

VERBRAUCHERSCHUTZ BEI LEBENSVERSICHERUNGEN WIRK- SAM DURCHSETZEN

Stellungnahme zum Merkblatt zu wohlverhaltens-
aufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden
Lebensversicherungsprodukten

13. Januar 2023

Impressum

Verbraucherzentrale

Bundesverband e.V.

Team

Finanzmarkt

Rudi-Dutschke-Straße 17

10969 Berlin

finanzen@vzbv.de

INHALT

I. ZUSAMMENFASSUNG	3
II. KOMMENTIERUNG EINZELNER ASPEKTE	4
1. Anwendungsbereich.....	4
1.1 Anlagezweck.....	5
1.2 Produktpalette in der betrieblichen Altersversorgung	5
2. Kundennutzen	5
2.1 Definition der Kund:innen	5
2.2 Renditebetrachtung.....	6
2.3 Kostenvorausbelastung.....	7
2.4 Produkte ohne Ansparprozess	8
3. Interessenkonflikte	8
3.1 Abschlussprovisionen.....	8
3.2 Beratungsaufwand als Rechtfertigung für zusätzliche Provisionen.....	9
3.3 Vertriebsrückvergütungen (Kickbacks).....	9

I. ZUSAMMENFASSUNG

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) setzt sich in ihrem Merkblatt insbesondere mit dem Produktfreigabeverfahren und mit der Frage auseinander, welche Lebensversicherungsprodukte den Bedürfnissen, Merkmalen und Zielen der zum Zielmarkt gehörenden Kund:innen entsprechen. Dabei fokussiert sie sich auf die Effizienz der Kapitalanlage an sich.

Ausgangspunkt dieser Betrachtung ist die gewählte Definition der Altersvorsorge, deren Zweck darin liegt, dass ein Produkt auf der einen Seite eine laufende Beitragszahlung und auf der anderen Seite eine Leistung nach dem Ausscheiden aus dem Erwerbsleben vorsieht. Versicherungen werden demgegenüber vorwiegend anders verkauft. Die Absicherung eines Langlebigkeitsrisikos wird in den Vordergrund gestellt. Dies entspricht dem Wesen des Versicherungsgeschäfts, wonach gegen Entgelt für den Fall eines ungewissen Ereignisses bestimmte Leistungen versprochen werden, wobei das übernommene Risiko auf eine Vielzahl durch die gleiche Gefahr bedrohter Personen verteilt wird und der Risikoübernahme eine auf dem Gesetz der großen Zahl beruhende Kalkulation zugrunde liegt.

Wenn aber – wie die BaFin im Merkblatt selbst feststellt – heutzutage Lebensversicherung weit überwiegend ohne eine signifikante biometrische Absicherung in der Ansparphase verkauft und aus diesem Grund biometrische Absicherungen hier nicht weiter betrachtet werden, stellt sich die grundlegende Frage, warum Altersvorsorge überhaupt in einem Versicherungsmantel erfolgen soll. Kapitalgedeckte Altersvorsorge nach der Definition der BaFin kann anderweitig deutlich effizienter erfolgen.

Richtig ist es, das Hauptaugenmerk auf die in die Lebensversicherungen einkalkulierten Kosten zu legen. Schon bei der Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes mahnte die BaFin weitere Anstrengungen zur Senkung der Kosten in der Lebensversicherung an.¹ Die letzte Erhebung der BaFin aus Februar 2022 verdeutlichte noch einmal die erheblichen Kosten, die in kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten stecken.² Die europäische Versicherungsaufsichtsbehörde (EIOPA) schuf mit dem Supervisory Statement „*On assessment of value for money of unit-linked insurance products under product oversight and governance*“³ einen Ansatzpunkt, gegen die hohen Kostenbelastungen vorzugehen.

Mit dem vorliegenden Merkblatt wird dieser von EIOPA entwickelte value-for-money-Ansatz auf nationaler Ebene konkretisiert. Der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) begrüßt es ausdrücklich, bei der Definition des Kundennutzens von einer positiven Realrendite nach Kosten auszugehen. Ebenso positiv wird die Verpflichtung der

¹ Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes, Jahresbericht 2018 der BaFin, 2018, https://www.bafin.de/DE/PublikationenDaten/Jahresbericht/Jahresbericht2018/Kapitel5/Kapitel5_1/Kapitel5_1_4/kapitel5_1_4_artikel.html, abgerufen am 16.12.2022.

² Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Wenn Lebensversicherungen zu viel kosten, BaFin Journal, 2022, https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2022/fa_bj_2203_Effektivkosten_Versicherer.html, abgerufen am 16.12.2022.

³ abrufbar unter: https://www.eiopa.europa.eu/document-library/supervisory-statement/supervisory-statement-assessment-of-value-money-of-unit_en

Versicherer bewertet, Vertragsabbrüche zu beobachten und bei einer signifikant überdurchschnittlichen Stornoquote im Vertragsbestand Renditebetrachtungen mit einem verkürzten Vertragsverlauf vornehmen zu müssen.

Gleichzeitig ist der vzbv der Ansicht, dass die vorgeschlagenen Maßnahmen zum Umgang mit Fehlanreizen im Verkauf von kapitalbildenden Lebensversicherungen trotzdem nicht ausreichen werden, um die beiden Hauptziele (eine hohe Beratungsqualität und das Handeln im bestmöglichen Kundeninteresse) zu erreichen. Die Ursache dafür liegt aber weniger im Aufsichtshandeln, als in den gesetzlichen Grundlagen, für die der Gesetzgeber verantwortlich ist. Denn auch sieben Jahre nach Verabschiedung der Richtlinie über den Versicherungsvertrieb⁴ (IDD) wurde es nicht erreicht, den Vertrieb so zu regulieren, dass der Verkaufsdruck bei Lebensversicherungen herausgenommen und die Bedürfnisse der Verbraucher:innen in den Vordergrund gestellt wurden. Nur ein generelles Verbot von Provisionen kann die Qualität von Finanzprodukten und die Qualität der Finanzberatung ausreichend verbessern. Als Positivbeispiel ist an dieser Stelle der Rechtsrahmen in den Niederlanden und Großbritannien zu nennen, die es geschafft haben, über ein Provisionsverbot sowohl die Produkt- als auch die Beratungsqualität spürbar zu verbessern.⁵

Hohe Kosten und Fehlanreize im Vertrieb sind ein branchenweites Problem. Der vzbv erkennt an, dass aufgrund der zu erwartenden Fülle relevanter Sachverhalte der Aufsicht eine flächendeckende Durchsetzung der Anforderung aus dem Merkblatt im Sinne einer Missstandsaufsicht nicht möglich ist. Es ist insoweit aus dem Blickwinkel einer Priorisierung nachvollziehbar, dass – vor dem Hintergrund des Verbraucherschutzes als Aufsichtsziel – diejenigen Versicherer näher betrachtet werden sollen, die die Verbraucher:innen am meisten schädigen. Der Ansatz, sich dabei jeweils auf die 25 Prozent der Versicherer den höchsten Kosten und/oder Provision zu fokussieren, ist geeignet, eine Signalwirkung in den Markt zu initiieren.

II. KOMMENTIERUNG EINZELNER ASPEKTE

In seiner Stellungnahme geht der vzbv auf die folgenden Aspekte ein:

- ❖ Anwendungsbereich,
- ❖ Definition des Kundenutzens und
- ❖ Konkretisierung von Fehlanreizen.

1. ANWENDUNGSBEREICH

Aus Sicht des vzbv ist es wichtig, dass das Merkblatt auf alle kapitalbildenden Lebensversicherungen anzuwenden ist. Andernfalls besteht die Gefahr, dass die oben beschriebenen Missstände in den nicht erfassten Produktbereichen fortbestehen.

⁴ RICHTLINIE (EU) 2016/97 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb

⁵ BEUC, The case for banning commissions in financial advice, 2019, https://www.beuc.eu/sites/default/files/publications/beuc-x-2019-046_the_case_for_banning_commissions.pdf, abgerufen am 13.01.2023.

1.1 Anlagezweck

Laut Merkblatt wird als Anlagezweck die Altersvorsorge angegeben. Danach handelt es sich um eine Altersvorsorge, wenn ein Produkt auf der einen Seite eine laufende Beitragszahlung und auf der anderen Seite eine Leistung nach dem Ausscheiden aus dem Erwerbsleben vorsieht. Diese Annahme schließt bestimmte kapitalbildende Lebensversicherungen aus. Bei einer sofortbeginnenden Rentenversicherung gibt es keine laufende Beitragszahlung, sondern nur einen Einmalbeitrag. Kapitalisierungsprodukte aber auch Kapitallebensversicherungen müssen nicht zwangsläufig eine Vertragslaufzeit bis zum Ende des Erwerbslebens haben.

