regt die EIOPA die nationalen Aufsichtsbehörden an, im Rahmen dieses Ansatzes Marktspezifika zu berücksichtigen, jedoch soll der EIOPA-Ansatz als gemeinsame Grundlage für alle nationalen Aufsichtsbehörden dienen.



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

**Der Inhalt des BaFin-Merkblattes ist nicht dazu geeignet, um diesen allgemeinverbindlichen Ansatz der EIOPA umzusetzen. Er enthält insbesondere nicht die vorgesehenen drei Prüfungsebenen und die dort jeweils dargelegten Instrumente, sondern schafft davon abweichend weitere Prüfkriterien.**

Abweichend von der EIOPA reduziert die BaFin den Kundennutzen eines Lebensversicherungsprodukts allein auf Renditeaspekte, während die EIOPA ausdrücklich auch die Bedeutung der Nachhaltigkeit des Produkts, des angebotenen Beratungsumfangs, der digitalen Informations- und Produktgestaltungszugänge sowie weiterer nicht monetäre Qualitätskriterien betont und in die Bewertung einfließen lässt.

Der Merkblattentwurf der BaFin kommt daher zumindest zum falschen Zeitpunkt, da er nicht die EIOPA Vorgaben erfüllt und zu einer Doppelbelastung der deutschen Versicherungsunternehmen führt. Die deutschen Versicherer sind zum einen gehalten, die Vorgaben des EIOPA Ansatzes umzusetzen – ohne hierzu von der BaFin notwendige Erläuterungen zu erhalten, zum anderen müssen sie die weitergehenden Vorgaben des BaFin-Merkblattes erfüllen. Die deutschen Versicherer sind durch diesen weiteren bürokratischen Aufwand einem Wettbewerbsnachteil gegenüber ihren europäischen und internationalen Wettbewerbern ausgesetzt.

**Anstatt daher die deutschen Versicherer mit zusätzlichem regulatorischem Aufwand zu belasten, sollte die BaFin eine konsistente und verbindliche deutsche Übersetzung der EIOPA-Prüfkriterien zur Verfügung stellen und gegebenenfalls ergänzende Konkretisierungen vornehmen.**

Es ist nicht notwendig, durch ein nationales Merkblatt einen deutschen Sonderweg bei der Produktregulierung zu beschreiten, da Deutschland tatsächlich gerade nicht daran leidet, dass hier im gesteigerten Maß mangelhafte Versicherungsprodukte zum Angebot kommen. Gerade der Wettbewerb im Bereich der Lebensversicherung führt aktuell zu einem sehr leistungsfähigen Produktangebot.



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

## Unzulässiges aufsichtsrechtliches Handeln

Im Rahmen der grundsätzlichen Erläuterung ihres aufsichtsrechtlichen Handelns führt die BaFin selbst aus, dass sie Merkblätter nutzt, um ihre Norm- bzw. Gesetzesauslegung zu *bestimmten Einzelfragen* zu veröffentlichen ([https://www.bafin.de/DE/RechtRegelungen/Verwaltungspraxis/verwaltungspraxis\\_node.html](https://www.bafin.de/DE/RechtRegelungen/Verwaltungspraxis/verwaltungspraxis_node.html)).

Es ist offensichtlich, dass die BaFin mit dem vorliegendem Konsultationstext und dem Eingriff, der mit den dort formulierten umfassenden Anforderungen in den Geschäftsbetrieb der Versicherungsunternehmen erfolgt, deutlich über die bloße Interpretation einer bestimmten Einzelfrage hinausgeht.

**Die beabsichtigten aufsichtsrechtlichen Kontrollmaßnahmen können aus Sicht des VOTUM Verbands nicht als „Merkblatt“ verabschiedet werden.**

Die BaFin unternimmt hierbei sogar den Versuch, mit Vorgaben zum Produktentwicklungsprozess bestehende gesetzliche Vorgaben des VAG und des VVG zur Verteilung der Abschlusskosten außer Kraft zu setzen.

Der vorliegende Entwurf des Merkblatts verstößt damit gegen die verfassungsmäßigen Grenzen des Wesentlichkeitsgrundsatzes, der bekanntlich fordert, dass das Wesentliche im Rahmen eines Gesetzes oder zumindest in einer auf einem Gesetz basierenden Verordnung geregelt wird und gerade nicht durch aufsichtsrechtliches Handeln ersetzt werden kann.

