

# Aktuelles zur Wohlverhaltensaufsicht aus Sicht der BaFin

Axel Oster  
Abteilungsleiter VA 3  
BaFin, Bonn

# Inhalt

- 1. Prüfungen bei Anbietern kapitalbildender LV-Produkte**
- 2. Abfrage zum Neugeschäft in VAPs im Jahr 2024 (insbes. Effektivkosten und Rentenbezugsphase)**
- 3. Abfrage zu „Nettoprodukten“**
- 4. Wohlverhaltensaufsicht im Bereich Schaden/Unfall**

# Inhalt

- 1. Prüfungen bei Anbietern kapitalbildender LV-Produkte**
2. Abfrage zum Neugeschäft in VAPs im Jahr 2024 (insbes. Effektivkosten und Rentenbezugsphase)
3. Abfrage zu „Nettoprodukten“
4. Wohlverhaltensaufsicht im Bereich Schaden/Unfall

# Prüfungen bei Anbietern kapitalbildender LV-Produkte

- Schwerpunkt der Prüfungen waren Produkte zur privaten Altersvorsorge. Sie sind gesamtgesellschaftlich und aus Sicht des einzelnen Kunden / der einzelnen Kundin besonders bedeutsam. Solche Produkte werden überwiegend mit langen Ansparphasen verkauft, die oft mehrere Jahrzehnte umfassen.
- Die BaFin hat sich im Rahmen ihrer wohlverhaltensaufsichtlichen Prüfungen von mehreren Unternehmen insbesondere darstellen lassen, inwieweit die Unternehmen mit Hilfe stochastischer Analysen geprüft haben, dass (plausible) Renditeziele mit hinreichender Wahrscheinlichkeit erreicht werden.

# Prüfungen bei Anbietern kapitalbildender LV-Produkte

BaFin-Merkblatt 01/2023 (VA), Randnummer 15:

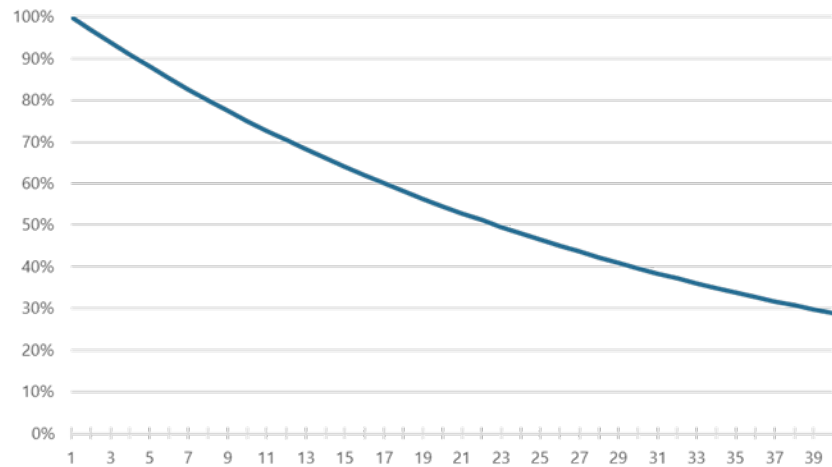
*Die LVU haben für die Prüfung des Kundennutzens [...] Renditeziele zu formulieren, die im Einklang mit den Erwartungen des von ihnen bestimmten Zielmarktes stehen. Dabei sollten die LVU auch prüfen, ob die Angehörigen des Zielmarktes nicht nur eine positive Rendite nach Kosten, sondern auch eine positive Rendite nach Kosten und Inflation anstreben. [...] Bei langfristigen Verträgen kommt dafür beispielsweise das mittelfristige Inflationsziel der Europäischen Zentralbank in Betracht. Gegebenenfalls kann ein von einem LVU bestimmter Zielmarkt auch eine noch höhere Renditeerwartung haben. Dies ist insbesondere bei Produkten naheliegend, die mit einem höheren Anlagerisiko verbunden sind. Ein angemessener Kundennutzen setzt voraus, dass das formulierte Renditeziel mit hinreichender Wahrscheinlichkeit erreicht wird. Dies ist im Rahmen der Produktprüfung mit geeigneten stochastischen Analysen zu prüfen.*

