

Prof. Dr. Thomas Köhne

Was sind Versicherungsanlageprodukte im Sinne der IDD?

Seit Februar 2018 gelten die neuen Regulierungsbestimmungen für sog. Versicherungsanlageprodukte (VAP). Dennoch ist bis heute nicht abschließend geklärt, welche der bekannten, in Deutschland vermittelten Lebensversicherungsprodukte denn nun tatsächlich unter die neuen Regelungen fallen. Die BaFin hat dazu Stellung bezogen, aber bei einigen Produkten überzeugt ihre Interpretation der gesetzlichen Vorgaben nur bedingt und erscheint im Hinblick auf die im Gesetz formulierten Ausnahmen zu restriktiv.

Dringender Klärungsbedarf des Geltungsbereichs von VAP

Die neuen Regulierungsvorschriften für VAP sind umfangreich¹ und gehen dabei deutlich über die bisherige Regulierung hinaus. Vertreibern werden die Einrichtung eines Systems zum Management von Interessenkonflikten, die Befolgung von Wohlverhaltensregeln bei der Anreizgestaltung in der Vertriebsvergütung, umfassende und detaillierte, teils neue Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten (u.a. im Kontext der Beurteilung der Eignungs- und Angemessenheitsprüfung) sowie neuerdings darüber hinaus laufende Berichtspflichten auferlegt.

Diese Vorgaben machen den Verkaufs- und Beratungsprozess deutlich aufwendiger: Sie ziehen entsprechende, nicht unerhebliche Prozess- und Dokumentanpassungen sowie daraus folgend neue Qualifizierungserfordernisse nach sich. Überdies verschärfen sie die Haftung der beteiligten Akteure, was vor allem für Vermittler ein neues, schwierig zu kalkulierendes Risiko mit sich bringt.

Vor diesem Hintergrund ist eine schnelle und verbindliche Klärung, welche der bekannten Lebensversicherungsprodukte denn nun tatsächlich unter das neue Regulierungspamphlet fallen, zwingend erforderlich. Die BaFin hat diesbezüglich zwar eine erste Auslegungshilfe veröffentlicht², aber ihre Interpretation der gesetzlichen Vorgaben ist teilweise fragwürdig. Es ist erstaunlich, dass die Branche diese (zu) weite Auslegung des VAP-Geltungsbereichs ohne großen Widerstand zu akzeptieren scheint.

Ziel dieses Beitrags ist die Auslegung und Interpretation der EU-Vorgaben zum Geltungsbereich von Versicherungsanlageprodukten, ergänzt um eine Erörterung des Regulierungsbedarfs bei unterschiedlichen Produkten. Daraus abgeleitet soll begründet werden, warum zum Beispiel klassische Kapitallebens- und auch Rentenversiche-

rungen entgegen der BaFin-Auffassung keine VAP darstellen und mithin auch nicht unter deren (umfangreiche) Regulierung fallen sollten.

VAP gemäß dem (europäischen) Gesetzestext

Die Legaldefinition des VAP findet sich in Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 IDD. Danach handelt es sich um eine Versicherung, die „einen Fälligkeitswert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist“. Ausgenommen sind aber nach Buchst. a alle Versicherungen, die keine Lebensversicherungen sind. Dazu gehören dann neben allen Schadenversicherungen auch die Kranken- und Unfallversicherung, mithin ebenso die Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr.³

Ausgenommen sind ferner nach Buchst. b Lebensversicherungen, die „nur im Todesfall oder bei Arbeitsunfähigkeit infolge von Körperverletzung, Krankheit oder Gebrechen“ leisten. Beispiele hierfür wären eine reine Risikolebensversicherung und auch die Berufsunfähigkeitsversicherung. Hierunter fallen auch Sterbegeldversicherungen, bei denen zwar anders als bei Risikolebensversicherungen der Eintritt des Versicherungsfalls gewiss ist, die aber eben doch „nur im Todesfall“ leisten.