**Die Grenzen der Aufsicht enden dort, wo der Gesetzgeber durch verbindliche Regeln bereits solche gesetzt hat. Diese Vorgaben können nicht durch die Aufsicht einseitig verschärft werden.**



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

Bei dem Merkblattentwurf handelt es sich um eine unzulässige verschleierte Verfügung zur Regelung der Vertriebsvergütung. Unter dem Vorwand, den Versicherungsgesellschaften Anleitungen für die Gestaltung ihres Produktentwicklungsprozesses zu geben, werden nahezu ausschließlich Vorgaben und Eingriffe zur Vertriebsvergütung formuliert. Diese Vorgaben gehen in wesentlichen Teilen sodann auch noch über gesetzliche Rahmenbedingungen des Versicherungsaufsichtsrechts und des Versicherungsvertragsgesetzes hinaus.

Während die EIOPA mit ihrem veröffentlichten Prüflleitfaden tatsächlich allgemeine aufsichtsrechtliche Ansätze zur Kontrolle der Produktqualität von fondsgebundenen Lebensversicherungen formuliert und in ihren Vorgaben die Vertriebsvergütung lediglich eine bloße Nebenrolle einnimmt, fokussiert sich die BaFin nahezu ausschließlich auf das Thema der Vertriebsvergütung.

**Es handelt sich daher bei dem vorliegenden Entwurf weniger um ein Merkblatt zu Vorgaben des Produktentwicklungsprozesses, sondern tatsächlich um die Konsultation eines „Rundschreibens zur Gestaltung der Vertriebsvergütung durch Versicherungsunternehmen“.**

Die Bundesregierung hat mit der Einigung auf einen Koalitionsvertrag im Jahr 2021 entschieden, keine allgemeinen Eingriffe in die Vergütung bei der Vermittlung von Lebensversicherungen vorzunehmen. Mit der intransparenten Behauptung, mit einem Merkblatt lediglich eine Einzelfrage adressieren zu wollen, jedoch tatsächlich umfassende Vorgaben für die Vermittlungsvergütung festlegt, wendet sich die BaFin gegen das Primat der Politik.



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

## Verstoß gegen Wesentlichkeitsgrundsatz

Die BaFin fordert, dass bei der Bewertung des Kundennutzens in der Produktgestaltung eine vorzeitige Beendigung des Versicherungsvertrages vor Erfüllung der ursprünglichen mit dem Versicherungsnehmer vereinbarten Vertragslaufzeit berücksichtigt werden soll.

Diese Orientierung der Produktgestaltung, welche keine ordnungsgemäße Vertragserfüllung zum Ausgangspunkt nimmt, sondern die vorzeitige Stornierung, ist abzulehnen.

Lebensversicherungsverträge sind nahezu ausschließlich Verträge, die der Altersvorsorge dienen und aus gutem Grund für eine langfristige Vertragslaufzeit geplant und konzipiert sind. Sie sind daher auch konsequent auf eine Zielgruppe ausgerichtet, die sich dafür entscheidet, für ihre Altersvorsorge einen verbindlichen und auf Dauer angelegten Ansparprozess durchzuführen.

**Es geht bei der Produktgestaltung gerade nicht um kurz- und mittelfristige erreichbare Ziele, wie etwa die Kosten für eine Urlaubsreise oder für die Anschaffung eines neuen PKW. Für derartige Ansparprozesse gibt es andere Anlageprodukte im Markt.**

Es muss daher ein ausdrücklich für ein langfristiges Vorsorgeziel konzipiertes Lebensversicherungsprodukt nicht auf mögliche kurzfristige Vertragsänderungen und Abbrüche optimiert werden.

Man mag als Aufsicht die Forderung stellen, dass in der Beschreibung des Zielmarktes deutlicher darauf hingewiesen wird, dass der Erfolg einer kapitalbildenden Lebensversicherung davon abhängig ist, dass die Zielgruppe bereit ist, langfristige Sparziele auch unter sich verändernden persönlichen wirtschaftlichen Bedingungen einzuhalten.