# Prüfungen bei Anbietern kapitalbildender LV-Produkte

- Gegenstand der stochastischen Analysen war zunächst das Erreichen des Renditeziels mit hinreichender Wahrscheinlichkeit zum Ende der Ansparphase.
- Erforderlich: Gesamtbetrachtung von Versicherungsmantel und Fondsanlage für typische Vertragskonstellationen des Zielmarktes z.B. im Hinblick auf Vertragsdauer und Beitragshöhe nötig (siehe auch Merkblatt, Rn. 20, 36, 43)
- Fondsgebundene / hybride Produkte werden oft mit einer großen Anzahl verschiedener Anlageoptionen angeboten, die sich hinsichtlich ihres Rendite-Risiko-Profiles oder ihrer Kosten erheblich unterscheiden. Eine Durchschnittsbetrachtung über alle angebotenen Anlageoptionen hinweg reicht dann nicht aus. Die stochastischen Analysen sind zumindest für geeignete Gruppen ähnlicher Anlageoptionen separat durchzuführen.

# Prüfungen bei Anbietern kapitalbildender LV-Produkte

„Renditeziel und maßgeblicher Zeitpunkt“\*



„Maßgeblicher Zeitpunkt“ ist der Zeitpunkt, zu dem voraussichtlich die Hälfte der Kunden den Vertrag vorzeitig beendet hat.

Jedenfalls dann muss ein angemessener Kundennutzen gegeben sein.

\*Die Darstellung basiert auf einer jährlichen Stornoquote von 3,14 Prozent, wie sie für fondsgebundene Lebensversicherungen im Jahr 2022 ermittelt wurde, und unterstellt ein konstantes Storno unabhängig von Alter und Bestandszugehörigkeit.

# Prüfungen bei Anbietern kapitalbildender LV-Produkte

- Mit Blick auf die Kostenbelastung im Zeitverlauf kann sich zum „maßgeblichen Zeitpunkt“ eine erhöhte Kostenbelastung ergeben:

Die hohe Kostenbelastung, insbesondere durch den Versicherungsmantel, kann dazu führen, dass der Kunde an der Anlagestrategie der von ihm gewählten Anlageoption zu seinem Nachteil nicht angemessen beteiligt ist (vgl. auch Merkblatt, Rn. 15, 18).

- Ansatz eines reduzierten Renditeziels für maßgeblichen Zeitpunkt?

Aus Sicht der BaFin grundsätzlich kein zulässiger Ansatz

Ab dem maßgeblichen Zeitpunkt hat die Mehrheit des Zielmarkts den Vertrag gekündigt  
Daher Nachweis des angemessenen Kundennutzens für diesen Zeitpunkt notwendig

Anforderung würde durch Festlegung reduzierter Renditeziele unterlaufen



# Prüfungen bei Anbietern kapitalbildender LV-Produkte

## Beobachtungen und Fragen der BaFin

- Renditeziel ist im Einzelfall „ambitionslos“ / wenig plausibel formuliert (etwa: 2% für reine Anlage in Aktienfonds).

Frage:

Wurde das Renditeziel bewusst niedrig gewählt, um trotz konservativer Modellierung die Prüfung zu bestehen, dass das Renditeziel mit hinreichender Wahrscheinlichkeit erreicht wird, insbesondere auch zum maßgeblichen Zeitpunkt?

Besser kann es sein, eine (konservative) Modellierungsmethodik kritisch zu prüfen und gegebenenfalls anzupassen.

# Prüfungen bei Anbietern kapitalbildender LV-Produkte

## Beobachtungen und Fragen der BaFin

- Ist ein Renditeziel von lediglich 2%, das auf Basis des Inflationszieles der EZB nur einem Inflationsausgleich entspricht, für eine Kundengruppe angemessen oder zu gering, die höhere Risiken in Kauf zu nehmen bereit ist und ggf. 100% ihrer Sparbeiträge in Aktienfonds investiert? Nach allgemeiner Lebenserfahrung erscheint es realistisch, dass eine solche Kundengruppe signifikant höhere Renditeerwartungen hat.
- Frage der BaFin: Bitte erläutern Sie, warum Sie die in Rede stehenden Renditeziele im Hinblick auf die Definition der Kundengruppe für sachgerecht halten.