Ebenfalls ausgenommen sind nach Buchst. c solche Altersvorsorgeprodukte, „die nach nationalen Recht als Produkte anerkannt sind, deren Zweck in erster Linie darin besteht, dem Anleger im Ruhestand ein Einkommen zu gewähren, und die dem Anleger einen Anspruch auf bestimmte Leistungen einräumen“. Hierunter fallen jedenfalls Riester-Versicherungen und Rürup-Versicherungen. Außerdem sind nach Buchst. d amtlich anerkannte betriebliche Altersversorgungssysteme ausgenommen, also etwa Pensionskassen, Pensionsfonds und Direktversicherungen.

Schließlich sind nach Buchst. e individuelle Altersvorsorgeprodukte ausgenommen, „für die nach nationalem Recht ein finanzieller Beitrag des Arbeitgebers vorgeschrieben ist und die bzw. deren Anbieter weder der Arbeitgeber noch der Beschäftigte selbst wählen kann“. Hierzu gehört etwa die Rückdeckungsversicherung von Unterstützungsanzusagen.

Diese Definition des VAP wurde für die IDD nahezu wörtlich aus Art. 4 Nr. 2 PRI-IP-Verordnung von 2014 übernommen. Auch die soeben genannten Ausnahmen hiervon finden sich in deren Art. 2 Abs. 2. Der Begriff VAP bedeutet somit in der PRI-IP-Verordnung und in der IDD dasselbe und ist daher für beide einheitlich auszulegen.

VAP gemäß der Auslegung der BaFin

Die BaFin klassifiziert im deutschen Markt als typische VAP zunächst alle kapitalbildenden Lebensversicherungen.⁴ Denn es spielt keine Rolle, ob der Kleinanleger ein direktes Kapitalverlustrisiko trage, sondern ob ein VAP direkt oder indirekt Marktschwankungen unterliege. Und das gelte sowohl bei klassischen Kapitallebensversicherungen als auch bei fondsgebundenen Lebensversicherungen und Hybridprodukten. Zu berücksichtigen sei die Zielrichtung der Verordnung, solche Produkte zu erfassen, bei denen der Kunde ein Finanzprodukt nicht unmittelbar kaufe, sondern verpackt, also über einen Vertragsmantel.

Die Wahl eines konkreten Investments oder der konkreten Gesamtheit an Investments sei also keine Bedingung. Entscheidend sei also letztlich, ob die Versicherungsprodukte einen Fälligkeits- oder Rückkaufswert enthalte, der vollständig oder teilweise

Prof. Dr. Thomas Köhne
Leiter der Fachrichtung Versicherung
Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin

direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt sei.

Auch aufgeschobene private Rentenversicherungen der dritten Schicht – diese definiert die BaFin als Kapitalanlageprodukte zur privaten Vorsorge im Alter, die nicht unter die staatliche Förderung fallen – qualifizierten sich aufgrund der gleichen Kriterien als VAP, da der deutsche Gesetzgeber nicht von der Möglichkeit Gebrauch gemacht habe, eine nationale Ausnahmeverordnung zur Anerkennung der vorrangigen Zweckbestimmung zur Altersvorsorge zu schaffen. Die steuerliche Privilegierung eines Produkts allein reiche hingegen zur Anerkennung nicht aus, zumal sie kein allgemeines Produktmerkmal darstelle, sondern an die individuelle Situation und den individuellen Vertrag des Steuerpflichtigen anknüpfte.

Demgegenüber qualifizierten sich sofort beginnende Rentenversicherungen mit oder ohne Entnahmemöglichkeit und sofort beginnende abgekürzte Leibrenten nicht als VAP, da sie keinen Anlagecharakter im Sinne einer vermögensmehrenden Investition aufweisen und, anstatt einen Vermögenszuwachs zu erzielen, das eingezahlte Kapital

durch die Rentenzahlungen aufzehren würden.

Wenn Produkte nicht einem Sparprozess oder der Realisierung einer Chance zur Gewinnerzielung dienen würden, wäre ein Rückkaufswert, der Marktschwankungen unterliegt, kein VAP-Kriterium. Denn wenn es bei einer im Übrigen reinen Invaliditätsversicherung, etwa einer Berufsunfähigkeitsversicherung ohne Ablaufleistung, oder bei einer Sterbegeldversicherung einen Rückkaufswert gebe, sei dies darauf zurückzuführen, dass eine Reserve zur Glättung der Beiträge gebildet werde.