DER VZBV FORDERT:

Es sollte eine Definition gewählt werden, die alle kapitalbildenden Lebensversicherungen erfasst.

1.2 Produktpalette in der betrieblichen Altersversorgung

Das Merkblatt erwähnt im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV) lediglich Direktversicherungen ausdrücklich. Weil die Anforderungen jedoch für alle versicherungsförmigen Durchführungswege relevant sind, sollten auch Pensionskassen und Pensionsfonds erfasst sein.

DER VZBV FORDERT:

Im Merkblatt sind die erfassten Lebensversicherungen umfassend aufzuzählen.

2. KUNDENNUTZEN

Der Gesetzgeber hat mit der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie die Kund:innen ins Zentrum der Betrachtung gestellt. Versicherer sollen den Zielmarkt definieren, für den das Versicherungsprodukt gedacht ist. Vermieden werden sollen jene Situationen, wo der Absatz von Lebensversicherungen nicht den Erwartungen der Versicherer entspricht und in der Folge Produkte verkauft werden, auch wenn sie nicht zum Bedarf der Verbraucher:innen passen, mit dem alleinigen Ziel einen profitablen Absatz zu generieren. Der vzbv unterstützt die BaFin im Bestreben, die Versicherer zu mehr Kundenorientierung zu zwingen. In Detailfragen müssen Ergänzungen und Konkretisierungen vorgenommen werden, um Ausweichstrategien zu unterbinden und alle Lebensversicherungen zu erfassen.

2.1 Definition der Kund:innen

Das Merkblatt setzt bei der Definition des Kundennutzens Versicherungsnehmer:innen mit Kund:innen gleich. Dies ist bei der privaten Altersvorsorge sinnvoll. In der betrieblichen Altersversorgung sind jedoch die Arbeitgeber:innen die Versicherungsnehmer:innen. Die Arbeitnehmer:innen sind nur die versicherten Personen. Der wirtschaftliche Erfolg und damit auch die Effizienz ist aber für die Arbeitnehmer:innen maßgeblich, weil ihnen die Leistungen aus der betrieblichen Altersversorgung zufließen und sie bei der Entgeltumwandlung auch die Beitragszahlungen leisten.

DER VZBV FORDERT:

Bei der betrieblichen Altersversorgung ist für den Kundennutzen auf die versicherte Person abzustellen.

2.2 Renditebetrachtung

Der vzbv begrüßt es ausdrücklich, bei der Definition des Kundennutzens von einer positiven Realrendite nach Kosten auszugehen. Ebenso positiv wird die Verpflichtung der Versicherer bewertet, Vertragsabbrüche zu beobachten und bei einer signifikant überdurchschnittlichen Stornoquote im Vertragsbestand Renditebetrachtungen mit einem verkürzten Vertragsverlauf vornehmen zu müssen. Wichtig ist, dass klare Vorgaben für die finanzmathematischen Berechnungen gemacht werden, die dafür sorgen, dass einheitlich und nachvollziehbar vorgegangen wird. Andernfalls besteht die Gefahr, dass einzelne Versicherer versuchen, durch die individuelle Festlegung von Berechnungsparametern trotzdem mit höheren Kosten kalkulieren zu können.

Methode der Kostenberechnung

Der vzbv begrüßt es, bei der Kostenberechnung auf die Effektivkosten abzustellen. Hier gibt es jedoch eine Diskrepanz zwischen staatlich geförderten und ungeforderten Lebensversicherungen. Für staatlich geförderte Produkte gibt es klare und bindende Vorgaben, welche von der Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA) vorgegeben werden.⁶ Solche Vorgaben gibt es für ungeforderte Produkte nicht. Dies ist aber dringend angeraten.

DER VZBV FORDERT:

Für alle Produkte – geförderte und ungeforderte – muss eine einheitliche Methodik zur Berechnung der Effektivkosten vorgeschrieben sein. Der vzbv empfiehlt hierzu die PIA-Methode.

