

DAV-/DGVFM-Herbsttagung 2022

Value for Money – geeignete Produkte für Verbraucherinnen und Verbraucher

14. November 2022, Mainz

Thomas Menning
Leiter Mathematik und Produktfragen

Bonn, Brüssel, Frankfurt – Wo passiert was?



Agenda

1. **EU-Strategie für Kleinanleger – Rahmen**
2. Value for Money – Startpunkt
3. Blick nach Frankfurt – EIOPA-Methodik
4. Blick nach Brüssel – Pläne der EU-Kommission
5. Blick nach Bonn – Entwurf BaFin-Merkblatt
6. Zusammenfassung und Ausblick

Kontext EU-Strategie für Kleinanleger

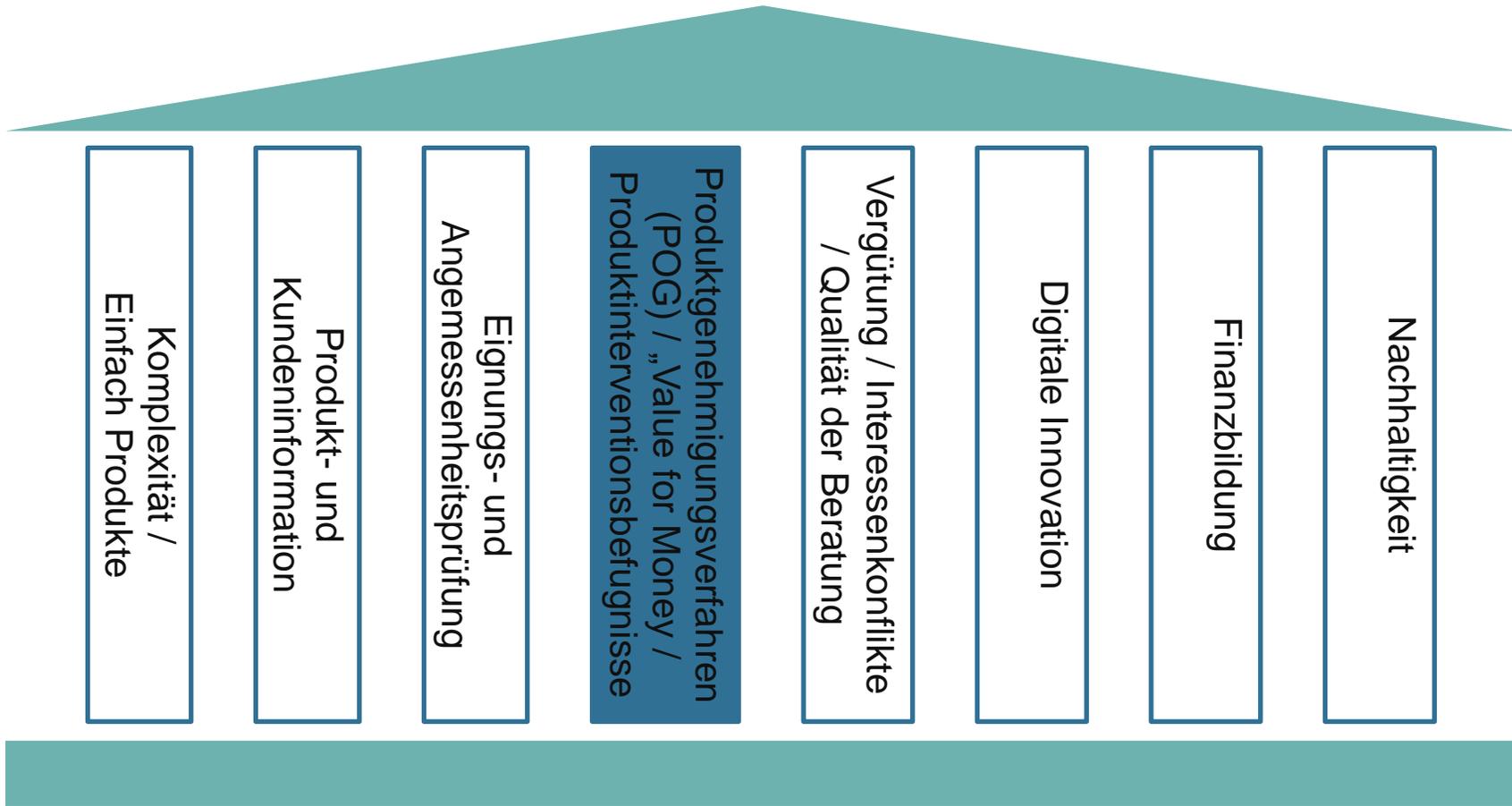
Mit dieser Initiative soll sichergestellt werden, dass Verbraucher, die in die Kapitalmärkte investieren, dies mit **Zuversicht und**