Ein weiteres Charakteristikum von VAP sei neben dem Todesfall- auch ein Erlebensfall-Szenario mit Ablaufleistung. Sofern der Auslöser für Leistungen von im Übrigen reinen Risikolebensversicherungen nur der Eintritt des Versicherungsfalls sei und eine Ablaufleistung gerade nicht vorgesehen sei, handele es sich daher nicht um ein VAP. Im Fall einer Ablaufleistung komme es darauf an, ob dem Produkt ein Sparprozess zugrunde liege und es damit aus Verbrauchersicht andere Anlageprodukte nach der PRI-IPs-Verordnung ersetzen könne. Dies sei etwa bei einer lebenslangen Todesfallversicherung der Fall, bei der die Überschussbeteiligung dazu diene, den Vertrag gegebenenfalls bereits zur Lebenszeit zu beenden (Verwendung der Überschussbestandteile zur Laufzeitverkürzung).

„Wenn also der Hersteller verpflichtet wird, eigentliche Aufgaben des Gesetzgebers und der staatlichen Aufsicht zu übernehmen, sollte er mithin auch (sanktionsfrei) zu anderen Bewertungen als die BaFin kommen dürfen“

bers und der staatlichen Aufsicht zu übernehmen, und dabei die Möglichkeit hat, eine eigene Bewertung von Produktarten vorzunehmen – oder, wie die BaFin es formuliert, wirtschaftliche Merkmale und Geschäftsbedingungen zu berücksichtigen –, sollte er mithin auch (sanktionsfrei) zu anderen Bewertungen als die BaFin kommen dürfen. Zudem spricht vieles dafür, dass bei den aufgeführten Produktbeispielen eine gerichtliche Klärung zu anderen Ergebnissen als denen der BaFin führen kann. Denn die Auslegung würde im Sinne des Gesetzgebers und daher im Sinne des Wortlauts der Normen sowie der Erwägungen in den Gesetzesexten stattfinden, was nachfolgend inhaltlich erörtert werden soll.

VAP aus Sicht des Gesetzgebers

Bei den *klassischen Renten- und Kapitallebensversicherungen* ist es in der einschlägigen Literatur zumindest umstritten, ob sie VAP sind oder nicht.⁶ Im Kern geht es um zwei Fragen. Die erste lautet: Fallen diese Versicherungen unter den Ausnahmetatbestand des Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 Buchst. c IDD? Die zweite, weitergehende Frage lautet, ob sie überhaupt VAP sind.

Um unter den Ausnahmetatbestand des Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 Buchst. c IDD zu fallen, müssten die klassischen Lebensversicherungen Altersvorsorgeprodukte sein, „die nach nationalen Recht als Produkte anerkannt sind, deren Zweck in erster Linie darin besteht, dem Anleger im Ruhestand ein Einkommen zu gewähren, und die dem Anleger einen Anspruch auf bestimmte Leistungen einräumen“. Dafür spricht immerhin Einiges: Diese Lebensversicherungen sind von ihrer Grundidee dafür konzipiert, dem „Anleger im Ruhestand ein Einkommen“ (Rente, Kapital) zu gewähren, und sie räumen dem Kunden einen „Anspruch auf bestimmte Leistungen“ ein (Garantierte Rente oder garantiertes Kapital) – sie sind überdies die klassischsten „Altersvorsorgeprodukte“ überhaupt. Wegen dieser Eigenschaft sind sie zudem steuerlich begünstigt; mit ihrer steuerlichen Privilegierung erfüllen sie auch die erforderliche Anerkennung nach nationalem Recht.