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

**Es kann jedoch nicht die Forderung sein, dass man den Versicherungsvertrag auf eine vorzeitige Beendigung hin konzipiert. Die vorzeitig den Vertrag abbrechende Person kann keine zu definierende Zielgruppe sein.**

Wenn man die Vertragsgestaltung zu Gunsten derer anpasst, die ihren Lebensversicherungsvertrag vorzeitig stornieren, erfolgt dies zu Lasten derer, die die Verträge über die volle Laufzeit erfüllen. Dies kann auch vor dem Hintergrund der Tatsache, dass ein konsequentes privates Altersvorsorgesparen im gesamtgesellschaftlichen Interesse ist, nicht das gewünschte Ergebnis sei.

Tatsächlich stellt sich die BaFin mit ihrer Forderung, dass es vermeintlich dem Kundennutzen entsprechen würde, wenn man Abschluss- und Vertriebskosten über die gesamte Laufzeit des Vertrages verteilen würde, gegen klare gesetzliche Vorgaben.

Die gesetzlichen Regelungen in § 49 Abs. 1 VAG und § 169 Abs. 3 Satz 1 VVG geben eindeutig vor, dass es legitim ist, Abschluss- und Vertriebskosten eines Lebensversicherungsvertrages über die ersten fünf Vertragsjahre zu verteilen. Einem Versicherungsunternehmen, welches sich an diese gesetzgeberischen Vorgaben hält, kann nicht über die Hintertür des Produktentwicklungsverfahrens und seiner Überwachung durch die BaFin vorgehalten werden, dass vermeintlich Produkte entwickelt werden, die nicht dem Kundennutzen entsprechen.

Ein gesetzeskonformes Verhalten kann nicht durch die Aufsichtsbehörde ohne entsprechende Rechtsgrundlage zu einem vermeintlich pflichtwidrigen Verhalten erklärt werden.

Die BaFin überschreitet hiermit ihre Kompetenz und begibt sich in die Rolle des Ersatzgesetzgebers. Die durch das Merkblatt vorgesehenen Weisungen der BaFin, welche die Versicherungsunternehmen im Rahmen der Produktgestaltung zu einer



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

Verteilung der Abschlusskosten über die Laufzeit des Vertrages auffordern, sind daher abzulehnen.

Es folgt eine Detailkritik.

## II. Detailkritik

### Kundennutzen

Im Merkblatt wird hervorgehoben, dass ein angemessener Kundennutzen von Lebensversicherungsprodukten nur dann besteht, wenn eine Rendite nach Kosten und Inflationserwartung erzielt wird. Dies wird als „realer Anlageerfolg“ bezeichnet. Ein weiterer möglicher Kundennutzen von Lebensversicherungsprodukten wird nicht benannt.

**Diese Reduktion des Sinns und Zwecks von Lebensversicherungsprodukten allein auf den Renditeaspekt erachtet der VOTUM Verband als nicht sachgerecht.**

Bei Rentenversicherungsverträgen – insbesondere solchen, die eine lebenslange Rentenzahlung des Versicherers bereits bei Vertragsschluss verbindlich mit einem konkreten Zahlungsbetrag garantieren – wird von dem Versicherungsnehmer die Sicherheit der Altersvorsorge angestrebt. Hier steht ausdrücklich nicht die Rendite im Fokus, sondern die Tatsache, dass sich der Versicherungsnehmer darauf verlassen kann, in der Verrentungsphase – unabhängig von seiner tatsächlichen Lebenszeit – dauerhaft eine fest zugesagte Rentenzahlung zu erhalten. Gerade diese möglichen Aspekte einer Lebensversicherung unterscheiden das Versicherungsprodukt von jeder anderen Form der Kapitalanlage. Das einseitige Beschränken des Kundennutzens auf bloße Renditeaspekte erachten wir daher für Versicherungsprodukte als nicht angemessen.





# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

Dies gilt insbesondere für die Forderung, dass sich ein so definierter „realer Anlageerfolg“ nicht erst bei Erfüllung der Ansparphase bzw. der vorausgesehenen Vertragslaufzeit einstellen soll, sondern von der BaFin bereits vorzeitig erwartet wird.