# Prüfungen bei Anbietern kapitalbildender LV-Produkte

## Beobachtungen und Fragen der BaFin

- Welches Modell wurde für die stochastischen Analysen verwendet und welche wesentlichen Parametersetzungen (etwa zur risikofreien Verzinsung, zur Überrendite von Aktien, zur Volatilität) wurden verwendet?
- Bei Verwendung vorhandener Modelle, die bisher bereits für andere Zwecke eingesetzt wurden (z.B. PIA-Modell): Wurden und ggf. in welcher Weise für stochastische Analysen im Rahmen des Produktfreigabeverfahrens Anpassungen am Modell und seiner Kalibrierung vorgenommen?

# Inhalt

1. Prüfungen bei Anbietern kapitalbildender LV-Produkte
- 2. Abfrage zum Neugeschäft in VAPs im Jahr 2024 (insbes. Effektivkosten und Rentenbezugsphase)**
3. Abfrage zu „Nettoprodukten“
4. Wohlverhaltensaufsicht im Bereich Schaden/Unfall

# Abfrage zum Neugeschäft in VAPs im Jahr 2024

Zur Erinnerung mit Blick auf die Rentenbezugsphase:

BaFin-Merkblatt 01/2023 (VA), Randziffer 9:

*Auch ein vorgesehener Rentenbezug, der sich an die Ansparphase anschließt, unterliegt als Produkteigenschaft der Prüfung eines angemessenen Kundennutzens. Anknüpfungspunkt ist insbesondere das Verhältnis zwischen dem am Ende der Ansparphase zur Verfügung stehenden Kapital und den vom Kunden voraussichtlich bezogenen Rentenleistungen.*

Grundgedanke: Kapital am Ende der Aufschubzeit wird als Einmalbeitrag für eine Rente verwendet. Verhältnis dieses Einmalbeitrages zur Rentenzahlung muss angemessen sein

# Abfrage zum Neugeschäft in VAPs im Jahr 2024

54 LVU bieten Versicherungsanlageprodukte im Neugeschäft an und waren somit faktisch von der Abfrage betroffen

## Effektivkosten und Performance

- Betrachtungszeitraum: 2024
- Abfrage der Effektivkosten wie für 1. Halbjahr 2021
- Angleichung an die Cost and Past Performance Abfrage EIOPAs, dadurch erweiterter Abfrageumfang (z.B. Kapitalanlageperformance)
- In Ergänzung dazu auch Abfrage von Daten zu Wertsicherungsfonds

## Aufwendungen für Vermittler

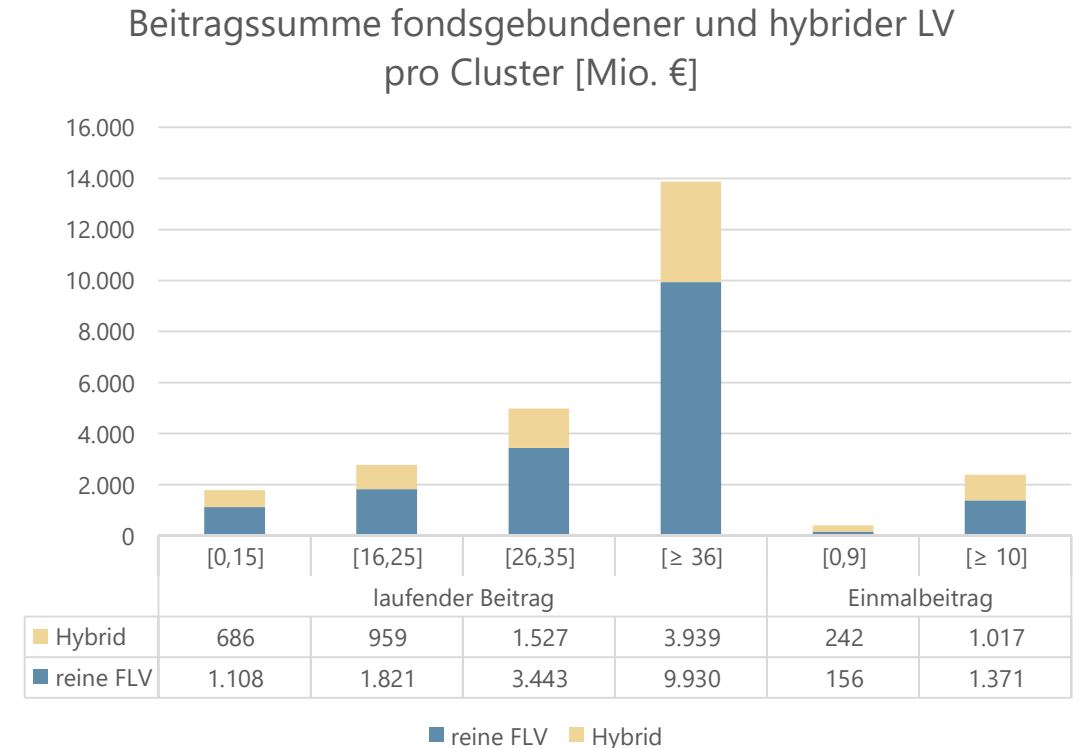
- Betrachtungszeitraum: 2024
- Die Aufwendungen für Vermittler werden nach Ihrer Entstehung und ihrem Vertriebsweg abgefragt
- Ähnliche Abfrage wie für 2021, aber im Umfang reduziert (Beschränkung auf VAPs)