Die Begründung der BaFin, dass die steuerliche Privilegierung eines Produkts allein zur Anerkennung nicht ausreiche, zumal sie kein allgemeines Produktmerkmal darstelle, sondern an die individuelle Situation und den individuellen Vertrag des Steuerpflichtigen anknüpfte, erscheint demgegenüber

Wenn also der Hersteller verpflichtet wird, eigentliche Aufgaben des Gesetzgebers

wenig schlüssig: Warum soll eine steuerliche Anerkennung kein ausreichendes Kriterium für die vom Gesetzgeber verlangte und nur allgemein formulierte Anforderung einer nationalen Anerkennung als Altersvorsorgeprodukt sein? Wenn nur ein Zertifikat (wie bei Riester- und Rürup-Rente) dieses Kriterium erfüllen würde, hätte der Gesetzgeber unmittelbar eine Zertifizierung als Altersvorsorgeprodukt verlangen können.

Ebenso wenig erschließt sich, warum die steuerliche Anerkennung kein allgemeines Produktmerkmal sein soll. Die damit einhergehenden verlangten Voraussetzungen (z.B. Mindestansparzeit, Auszahlungszeitpunkt, Mindest-Todesfallschutz) erfüllen doch alle klassischen Produkte, weil sie daraufhin konzipiert sind – daran ändert nichts, dass es auch andere, nicht geförderte Produkte gibt. Hinsichtlich der Anknüpfung an die individuelle Situation bleibt ertens unklar, warum dies einer staatlichen Anerkennung widersprechen sollte; zweitens knüpft die steuerliche Privilegierung an die Produkteigenschaften und an die geleisteten Spar- und Entsparsummen an und eben nicht an die individuelle Situation des Steuerpflichtigen.

An anderer Stelle⁷ wurde bereits erläutert, dass die klassische Rentenversicherung über die Ertragsanteilbesteuerung steuerlich privilegiert ist und hierdurch unmittelbar die Altersvorsorge gefördert wird. Demgegenüber unterliegen klassische Kapitallebensversicherungen – unter bestimmten Voraussetzungen – den einkommensteuerlichen Bestimmungen der Hälftebesteuerung und sind so ihrerseits steuerlich privilegiert. All diese klassischen Lebensversicherungen sollten also naheliegender Weise unter die Ausnahme des Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 Buchst. c IDD fallen.

Der Frage vorgelagert, ob klassische Lebensversicherungen unter diesen Ausnahmetatbestand der IDD fallen und nur deswegen keine VAP sind, stellt sich die grundlegende Frage, ob sie prinzipiell überhaupt VAP gemäß der Definition sind.

Dafür spricht, dass der Rückkaufswert bzw. die Ablaufleistung einer konventionellen Lebensversicherung „teilweise“ und „indirekt“ „Marktschwankungen“ unterliegt. Im Sinne einer Auslegung aus Sicht des Gesetzgebers ist hier jedoch auf die Erwägungsgründe 6 und 7 der PRIIP-Verordnung hinzuweisen. Danach soll diese Verordnung für Produkte gelten, die Kleinanle-

gern Investitionsmöglichkeiten bieten. Versicherungsprodukte, die keine Investitionsmöglichkeiten bieten, sollen hingegen der Verordnung nicht unterliegen. Dies belegt: Verordnung und Richtlinie gehen davon aus, dass bei einem VAP der Anleger, also der Versicherungsnehmer, die Möglichkeit hat, zwischen verschiedenen Investitionsmöglichkeiten selbst zu entscheiden. Dies ist bei einer fondsgebundenen Versicherung der Fall, bei der kapitalbildenden Lebensversicherung klassischer Prägung stehen hingegen der Vorsorgegedanke und damit der Sicherheitsaspekt im Vordergrund.

Hier entscheidet anders als bei einer fondsgebundenen Lebensversicherung allein der Versicherer im Rahmen der gelgenden Vorschriften über die Anlage der Beiträge für das gesamte Kollektiv. Die kapitalbildende Lebensversicherung ähnelt in diesem Punkt den anderen kollektiven Altersvorsorgesystemen, die nach Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 Buchst. c-e Vertriebsrichtlinie keine VAP sind. Der Schwerpunkt des Informations- und Beratungsbedürfnisses des Kunden liegt daher bei ihr nicht im Vergleich zu Anlageprodukten, sondern in den Besonderheiten der Lebensversicherung selbst und in der von ihr gewährten Sicherheit im Vergleich zu anderen Altersvorsorgeprodukten.