Da Kapitallebensversicherungen zur Altersvorsorge als langfristige Sparverträge abgeschlossen werden, sehen wir es als produktkonform, wenn sich der Anlageerfolg insbesondere dann einstellt, wenn der Versicherungsnehmer die vereinbarte Vertragslaufzeit erfüllt.

**Den Versicherungsunternehmen kann nicht die Verpflichtung auferlegt werden, dass ihre Produkte eine Rendite nach Kosten bereits bei vorzeitigen Vertragsabbrüchen darstellen müssen.**

Es ist darauf hinzuweisen, dass diese Forderung bei keinem anderen langfristigen Anlageprodukt von der Aufsicht erhoben wird und damit eine Schlechterstellung von Lebensversicherungsprodukten erfolgt. Auch bei anderen langfristigen Investitionen, wie etwa dem Kauf eines Hauses, ist dem Kunden das Risiko bewusst, dass sich bei einer vorzeitigen Änderung seiner Planung – beispielsweise einem vorzeitigen Verkauf – die zuvor entstanden Kosten nicht vollständig amortisieren.

Es ist darauf hinzuweisen, dass sich der „reale Anlagerfolg“ auch bei der vorzeitigen Stornierung einer Lebensversicherung, die auf dem Wege der Honorarberatung ohne inkludierte Vermittlungsprovision vermittelt wurde, nicht bereits in den ersten Vertragsjahren darstellen lässt. Selbst wenn für eine solche „Netto-Police“ ein Rückkaufswert erreicht würde, der noch eine Rendite nach Kosten darstellt, müsste der Kunden das von ihm gezahlte Beratungshonorar als verlorenen Aufwand in Abzug bringen, da der Zweck der Beratung – eine gesicherte Altersvorsorge – nicht eingetreten ist.



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

**Unverständlich ist darüber hinaus, dass bei dem angemessenen Kundennutzen eine von dem Kunden gewünschte Nachhaltigkeit seiner Kapitalanlage keinerlei Erwähnung im Merkblatt findet.**

Gerade Lebensversicherungsprodukte haben auf Grund der Langfristigkeit der Kapitalbindung die Möglichkeit, in Infrastrukturprojekte zu investieren, welche die Transformation der Wirtschaft hin zu einer die Umwelt und die natürlichen Ressourcen nicht belastenden Energiegewinnung unterstützen.

**Auch diese nachhaltige Ausrichtung ihrer Kapitalanlage kann für Kunden einen gezielt von ihnen angestrebten Nutzen darstellen, der den Wunsch nach der Erzielung kurzfristiger Renditeerwartungen möglicherweise sogar übersteigt.**

Wir sehen daher in der Einseitigkeit der Festlegung des Kundennutzen im Merkblattentwurf der BaFin einen fehlerhaften Ansatz. Es ist darauf hinzuweisen, dass die EIOPA in dem von ihr am 31. Oktober 2022 veröffentlichten Positionspapier ausdrücklich sogenannte nicht monetäre Werte von Versicherungsprodukten benennt, die zur Bewertung der Qualität eines Versicherungsproduktes herangezogen werden können.

Das BaFin Merkblatt, welches ausschließlich das Kriterium eines vermeintlich „realen Anlageerfolgs“ als Definition des Kundennutzen heranzieht, ist daher in seiner Betrachtung im Vergleich zu dem weiten Ansatz der EIOPA zu eingeschränkt.

### **Zu isolierte Kostenbetrachtung**

In ihrem Merkblatt fokussiert sich die BaFin nahezu ausschließlich darauf, dass die Versicherungsunternehmen die Kosten ihrer Produkte prüfen sollen und diese den Schwerpunkt der von den Lebensversicherungsunternehmen zu erstellenden Szenarioanalysen darstellen sollen.



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

Tatsächlich ist eine solche isolierte Betrachtung der Kosten eines Produkts jedoch weder marktgerecht, noch entspricht sie dem Kundennutzen. So kann beispielsweise eine Fondspolice, die ausschließlich auf einfachstrukturierte ETFs mit geringstmöglichen Verwaltungskosten basiert, zwar unter Kostengesichtspunkten positive Szenarioanalysen erzeugen. Da aber ein solches Produkte jedoch keinerlei Absicherungsinstrumente gegenüber negativen Marktphasen enthält, kann es insbesondere für sicherheitsorientierte Kapitalanleger gänzlich ungeeignet sein und gerade keinen Kundennutzen darstellen.