Renditeannahmen

Während für die Kostenberechnung klare Vorgaben gemacht werden, fehlen diese für die im Merkblatt aufgeführten Renditeszenarien. Hieraus erwächst die Gefahr, dass Versicherer verleitet werden könnten, durch eine überhöhte Renditeannahme auch für teure Versicherungsprodukte einen positiven Kundennutzen auszuweisen. Auch hier kann auf die umfassenden Erfahrungen mit der Einteilung von Altersvorsorgeprodukten in Chance-Risiko-Klassen der PIA⁷ und den daraus abgeleiteten Renditeannahmen⁸ für geförderte Altersvorsorgeprodukte zurückgegriffen werden. Diese Methodik sollte auch auf nicht geförderte Produkte angewendet werden, um ein branchenweit einheitliches Vorgehen der Anbieter für geförderte und nicht geförderte Produkte zu erreichen.

DER VZBV FORDERT:

Für alle Produkte – geförderte und ungeforderte – muss die einheitliche Methodik für die Festlegung von Renditeannahmen für geförderte Altersvorsorgeprodukte verbindlich vorgeschrieben werden.

⁶ Näheres unter: <https://produktinformationsstelle.de/effektivkosten/>

⁷ Näheres unter: <https://produktinformationsstelle.de/chancen-risiko-klassen/>

⁸ vgl. § 10 Absatz 1 AltvPIBV: https://www.gesetze-im-internet.de/altvpibv/___10.html

Zahlungsweisen und Vertragslaufzeiten

Die Zahlungsweise und die Laufzeit des Vertrages können einen erheblichen Einfluss auf die Renditebetrachtung haben. Insofern stellt sich die Frage, was für das einzelne Versicherungsprodukt eine typische Vertragskonstellation ist. Für geförderte Altersvorsorgeverträge gibt es hierzu hinsichtlich Zahlbeträge und Vertragslaufzeiten gesetzliche Vorgaben.⁹ Die Zahlungsweisen und Vertragslaufzeiten sollten entsprechend bei der Bewertung des Kundennutzens berücksichtigt werden. Entsprechend sollten auch für ungeforderte Verträge Parameter festgelegt werden, nach denen eine typische Vertragskonstellation hergeleitet werden sollen.

DER VZBV FORDERT:

Die BaFin sollte Vorgaben machen, nach denen typische Vertragskonstellationen definiert werden. Bei staatlich geförderten Versicherungsprodukten sollten die Parameter des Muster-Produktinformationsblatts angewendet werden müssen.

2.3 Kostenvorausbelastung

Das Merkblatt spricht mit den in die Prämie einkalkulierten frontlastigen Abschluss- und Vertriebskosten einen zentralen Kritikpunkt des vzbv an. Die Lebensversicherer haben danach zu prüfen, wie sie die Kosten bei der Prämienkalkulation auf die Vertragslaufzeit verteilen, und haben dabei die Auswirkung einer frontlastigen Berechnung der Kosten auf die Angehörigen des Zielmarkts zu berücksichtigen. Dabei soll der Kostenvorausbelastung ein angemessener Kundennutzen für die Versicherungsnehmer:innen gegenüberstehen.

Da das Merkblatt auch Angebote der bAV erfasst, muss hier den Besonderheiten der bAV bei der Betrachtung der Kostenvorausbelastung verstärkt Rechnung getragen werden. Grundlage der bAV ist eine arbeitsrechtliche Vereinbarung. Wird das Arbeitsverhältnis beendet, endet auch die Vereinbarung zur bAV. Da die Arbeitgeber:innen Vertragspartner:innen des Anbieters der bAV sind, können die Arbeitnehmer:innen den Vertrag nicht einfach zu neuen Arbeitgeber:innen mitnehmen. Gerade in Zeiten gebrochener Erwerbsbiographien erzeugt die Kostenvorausbelastung in der bAV einen erheblichen Nachteil und steht damit dem Kundennutzen entgegen. Bemerkenswert ist dabei, dass eine Kostenvorausbelastung für Verträge verboten ist, die eine zusätzliche steuerliche Förderung über den Förderbetrag zur betrieblichen Altersversorgung erhalten.¹⁰ Das heißt, der Staat akzeptiert diese schädliche Praxis zu Recht nicht, allerdings nur dann nicht, wenn steuerliche Begünstigungen damit verbunden sind.

DER VZBV BEGRÜßT DEN ANSATZ UND FORDERT:

Im Merkblatt muss auf die Besonderheiten bei der betrieblichen Altersversorgung eingegangen und die Wertung des Gesetzgebers hinsichtlich der gleichmäßigen Kostenverteilung angemessen berücksichtigt werden.