Die BaFin sieht das anders: Sie argumentiert, dass die Zielrichtung der PRIIP-Verordnung zu berücksichtigen sei, solche Produkte zu erfassen, bei denen der Kunde ein Finanzprodukt nicht unmittelbar kauft, sondern verpackt, also über einen Vertragsmantel. Die Wahl eines konkreten Investments oder der konkreten Gesamtheit an Investments sei also keine Bedingung für die PRIIP-Eigenschaft.⁸ Die Aussage steht jedoch nur bedingt in Einklang mit den Erwägungsgründen 6 und 7 der PRIIP-Verordnung. Und auch Erwägungsgrund 56 der IDD selbst deutet darauf hin, dass bei VAP die Vergleichbarkeit mit anderen Anlageprodukten relevant ist: VAP würden demnach den Kunden häufig als mögliche Alternative oder Ersatz zu Anlageprodukten gemäß der MiFID II-Richtlinie angeboten. Um einen kohärenten Anlegerschutz zu gewährleisten und das Risiko von Aufsichtsarbitrage zu vermeiden, sei es wichtig, dass VAP zusätzlich speziellen Regeln unterliegen, durch die der Anlageaspekt, den diese Produkte aufweisen, geregelt werden solle.

Klassische Lebensversicherungsprodukte dienen aber wie gesagt in erster Linie der

„Klassische Lebensversicherungsprodukte dienen in erster Linie der Altersvorsorge (und deren Absicherung durch Garantien) und ersetzen aufgrund der durch sie versicherten biometrischen Risiken nicht einfach reine Anlageprodukte“

Altersvorsorge (und deren Absicherung durch Garantien) und ersetzen aufgrund der durch sie versicherten biometrischen Risiken nicht einfach reine Anlageprodukte. Besonders augenscheinlich wird das bei der Rentenversicherung gegen Einmalprämie: Sie stellt strukturell eine Risikoversicherung dar, deren versichertes Risiko die Langlebigkeit ist, und kein Anlageprodukt zum Vermögensaufbau.

Besonderheit der Garantien nicht berücksichtigt

Zudem berücksichtigt die BaFin in ihrer Argumentation nicht die Besonderheit der in den klassischen Lebenprodukten enthaltenen Garantien: Ziel der Regulierung ist es doch, den Kunden vor Marktschwankungen zu schützen, die mit unvorhergesehnen Verlusten verbunden sind. So ist dem Erwägungsgrund 1 der PRIIP-Verordnung zu entnehmen: „(...) Daher haben Kleinanleger häufig Anlagen getätigt, die mit Risiken und Kosten verbunden waren, deren Tragweite sie nicht verstanden haben, und haben zuweilen unvorhergesehene Verluste hinnehmen müssen.“ Das Versprechen ge-

genüber Versicherungsnehmern, ihnen mindestens den garantierten Wert einer Rente und/oder Kapitalauszahlung zu leisten und ihnen überdies erwirtschaftete Überschüsse auszuschütten, führt nicht zu Verlusten; Marktschwankungen sind im Verlustbereich, d.h. unterhalb der Garantien, das Risiko des Versicherers und nicht des Versicherungsnehmers (im Gegensatz zu reinen fondsgebundenen Lebensversicherungen ohne Garantien). Der Versicherungsnehmer ist damit nur Marktschwankungen im Gewinnbereich ausgesetzt.

Dass die soeben beschriebene Argumentation der ursprünglichen Intention des Gesetzgebers gerechter wird als die BaFin-Interpretation, bestätigen neben dem Blick in die Erwägungsgründe die Aussagen des damals zuständigen Leiters des Referats „Versicherungen und Altersversorgung“ bei der Europäischen Kommission, Prof. Karel

„Wie aufgezeigt wurde, scheint die Einstufung von bestimmten, in Deutschland vertriebenen (Lebens-) Versicherungsprodukten als VAP durch die BaFin über den Wortlaut der europäischen Gesetzestexte sowie auch über die damit verfolgten Zielsetzungen des Gesetzgebers hinauszuschießen“

Van Hulle, der unlängst auf einem Vertriebsrechtssymposium wiederholt betonte, dass die deutsche, mit Garantien ausgestattete Lebensversicherung ganz bestimmt nicht unter die VAP fallen sollte, sondern die fondsgebundenen Produkte und Hybridprodukte, die mit Verlustrisiken für den Kleinanleger verbunden sind.