Unter dem ausschließlichen Gesichtspunkt einer vermeintlich bei Betrachtung der Effektivkosten positiven Szenarioanalyse entsteht dennoch der fehlerhafte Eindruck, dass es sich vermeintlich um ein Produkt mit einem idealen Kundennutzen handelt.

Die EIOPA verfolgt in ihren Hinweisen zur Ermittlung des Preis-/Leistungsverhältnis von fondsgebundenen Lebensversicherungen einen Ansatz, der nicht ausschließlich auf die Kostenanalyse abstellt. Sie betont vielmehr, dass Kosten- und Leistungsindikatoren gemeinsam analysiert werden. So empfiehlt die EIOPA beispielsweise auf Seite 7 ihres Merkblatts die Kontrolle der fünf größten Fonds, in die eine Fondspolice üblicherweise investiert ist.

Dieser Prüfungsprozess, der auch die Qualität der Fondsauswahl mit konkreten Vorgaben berücksichtigt, ist zudem in einer Szenarioanalyse für die Versicherungsunternehmen umsetzbar. Im Gegensatz hierzu bleiben die vagen Vorgaben des Merkblatts unkonkret. Hier wird lediglich undeutlich formuliert, dass die Lebensversicherungsunternehmen eine ausreichende Anzahl an typischen Vertragskonstellationen im Rahmen ihrer Szenarioanalyse abdecken sollen.

**Damit liefert das Merkblatt gerade nicht die erforderliche Konkretisierung, zu dessen Zweck es eigentlich dienen soll, sondern schafft lediglich neue unbestimmte Rechtsbegriffe.**



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

Darüber hinaus weicht die BaFin mit ihrem mitgeteilten „risikoorientierten Aufsichtsansatz“ fundamental von der von der EIOPA vorgehenden Logik ab.

**Die EIOPA empfiehlt auf Seite 8 ihrer Empfehlung, einen Marktanteil von maximal 10 Prozent der Unternehmen zu prüfen, die bei einem der angeführten Indikatoren auffällig geworden sind, während die BaFin unter dem Kriterium der Effektivkosten bereits 25 Prozent der Unternehmen prüfen möchte. Warum ein so breiter Marktanteil geprüft werden soll, wird nicht aufgeführt.**

### **Unzulässige Forderung nach einer Differenzierung von Vertriebswegen bei der Produktgestaltung**

Die bewährte Praxis, dass Lebensversicherungsprodukte auch hinsichtlich der einkalkulierten Abschlusskosten unabhängig von dem späteren Vertriebsweg einheitlich konzipiert werden, wird im BaFin Merkblatt kritisch gewürdigt und es erfolgt die Aufforderung an die Versicherungsunternehmen, unterschiedliche Prämienkalkulationen für verschiedene Vertriebswege und entsprechende Szenario-Berechnungen vorzunehmen.

Diese Forderung des Merkblatts weisen wir als unangemessenen und auch in der Praxis tatsächlich nicht umsetzbaren Ansatz zurück.

Diese Forderung benachteiligt Versicherungsunternehmen, die ihre Produkte über unterschiedliche Vertriebswege platzieren, gegenüber Unternehmen, die lediglich einen Vertriebsweg bedienen. Dies betrifft gerade Versicherungsunternehmen, die nicht mit einem eigenen Ausschließlichkeitsvertrieb zusammenarbeiten, sondern mit einer Vielzahl unterschiedlicher Makler und Mehrfachagenten oder auch digitaler Absatzkanäle.



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

**Die Annahme der BaFin, dass derjenige Vertriebsweg, der eine höhere Provision als Vergütung erhält, durch denjenigen Vertriebsweg quersubventioniert wird, bei dem die Provisionszahlungen geringer ausfällt, ist falsch.**

Bei Vertriebswegen, an die höhere Provisionszahlungen geleistet werden, handelt es sich zumeist um gänzlich selbstständig agierende Vermittler, die durch das Versicherungsunternehmen keine weitere Unterstützungsleistungen bei der Vermittlung des Versicherungsproduktes entgegennehmen und insbesondere mit dem Einsatz eigener Beratungstechnologie und eigener digital unterstützter Abschlussstrecken im Beratungsvorgang gänzlich autark arbeiten, so dass der Versicherer über diese Vertriebswege einen bereits vollständig annahmefähigen Versicherungsantrag ohne weiteren Bearbeitungsaufwand erhält.