## Messung des Kundennutzens in der Rentenbezugszeit

- Abfrage der aktuellen Praxis zur Überschussbeteiligung für den Rentenbezug der im Neugeschäft angebotenen Produkte
- Abfrage des Zinsäquivalents der gesamten Überschussbeteiligung im Rentenbezug und insbesondere der Risiko-überschussbeteiligung

# Abfrage zum Neugeschäft in VAPs im Jahr 2024

- Der größte Anteil der Verträge wird in hohen Laufzeiten vertrieben. Bei Verträgen gegen laufenden Beitrag machen die beiden „langen“ Laufzeitklassen [26,35] und  $[\geq 36]$  gemessen an der Beitragssumme über 80% des Neugeschäftes in den meistverkauften Produkten aus.
- Der Anteil der Einmalbeitragsversicherungen ist wesentlich geringer als Versicherungen gegen laufenden Beitrag.
- Kaum eine Rolle spielen bei nichtklassischen Versicherungen Einmalbeitragsprodukte mit einer Laufzeit von bis zu 9 Jahren.



# Abfrage zum Neugeschäft in VAPs im Jahr 2024

- Bei fondsgebundenen Produkten (einschließl. Hybriden) gegen laufenden Beitrag gab es eine **signifikante Verbesserung bei den Effektivkosten**. Vor allem beim teuersten Viertel (und im Median des Marktes). In den verkaufsstärksten Laufzeiten von 30 und 40 Jahren haben sich für das 75%-Quantil Senkungen der Effektivkosten in Höhe von 0,45 bzw. 0,43 Prozentpunkten ergeben (wohl auch wegen preiswerterer Fonds)
- **Leichte Erhöhung der Aufwendungen für die Vermittler** im Median und in den Quartilen

Deutlicher Rückgang der Aufwendungen für Vermittler im gewichteten Mittel



# Abfrage zum Neugeschäft in VAPs im Jahr 2024

## Kundennutzen **in der Rentenbezugszeit:**

- Die LVU müssen zukünftige garantierte Leistungen vorsichtig kalkulieren, damit sie die Garantieverprechen auch dauerhaft einhalten können. Die LVU müssen jedoch gemäß MindZV grundsätzlich mindestens 90 Prozent der Risikoüberschüsse, die durch Sicherheitsmargen entstehen, für die Überschussbeteiligung verwenden (allerdings nur auf der Ebene des gesamten Bestandes und nicht auf der Ebene einzelner Produkte)
- Aber: Mehr als die Hälfte der LVU hat derzeit bei neueren, auskömmlich kalkulierten Produkten keine Risikoüberschussbeteiligung deklariert

Hiermit wird sich die BaFin weiter befassen

# Abfrage zum Neugeschäft in VAPs im Jahr 2024

## Ausblick

- Auswertung der Daten in Q4
- Veröffentlichung des Datenmaterials zu den wohlverhaltensaufsichtlichen Risikoindikatoren auf der Website der BaFin
- Im ersten Halbjahr 2026 voraussichtlich Veröffentlichung wesentlicher Erkenntnisse
- Perspektivisch: Überarbeitung des Indikatorensystems

# Inhalt

1. Prüfungen bei Anbietern kapitalbildender LV-Produkte
2. Abfrage zum Neugeschäft in VAPs im Jahr 2024 (insbes. Effektivkosten und Rentenbezugsphase)
- 3. Abfrage zu „Nettoprodukten“**
4. Wohlverhaltensaufsicht im Bereich Schaden/Unfall