Die Einstufung der sofort beginnenden Rentenversicherungen mit oder ohne Entnahmemöglichkeit durch die BaFin als kein VAP erscheint im Hinblick auf ihre eigene Argumentation im Kontext der klassischen Lebensversicherung zumindest gewagt, weil bei Produkten, die auch während der Rentenauszahlungsphase noch Überschüsse erzielen und dem Kunden gutschreiben, dann eben nicht gilt, dass sie „anstatt einen Vermögenszuwachs zu erzielen, das eingezahlte Kapital durch die Rentenzahlungen aufzehren würden“. Indessen gilt die gleiche Argumentation wie oben: Sofern diese Produkte mit Garantien ausgestattet sind, steht die Altersvorsorge im Mittelpunkt und nicht die Anlage, und sie sollten – einmal abgesehen von ihrer „staatlichen Anerkennung“ durch steuerliche Förderung – allein deswegen nicht als VAP eingestuft werden.

Aus all dem folgt: Die klassischen, mit Garantien verbundenen Lebens- und Rentenversicherungen deutscher Tradition sollten nicht als VAP i.S.d. Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 IDD eingestuft werden.

Widersprüche zur Einordnung von Berufsunfähigkeits-, Todesfall- und Pflegerentenversicherungen

Interessant erscheint überdies die Argumentation der BaFin im Kontext der *Berufsunfähigkeitsversicherung*. Hier wird auf das Charakteristikum von VAP abgestellt, ein Erlebensfall-Szenario mit Ablaufleistung zu beinhalten. Und im Fall einer Ablaufleistung komme es darauf an, ob dem Produkt ein Sparprozess zugrunde liegt und es damit aus Verbrauchersicht andere Anlageprodukte nach der PRIIPs-Verordnung ersetzen könne. Hier wird nun – anders als bei der Lebens- und Rentenversicherung, bei denen das Argument wohl auch greifen würde – über die Ersetzbarkeit anderer Anlageprodukte argumentiert.

Was ist aber im Fall einer garantierten Berufsunfähigkeitsrente, deren Höhe durch Überschüsse gesteigert werden kann, die jedoch Marktschwankungen unterliegen? Hier müsste aus BaFin-Sicht prinzipiell das

gleiche Argument wie bei den Lebens- und Rentenversicherungen gelten? Entscheidend ist indessen vielmehr, dass eine Berufsunfähigkeitsversicherung immer – egal, ob als Rente mit oder ohne Überschüsse – nach Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 IDD Buchst. b eine Lebensversicherung darstellt, die „nur im Todesfall oder bei Arbeitsunfähigkeit infolge von Körperverletzung, Krankheit oder Gebrechen“ leistet und somit unter den Ausnahmetatbestand fällt und kein VAP sein kann.

Aufgrund des gleichen Ausnahmetatbestands ist auch eine Todesfallversicherung, bei der die Überschüsse für eine *abgekürzte Beitragszahlung* verwendet werden – entgegen der BaFin-Ansicht – kein VAP. Die BaFin argumentiert zwar, dass sie das sei, weil ihr ein Sparprozess zugrunde liegt und sie damit aus Verbrauchersicht andere Anlageprodukte nach der PRIIPs-Verordnung ersetzen könne. Aber Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 IDD Buchst. b IDD steht dem eindeutig entgegen.