Dem gegenüber ist bei Vertriebswegen, bei denen der Versicherer geringere Provisionszahlungen vornimmt, häufig zu beobachten, dass hier aus den Abschlusskosten weitere Unterstützungsleistungen finanziert werden müssen, die nicht nur die Bereitstellung von Vertriebslogistik, Beratungssoftware, Vermittlungsschulungen und der Gleichen umfasst, sondern auch etwaiges weiteres Personal zur Antragsbearbeitung oder Unterstützung im Beratungsvorgang.

**Allein aus der Spreizung der Provisionshöhen kann kein Rückschluss darauf getroffen werden, dass ein Vertriebsweg vermeintlich andere subventioniert.**

Es sollte daher die bewährte einheitliche Tarifgestaltung beibehalten werden, die auch der Tatsache Rechnung trägt, dass Kunden heute zum Teil unterschiedliche Informations- Beratungs- und Abschlusswege wählen.

Sofern bei einem identischen Versicherungsprodukt – beispielsweise im Rahmen des Abschlusses über eine einfach strukturierte Internet-Plattform – Ertragsvorteile für den Kunden beworben werden könnten, besteht die Gefahr, dass Kunden zukünftig das Beratungsangebot von Versicherungsvermittlern in Anspruch nehmen, um sodann das



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

ihnen empfohlene Lebensversicherungsprodukt mit zusätzlichen Ertragsvorteilen digital abzuschließen.

Die Vermittler erhalten in diesem Fall keinerlei Vergütung für ihre getätigte, umfassende Beratungsleistung. Um die wirtschaftliche Existenz ihrer Versicherungsvermittler nicht zu gefährden, wären Versicherungsunternehmen daher gezwungen, die eigentlich gewünschte Möglichkeit für Kunden, einen Onlineabschluss vorzunehmen, einzustellen.

Die von der BaFin vorgeschlagene Logik von vertriebswegeabhängigen Produktkonditionen / Überschussdeklarationen könnte zudem dazu führen, dass Kunden bewusst in Vertriebswege gelockt werden, in denen keine Beratung finanziert werden muss und die Produkte dort mit einer anderen Kostenstruktur angeboten werden. Im Zweifel treibt die vermeintlich bessere Überschussdeklaration dann auch solche Kunden in einen beratungsfreien Vertriebsweg, die einer intensiven Beratung bedurft hätten.

**Die Forderung der BaFin fördert daher nicht die Beratungsvielfalt und das in Deutschland bestehende breite Beratungsangebot, sondern lässt eine stärkere Einschränkung befürchten.**

Im Übrigen verletzt die Forderung der BaFin unserer Ansicht die Vorgaben des § 138, Abs. 2 VAG, da eine bloße Provisionsspreizung nicht als ungleiche Vertragsgrundlage interpretiert werden kann.



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

## **Zu starke Verengung des Zielmarkts von Lebensversicherungsprodukten**

Im Merkblatt wird die Konzeption von Versicherungsprodukten für einen breiten Zielmarkt negativ stigmatisiert. Die Versicherungsunternehmen werden aufgefordert, insbesondere fondsgebundene Lebensversicherungsprodukte im Hinblick auf die Risikobereitschaft der Versicherungsnehmer für mehrere kleine Zielmärkte zu segmentieren. Diese Forderung des Merkblatts ist abzulehnen.

**Entgegen den Ausführungen des Merkblatts führt eine Segmentierung von Versicherungsprodukten in mehrere engere Zielmärkte nicht dazu, dass der Beratungsbedarf sinkt.**

Auch in diesem Fall muss, um den Kunden zutreffend ein sodann eng begrenztes Versicherungsprodukt zu empfehlen, im Vorfeld die gleiche Beratung durchgeführt werden wie bei Versicherungsprodukten mit einem breiten Zielmarkt. Auch in diesem Fall müssen die Kunden nach Risikobereitschaft und Risikotragfähigkeit und auch nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen befragt werden, um sie sodann zielgerichtet zu beraten.