⁹ vgl. § 14 AltvPIBV: https://www.gesetze-im-internet.de/altvpibv/__14.html

¹⁰ vgl. § 100 Absatz 3 Nummer 5 EStG: https://www.gesetze-im-internet.de/estg/__100.html

2.4 Produkte ohne Ansparprozess

Das Merkblatt betrachtet die Ansparphase. Durch einen solchen Ansatz resultiert, dass Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag aus der Betrachtung fallen, weil es hier systemimmanent keine Ansparphase gibt. Trotzdem gibt es jedoch auch bei diesen Produkten ein erhebliches Kostenproblem. Die Erfahrungen aus der Beratungspraxis der Verbraucherzentralen bestätigen die Kostenproblematik gerade bei Riester-Sparverträgen.¹¹

DER VZBV FORDERT:

Für eine umfassende Betrachtung der Kostenproblematik sollte die BaFin eine Methode entwickeln, die auch eine Kostensenkung bei Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag herbeigeführt.

3. INTERESSENKONFLIKTE

Die BaFin erkennt an und adressiert, dass Zuwendungen an Verkäufer:innen von Versicherungen zu Interessenkonflikten führen können. Dieser Interessenkonflikt besteht in dem Umstand, dass Verkäufer:innen die Zuwendung nur erhalten, wenn es zu einem Abschluss eines Versicherungsvertrages kommt, auch wenn Verkäufer:innen aus der Erhebung des Bedarfs der Kund:innen möglicherweise genau wissen, dass Kund:innen eine solche Versicherung nicht benötigen. Im Versicherungsbereich sind die Lebensversicherung durch die Art und Weise der Vergütung des Vertriebs im Besonderen anfällig dafür, Fehlanreize für den Verkauf dieser Versicherungsprodukte zu setzen.

Die bestehende gesetzliche Regel gibt ein gestuftes Verfahren im Umgang mit Interessenkonflikten vor: Interessenkonflikte sind zu erkennen und müssen möglichst zum Nachteil der Kund:innen vermieden werden.¹² Ist dies nicht möglich sind die Interessenkonflikte zu managen und transparent machen.¹³ Das Merkblatt greift diesen Ansatz teilweise auf, teilweise nutzt es den möglichen Ausgestaltungsspielraum nicht aus.

3.1 Abschlussprovisionen

Während sich das Merkblatt beim Kundennutzen mit der nachteiligen Wirkung frontlastiger Abschluss- und Vertriebskosten auseinandersetzt, findet eine Bewertung der schädlichen Wirkung frontlastiger Abschlussprovisionen mit Blick auf die damit verbundenen massiven Fehlanreize im Versicherungsvertrieb nicht statt. Diese frontlastigen Abschlussprovisionen führen häufig dazu, dass der Vertrieb ein großes Interesse am Vertragsabschluss hat, während die laufende Vertragsbetreuung demgegenüber als unattraktiv erscheint. Nach den Erfahrungen aus der Beratungspraxis der Verbraucherzentralen führt dieses Anreizsystems häufig zu einem Umdecken bestehender Verträge im eigenen Bestand und zum Ausspannen von Kund:innen aus dem Bestand anderer Vermittler:innen. Die in der Branche übliche Stornohaftung von fünf Jahren, in denen Vermittler:innen die erhaltene Abschlussprovision zeitanteilig zurückerstatten müssen, löst das Problem nicht, weil die Verträge entsprechend erst im sechsten Jahr umgedeckt werden. Beim diesem sogenannten „Ausspannen“ trifft die Stornohaftung nicht den

¹¹ Verbraucherzentrale Baden-Württemberg, Unzulässige Abschlusskosten in Riester-Sparverträgen: So wehren Sie sich, 2022, <https://www.verbraucherzentrale-bawue.de/wissen/geld-versicherungen/unzulaessige-abschlusskosten-in-riestersparvertraegen-so-wehren-sie-sich-53492>, abgerufen am 05.01.2023.