Eine ähnliche Argumentation gilt im Übrigen für die *Pflegerentenversicherung*, die jedoch nicht unmittelbar unter den Ausnahmetatbestand des Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 IDD Buchst. b fällt. Sie ist aber ebenfalls kein Anlageinstrument, sondern dient in erster Linie der finanziellen Abdeckung des Pflegefallrisikos. Bei ihr kommt hinzu, dass die Leistungspflicht des Versicherers ungewiss ist, denn der Versicherungsnehmer erhält nur im Pflegefall eine garantierter Pflegerente. Unterfällt sie daher aufgrund ihrer Konstruktion dem Wortlaut der Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 IDD, so ist diese Vorschrift insoweit einer teleologischen Reduktion zu unterziehen.⁹

Fazit

Wie aufgezeigt wurde, scheint die Einstufung von bestimmten, in Deutschland vertriebenen (Lebens-) Versicherungsprodukten als VAP durch die BaFin über den Wortlaut der europäischen Gesetzestexte sowie auch über die damit verfolgten Zielsetzungen des Gesetzgebers hinauszuschießen. Eine Interpretation des Gesetzestextes im Kontext der Erwägungsgründe des Gesetzgebers sollten die Aufsicht bezüglich der in diesem Beitrag diskutierten Produkte veranlassen, ihre diesbezüglichen Einschätzungen zu überdenken.

Entsprechend sollte sie marktbedeutende Lebensversicherungsprodukte (mit Garan-

tien) wie die klassische Kapitallebens- und die klassische Rentenversicherung, aber auch Todesfallversicherungen mit abgekürzter Beitragsdauer, Berufsunfähigkeits- und nicht zuletzt Pflegeversicherungen eben nicht als VAP einstufen. Erstere weisen kein Verlustrisiko, sondern allenfalls ein Gewinnrisiko auf, so dass es schon an einem ausreichenden Verbraucherschutzbedarf fehlt; abgesehen davon unterliegen sie dem Ausnahmetatbestand des Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 Buchst. c IDD.

Die letzten drei sind keine Anlageprodukte, die durch versicherungsfremde Anlageprodukte ersetzt werden könnten oder diese ersetzen, sondern in erster Linie Biometrieprodukte, die nur bei der Auslösung des Versicherungsfalls (Tod, Berufsunfähigkeit, Pflegefall) leisten; abgesehen davon unterliegen die ersten beiden Produkte dem Ausnahmetatbestand des Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 Buchst. b IDD.

Versicherer sollten sich darauf berufen und ihre eigene Einschätzung vornehmen und begründen; das gilt umso mehr, da die BaFin wie erwähnt ja selbst betont, dass ihre Einschätzung nicht die individuelle Prüfung durch den Hersteller ersetze und dieser bei der Bewertung insbesondere den wirtschaftlichen Merkmalen und Geschäftsbedingungen des jeweiligen Produkts Rechnung zu tragen habe.

¹ Die einzelnen Vorschriften für VAP ergeben sich aus dem europäischen Recht, namentlich der IDD und der delegierten Verordnung (EU) 2017/6229 der Europäischen Kommission sowie mit Bezug auf die auszuhandligen Basisinformationsblätter ergänzend aus der Verordnung (EU) 1286/2014 des Europäischen Parlaments (PRIIP-VO) und der delegierten Verordnung (EU) 2017/653 der Europäischen Kommission (PRIIP-Ergänzungs-VO). Die deutsche Umsetzung der IDD-Vorgaben im Zuge des IDD-Umsetzungsgesetzes (BGBl 2017 I 52, 2789) ist in Bezug auf VAP ohne relevante materiell-inhaltliche Anpassungen erfolgt (siehe dazu ausführlicher Reiff/Köhne, Der Regierungsentwurf zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 (IDD) in rechtlicher und ökonomischer Sicht, in: Versicherungsrecht (VersR), Jg. 68, 11/2017, S. 649-661).

² BaFin (Hrsg.), Versicherungsanlageprodukte, Neue Regeln ab 2018: Anwendungsbereich im deutschen Markt, in: BaFin Journal, August 2017, S. 34-38.

³ Vgl. hierzu und mit weiteren Quellenhinweisen Reiff/Köhne, a.a.O., S. 656.

⁴ Vgl. hierzu und nachfolgend BaFin, a.a.O., S. 34-38.