# Allgemeines

- Gegenstand der Abfrage der BaFin im Jahr 2023:  
Geschäft der Unternehmen mit Versicherungsanlageprodukten (VAP), die als „Nettoprodukte“ ausgestaltet sind
- 22 Versicherungsunternehmen mit Sitz in Deutschland und EU / EWR-Ausland wurden befragt  
- 15 haben einen „Nettovertrieb“ im Abfragezeitraum (2019-2022) bestätigt
- Wenige Unternehmen spezialisieren sich auf Nettoprodukte –  
einzelne Unternehmen gaben einen Anteil von Nettoprodukten > 80 % an

# Definitionen - Vorgaben der BaFin

- Ein „**Bruttoprodukt**“ im Sinne dieser Abfrage ist ein Produkt, das im Rahmen seiner Kalkulation Zuwendungen für die Versicherungsvermittlung enthält und bei dem nach der zugrundeliegenden Vertriebsstrategie eine gesonderte Vergütung der Vermittlung durch den Kunden nicht vorgesehen ist
- Ein „**Nettoprodukt**“ im Sinne der Abfrage ist ein Produkt, das im Rahmen seiner Kalkulation keine Zuwendungen für die Versicherungsvermittlung enthält und bei dem nach der zugrundeliegenden Vertriebsstrategie eine Vergütung der Vermittlung zwischen der Kundin oder dem Kunden und dem Vertriebspartner oder der Vertriebspartnerin (oder eine Kostenfreistellungsvereinbarung mit der Kundin oder dem Kunden) vereinbart wird. Zuwendungen für die Versicherungsvermittlung in diesem Sinne sind Abschlussprovisionen, sonstige Vergütungen und etwaige Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an Vertriebspartner
- Als **Abschlussprovisionen** in diesem Sinne sind Aufwendungen für Vermittler\*innen zur Vergütung des Vermittlungserfolges zu verstehen; hier ist jede Vergütung umfasst, die an die Vermittlung einschließlich der hierbei geleisteten Beratung und/oder den bloßen Fortbestand eines Vertrages anknüpft, unabhängig davon, ob sie nicht aufgeschoben oder aufgeschoben („laufend“) geleistet wird

# Wesentliche Ergebnisse der Abfrage I

## ▪ Kundeninformation:

Die Verantwortung für die Information und Beratung wird von den befragten VU nahezu ausschließlich beim Vermittler gesehen

Auf Unterschiede zwischen den „Brutto- und Nettoprodukten“ wird bis auf wenige Ausnahmen gar nicht oder unzureichend hingewiesen

Es werden nur vereinzelt Modellberechnungen zur Verfügung gestellt, um die Unterschiede bspw. hinsichtlich der zu erwartenden Rendite zwischen den Produktarten zu erläutern

## ▪ Value for money:

Bis auf wenige Ausnahmen werden seitens der VU keine Vorgaben oder Empfehlungen zur maximalen Vergütungshöhe gemacht

Auf die Frage, wie konkret sichergestellt wird, dass der Kundennutzen der Produkte gegeben ist, wird zum Teil pauschal mitgeteilt, dass man auf das Preis-Leistungs-Verhältnis achte

## **Merkblatt 01/2023, Rn. 18**

*Bei „Nettoprodukten“, bei denen dem Versicherungsnehmer für den Vertriebsaufwand Kosten entstehen, die nicht durch seine an das LVU gezahlten Beiträge gedeckt sind (und nicht in die Effektivkosten einfließen), haben die LVU diese Kostenbelastung angemessen bei der Produktprüfung zu berücksichtigen.*

# Kundeninformation und –beratung / Kundennutzen

- Weit überwiegend wird darauf hingewiesen, dass „Nettoprodukte“ für die Kunden günstiger seien
- Die Unternehmen haben insbesondere nicht angegeben, dass der Kunde / die Kundin darüber informiert werden soll, dass er/sie bei vorzeitiger Beendigung des Vertrages schlechter gestellt sein kann, als bei einem Bruttoprodukt, insbesondere dass die nur anteilige Belastung mit den Abschluss- und Vertriebskosten nicht greift (§ 169 Abs. 3 VVG)
- Die überwiegende Anzahl der befragten Unternehmen teilt mit, gegenüber den Vermittlern ihrer Nettoprodukte keine Empfehlungen oder Vorgaben bezüglich der Höhe der maximalen Vergütung zu machen
- Wenn die vereinbarte Vergütung nicht angemessen oder dem Versicherer nicht bekannt ist, ist der Kundennutzen des Produkts im Sinne der §§ 23 Abs. 1a – c VAG fraglich oder kann von dem Versicherer gar nicht beurteilt werden