¹² vgl. § 48a Absatz 2 VAG: https://www.gesetze-im-internet.de/vag_2016/_48a.html

¹³ vgl. § 48a Absatz 4 VAG: https://www.gesetze-im-internet.de/vag_2016/_48a.html

Ausspannenden, sondern den, dessen Kund:innen abgeworben wurden. Eine gleichmäßige Verteilung der Provision über die gesamte Vertragslaufzeit würde diesen Fehl-anreiz beseitigen und einen Gleichlauf der Interessen von Vermittler:innen und Verbraucher:innen am Fortbestand des Vertrages und damit eine gute Vertragsbetreuung erzeugen.

DER VZBV FORDERT:

Die BaFin sollte im Merkblatt auch eine Bewertung frontlastiger Abschlussprovisionen mit Blick auf den Vertrieb vornehmen und sich von den Versicherern erläutern lassen, warum eine frontlastige Erhebung der Provisionen den Kundeninteressen nicht zuwiderlaufen.

3.2 Beratungsaufwand als Rechtfertigung für zusätzliche Provisionen

Bemessungsgrundlage für die Provisionen in der Lebensversicherung ist die Planbeitragssumme, die sich danach bemisst, welche Prämie Kund:innen über die gesamte Vertragslaufzeit bezahlen. Dies setzt einen Fehlanreiz, dass Vermittler:innen den laufenden Beitrag möglichst hoch ansetzen, um so auf eine möglichst hohe Planbeitragssumme zu kommen. Dies erfolgt unabhängig davon, wie groß der Beratungsaufwand ist, sondern knüpft ausschließlich an den Verkaufserfolg. Die Provision fließt auch, wenn Verbraucher:innen auf die Beratung verzichten oder wenn keine erneute Beratung vorgesehen ist. Dies wird am Beispiel der Verprovisierung der Dynamisierung des laufenden Beitrags besonders deutlich. Für jede Erhöhung des Beitrags werden die Vermittler:innen so vergütet, als würden sie für den Erhöhungsbeitrag einen neuen Vertrag abschließen. Im Regelfall erfolgt die Dynamisierung automatisch. Vermittler:innen erhalten so jährlich allein dadurch eine zusätzliche Provision, dass sie im Antragsformular zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses ein Häkchen für die automatische Dynamisierung gesetzt haben.

An verschiedenen Stellen des Merkblatts wird nunmehr versucht, den Beratungsaufwand zur Rechtfertigung für noch höhere Zuwendungen an Vermittler:innen heranzuziehen. Im Umkehrschluss hieße dies aber auch, dass bei nichterfolgter Beratung das Provisionsniveau abgesenkt werden müsste. Dazu äußert sich das Merkblatt nicht.

DER VZBV FORDERT:

Die BaFin sollte darstellen, welche Auswirkungen ein vermindertes Beratungs- und Serviceangebot der Vermittler:innen auf die Provisionshöhen hat.

3.3 Vertriebsrückvergütungen an Versicherer

Der vzbv unterstützt die kritische Betrachtung im Merkblatt von Kickbacks von den Kapitalanlagegesellschaften an Versicherer und/oder an Versicherungsvermittler:innen. Jedoch werden die aufsichtsrechtliche Möglichkeiten, um gegen diese Vertragsgestaltungen vorzugehen, nicht voll ausgenutzt. Wie oben dargestellt, geht das Aufsichtsrecht davon aus, dass Zuwendungen an Vertreter von Versicherungen zu Interessenkonflikten führen können. Deshalb werden folgende Anforderungen an den Umgang mit diesen Interessenkonflikten formuliert: Zunächst sind Interessenkonflikte zu erkennen und zu vermeiden. Ist dies nicht möglich, sind sie zu managen und transparent zu machen.

Wendet man diese aufsichtsrechtlichen Vorgaben auf Kickbacks an, sollten Versicherer versuchen, Vertragskonstellation mit Fondsanbietern zu wählen, die auf Kickbacks verzichten. Ist dies nicht möglich, sollten Versicherer eine Beteiligung der Verbraucher:innen an den Kickbacks wählen müssen, bei denen diese schnell und so vollständig wie möglich an diesen beteiligt werden. Dies sollte dann auch – wie im Merkblatt vorgesehen – so erfolgen, dass die einzelnen Versicherungsnehmer:innen im Ergebnis bezogen auf ihre Verträge entsprechend der Höhe der Rückvergütungen der von ihnen gewählten individuellen Fonds beteiligt werden.

DER VZBV FORDERT:

Kickbackzahlungen an Versicherer sollten soweit wie möglich vermieden werden.