**Der Beratungsaufwand wird durch eine engere Produktsegmentierung nicht verringert. Hierbei handelt es sich daher schon bei der Grundannahme um einen Trugschluss.**

Es ist zudem für den Kunden von Vorteil, dass Produkte mit einem breiten Zielmarkt konzipiert werden, da diese Produkte es ermöglichen, auch während der langen Laufzeit eines Versicherungsanlageprodukts Anpassungen vorzunehmen, wenn sich beispielsweise die Risikobereitschaft oder -tragfähigkeit des Versicherungsnehmers während der Vertragslaufzeit verändert. Bei Produkten, die im Hinblick auf das Risikopotential in einem engeren Rahmen ausgestaltet sind, besteht eine solche Anpassungsmöglichkeit sodann nicht mehr und der Kunde verbleibt in einem Produkt, welches später nicht mehr zu ihm passt.



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

Die Forderung nach Produkten mit engeren Zielmärkten führt darüber hinaus zu einem erheblichen bürokratischen und verwaltungstechnischen Aufwand auf Seiten der Versicherungsunternehmen dem tatsächlich kein realer Nutzen seitens des Kunden gegenüberstehen. Gerade unter dem Gesichtspunkt der Ermittlung der Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden ist eine zu starke Segmentierung des Produktangebotes tatsächlich kaum möglich, da nur bei Produkten, die grundsätzlich auf einen breiten Zielmarkt konzipiert sind, auch eine Anpassung im Hinblick auf die unterschiedlichsten Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden möglich ist.

**Bei eng segmentierten Zielmärkten ist eine Berücksichtigung sämtlicher verschiedener Varianten der Nachhaltigkeitspräferenzen eines Kunden technisch nicht mehr umsetzbar.**

**Angemessen hohe Vertriebsvergütung steigert Produkt- und Beratungsqualität**

Die BaFin fordert, dass die Zahlung höher Vertriebsvergütungen durch die Versicherungsunternehmen von der Qualität des durch den Vermittler angebotenen Beratungsprozesses abhängig gemacht werden sollen.

Hierbei beachtet die BaFin nicht, dass die Versicherungsunternehmen nicht berechtigt sind, Versicherungsmakler bei der Ausübung ihrer Tätigkeit zu kontrollieren und diesen Vorgaben zu erteilen. Auch bei Mehrfachagenten ist ein wesentlicher Teil der Altersvorsorgeberatung, die dem Kunden angeboten wird, nicht einem konkreten Versicherungsunternehmen zuzurechnen, sondern diese wird erbracht, bevor es zur Produktauswahl kommt.

Demnach ist auch die von einem Mehrfachagenten geleistete Allfinanz- und Altersvorsorgeberatung in wesentlichen Teilen nicht von Versicherungsunternehmen zu kontrollieren. Die Versicherungsunternehmen können deshalb auch ihre





# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

Vergütungsgestaltung nicht von einer solchen vermeintlichen Qualitätskontrolle abhängig machen.

**Der Rückschluss der BaFin, dass höhere Vergütungszahlungen für die Erbringung von Beratungsleistungen durch Versicherungsvermittler einen Fehlanreiz darstellen, ist einseitig und unzutreffend.**

Die Zahlung einer angemessen hohen Vergütung für die Beratungsleistung bei Abschluss eines der wesentlichen Altersvorsorgeprodukte des Kunden versetzt den Vermittler in die Lage, sich sehr umfassend mit der Situation seines Kunden auseinander zu setzen und ihm auf der Basis einer ganzheitlichen, alle drei Altersvorsorge-Schichten berücksichtigenden Analyse ein geeignetes Produkt anzubieten, ohne dass hier aufgrund enger Vorgaben eine Beratung im Schnelldurchlauf stattfinden muss, um ein betriebswirtschaftlich angemessenes Ergebnis zu erzielen.