# Ausblick

- Sowohl im Hinblick auf das Produktfreigabeverfahren, mögliche Interessenskonflikte, aber auch bei der Information und Beratung der Interessenten am Point of Sale müssen die gesetzlichen Vorgaben selbstverständlich auch bei „Nettoprodukten“ erfüllt werden
- Die BaFin bezieht auch Nettoprodukte in ihre wohlverhaltensaufsichtlichen Prüfungen bei Anbietern kapitalbildender Produkte ein
- Für die Prüfung des Kundennutzens gilt derselbe Maßstab (vgl. Abschnitt 1)



# Inhalt

1. Prüfungen bei Anbietern kapitalbildender LV-Produkte
2. Abfrage zum Neugeschäft in VAPs im Jahr 2024 (insbes. Effektivkosten und Rentenbezugsphase)
3. Abfrage zu „Nettoprodukten“
4. **Wohlverhaltensaufsicht im Bereich Schaden/Unfall**

# Wohilverhaltensaufsicht im Bereich Schaden/Unfall

## Wesentliche Aspekte

- **„Angemessene“ Tarifierung** der vom VN verlangten Prämie als Ausdruck eines angemessenen Kundennutzens („Value for Money“)
- „Angemessen fristgerechte“ Schadenregulierung  
vgl. Aufsichtsmitteilung vom 11.04.2025: „Leistungsanträge in der Versicherungsbranche: BaFin erwartet grundsätzlich eine Bearbeitung innerhalb eines Monats“, abrufbar auf [www.bafin.de](http://www.bafin.de)

# Wohlverhaltensaufsicht im Bereich Schaden/Unfall

Für die Aufsicht spielt **Tarifierung** nicht nur in der Solvenzaufsicht, sondern auch beim Thema Verbraucherschutz eine wichtige Rolle

- Tarifierung ist ein essentieller Bestandteil der Wertschöpfungskette eines VU: Wichtig für Ertragslage und Vermögenslage des VU sowie zur Kundenbindung
- Eine „angemessene“ Tarifierung ermöglicht aus Kundensicht i.d.R. Zugang zu wichtigen Versicherungsprodukten und gewährleistet einen angemessenen Kundennutzen („Value for money“) für die Kunden des Zielmarkts und damit nachhaltiges Geschäft aus Sicht des VU

Auch hier gilt (wie in „Leben“):

Für den Versicherungsmarkt ist es ein nachhaltiges Qualitätskriterium, wenn Produkte mit einem angemessenen Kundennutzen angeboten werden

# Wohilverhaltensaufsicht im Bereich Schaden/Unfall

Das Grundprinzip der risikogerechten Tarifierung ist für jeden Versicherungszweig zu beachten: Die vom VN verlangte Prämie sollte mindestens den Schadenerwartungswert und die Kosten hinreichend decken (versicherungstechnische Prämie). Die vom VN verlangte Prämie sollte i.d.R. aufgrund von zu berücksichtigenden Unsicherheits- und Gewinnzuschlägen oberhalb der versicherungstechnischen Prämie liegen, das VU sollte im Durchschnitt im Zeitverlauf in jedem betriebenen Versicherungszweig einen versicherungstechnischen Gewinn erzielen

Die risikogerechte Tarifierung sollte zu **keiner Untertarifierung** und zu **keiner wesentlichen Übertarifierung** führen:

Eine **Untertarifierung** ist insb. aus Ertragsgesichtspunkten kritisch, da sie zu versicherungstechnischen Verlusten in dem Versicherungszweig führt.

Eine **wesentliche Übertarifierung** führt zwar i.d.R. zumindest kurzfristig zu einem versicherungstechnischen Gewinn, widerspricht aber gegebenenfalls der wohilverhaltensaufsichtlichen Anforderung eines angemessenen Kundennutzen

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!