⁵ Vgl. BaFin, a.a.O., S. 35.

⁶ Vgl. hierzu mit weiteren Quellenhinweisen und nachfolgend Reiff/Köhne, a.a.O., S. 656.

⁷ Vgl. ebenda.

⁸ Vgl. BaFin, a.a.O., S. 35.

Volker P. Andelfinger / Christian Michel

Auf der Suche nach Qualität und Effizienz – Wie die DIN-Norm bei der Digitalisierung der Finanzberatung hilft

Stellen Sie sich vor, ein Kunde wird von fünf unterschiedlichen Finanz- und Versicherungsexperten beraten. Wie viele unterschiedliche Ergebnisse bei gleicher Fakten- und Risikolage werden Sie erleben? Wäre da ein Robo-Advisor eine Lösung? Nur wenn wir wissen, dass wir ihm vertrauen können – und dass er nach einer optimierten Methode funktioniert. Ist optimal dann auch objektiv? Einfach nur alte Muster digitalisieren reicht nicht. Der Finanz- und Versicherungsmarkt wird jedoch zukünftig stärker auf digitale Lösungen in der Beratung setzen müssen, die Zahl der Vermittler sinkt und die Zahl der Kunden bleibt in etwa gleich. Also wie stellen wir hohe Beratungsqualität und gleichzeitig hohe Effizienz sicher? Indem sich die Finanz- und Versicherungsbranche auf Normen und Korridore einigt, innerhalb derer sich Beratung bewegt, sowohl menschlich als auch digital unterstützt oder sogar volldigital.

„Digitalisierung
gleicht nicht mehr
vorhandene
Vertriebskapazitäten
aus“

Die Zahl der Versicherungsvermittler ist in den letzten Jahren von einem Spitzenwert um die 263.000 auf nur noch knapp über 200.000 gesunken (Stand Oktober 2018). Die demografische Entwicklung bedeutet innerhalb der nächsten 10-15 Jahre nach Expertenmeinungen einen weiteren deutlichen Abrieb und gleichzeitig wenig Nachwuchs. Die Gründe für beide Entwicklungen sind vielfältig. Die Zahl der Kunden bleibt indes relativ stabil. Also sind eine Menge unbetreuter Bestände die Folge, oder sehr viel mehr Kunden pro Vermittler, oder eine Konzentration von Beständen in wenigen oligopolartigen Plattformen, oder eine ungute Mischung aus allen genannten Ergebnissen.

Die Digitalisierung scheint in diesem Szenario keine Bedrohungslage für Vermittler zu sein, sondern eher ein Ausgleich von nicht mehr vorhandenen Kapazitäten. Sie hat die dringende Aufgabe, Effizienz und Qualität zu sichern oder auszubauen.

Finanzberatung ist teuer und personalintensiv

Ein Blick auf die Gründe: Vermittler erleben einen zunehmenden Kostendruck aufgrund von sinkenden Provisionseinnahmen und steigenden Kosten, beispielsweise für Büros und IT. Finanzvertrieb ist personalintensiv, da Finanzthemen low interest-Produkte sind. Zwar ist zuletzt der Direktvertrieb prozentual an den Vertriebswegen laut GDV-Statistik leicht gestiegen, aber Kunden brauchen die persönliche Ansprache, um ihre Finanzthemen adäquat zu behandeln.

Die Effizienz liegt in der Digitalisierung

Die Digitalisierung bietet Möglichkeiten, Finanzberatung effizienter zu machen, wenn sie reibungslos, medienbruchfrei, bei den Prozessen zumindest die Routineaktivitäten automatisiert. Nur so kann der Aufwand beim Vermittler reduziert werden, der in den letzten Jahren vor allem durch Regulierung ständig gestiegen ist.

Die Industrie ist das Vorbild

Grundgedanken und Voraussetzungen von Digitalisierung stammen aus der Industrie, die der Finanz- und Versicherungswirtschaft weit voraus ist. Zunächst

Volker P. Andelfinger
Palatinus Consulting
Christian Michel,
DEFINO Kuratoriumsmitglied und Geschäftsführer von insinno