Bei der Logik des von der BaFin entwickelten Merkblatts wäre ein Versicherungsunternehmen, welches seine Produkte ausschließlich im intensiv beratenen Makler- und Mehrfachagentenvertrieb vermitteln lässt und auch deswegen auf aufwendige Werbekampagnen, die sich direkt an den Kunden wenden, verzichtet, schlechter beleumundet als ein Unternehmen, welches ausschließlich auffällige kostenintensive Werbekampagnen lanciert um sodann Interessenten in Callcentern im Schnelldurchgang „abzufertigen“ und den dort tätigen Vermittlern lediglich eine reduzierte Abschlussprovision zahlt. Dieses Beispiel zeigt bereits, dass das Merkblatt tatsächlich nicht geeignet ist, die Produkt- und Beratungsqualität gegenüber dem Kunden zu steigern.



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

## **Hohes Neugeschäft ist kein Indikator für eine aggressive Verkaufspraxis**

Abschließend möchten wir mit Befremden darauf hinweisen, dass das Merkblatt einen vorurteilsbehafteten Blick auf die Versicherungsvermittlung offenbart.

**Die Annahme der BaFin, dass „ein hohes Neugeschäft Ausdruck einer aggressiven Verkaufspraxis sein [kann], bei der im Interesse des Absatzerfolges keine interessengerechte Beratung stattfindet“ verkennt, dass auch im Lebensversicherungsgeschäfts Produktinnovationen – etwa im Bereich der Nachhaltigkeit oder der innovativen Fonds- und Garantiewahl – zu hohem Neugeschäft führen und dies tatsächlich auf einer äußerst gewissenhaften Beratung und Produktauswahl durch die Vermittler beruht.**



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

### III. FAZIT

Aus den durch den VOTUM Verband angeführten Gründen sollte die BaFin von ihrem Merkblatt-Entwurf Abstand nehmen und stattdessen den Versicherungsunternehmen eine für den deutschen Markt angepasste Übersetzung der EIOPA-Vorgaben zur Verfügung zu stellen, womit sie der Aufforderung der EIOPA gerecht wird, „einen gemeinsamen konvergenten Ansatz zu fördern, um auf allen europäischen Märkten einheitliche Ergebnisse für die Verbraucher zu erzielen und gleichzeitig Flexibilität zu ermöglichen.“

Wenn die BaFin darüber hinaus Missstände bei der Vertriebsvergütung erkennen sollte, stehen ihr mit den Eingriffsmöglichkeiten auf Basis der bestehenden Rechtsgrundlagen (§§ 48a, 294, 298 VAG sowie Art. 8 DVO zu IDD) ausreichend Instrumentarien zur Verfügung.

Berlin, den 15. Januar 2022

---

**RA Martin Klein**  
Geschäftsführender Vorstand  
VOTUM Verband



# VOTUM

Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.

## Über VOTUM

Der **VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V.** ist der Branchenverband der unabhängigen Finanz- und Versicherungsvermittlungsunternehmen mit Hauptsitz in Berlin. Als solcher vertritt VOTUM die Interessen seiner Mitglieder im Rahmen nationaler und europäischer Gesetzgebungsinitiativen und bietet eine Plattform zur perspektivischen Bewertung regulatorischer Rahmenbedingungen.

An die VOTUM-Mitgliedsunternehmen sind rund **100.000 unabhängige Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler** angebunden. Die Mitarbeiter und Kooperationspartner unserer Mitglieder **beraten über 11 Millionen Verbraucher** zu Fragen der Absicherung im Alter, der Vermögensbildung und des maßgeschneiderten Versicherungsschutzes.

Der Geschäftsführende Vorstand von VOTUM, RA Martin Klein, übernahm 2020 zudem den **Vorsitz im europäischen Dachverband der unabhängigen Finanzberater und Finanzvermittler FECIF**. FECIF setzt sich für eine verhältnismäßige Regulierung der europäischen Finanzdienstleister ein und plädiert für einheitliche Regulierungsstandards der Branche in der Europäischen Union.

Weitere Informationen zu VOTUM: [www.votum-verband.de](http://www.votum-verband.de)

### **Kontakt VOTUM Verband:**

#### **Filip Schlosser**

Leiter Hauptgeschäftsstelle

Friedrichstraße 149

10117 Berlin

E-Mail: [schlosser@votum-verband.de](mailto:schlosser@votum-verband.de)

Tel.: + 49 (0) 30 – 28 88 07 18