Vertrauen tun können, dass die **Ergebnisse der Anlagen verbessert** werden und dass die **Verbraucher mehr beteiligt** werden. Wenn mehr Verbraucher in Kapitalmärkte investieren und damit Kapital in Unternehmen des Privatsektors anlegen, könnte dies für den Prozess der **wirtschaftlichen Erholung nach der COVID-19-Pandemie** förderlich sein.



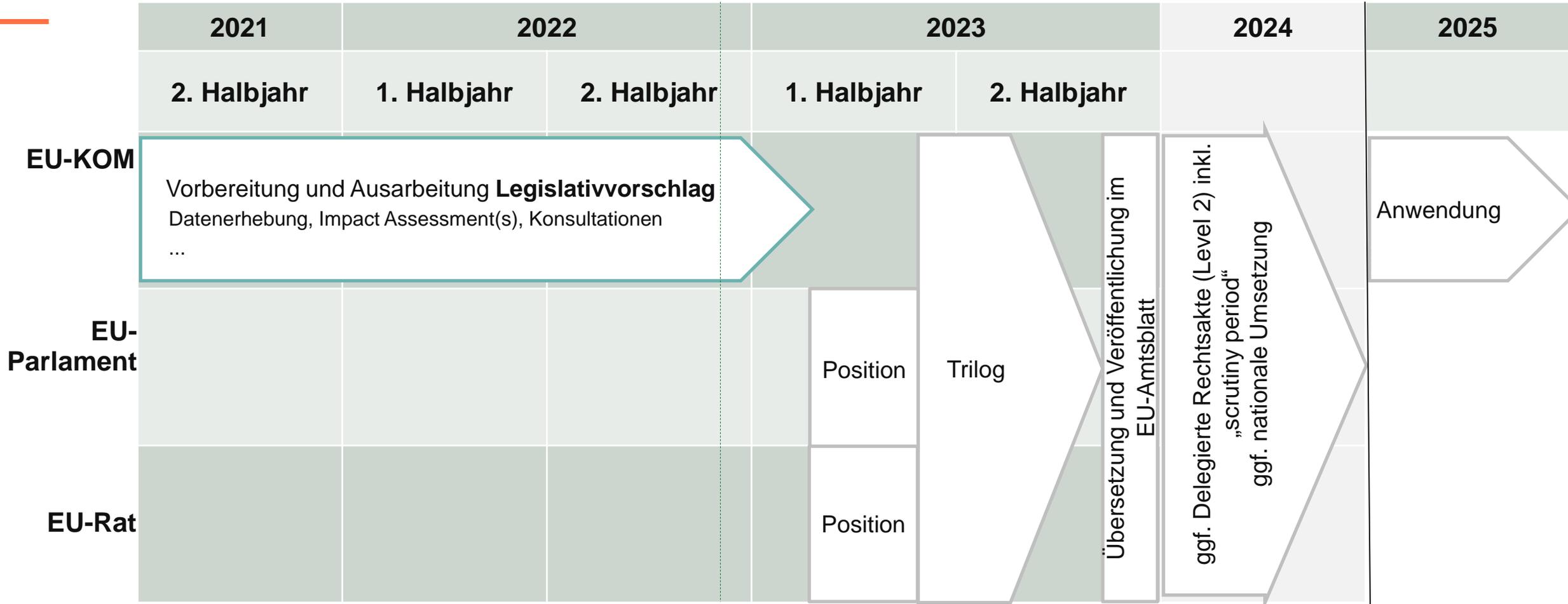
Quelle: https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/12755-EU-Strategie-fur-Kleinanleger_de

EU Strategie für Kleianleger – tragende Säulen



Indikativer Zeitplan für europäische Gesetzgebung

Europawahl
Ende der
Legislatur von EP
und EU-KOM



Agenda

1. EU-Strategie für Kleinanleger – Rahmen
2. **Value for Money – Startpunkt**
3. Blick nach Frankfurt – EIOPA-Methodik
4. Blick nach Brüssel – Pläne der EU-Kommission
5. Blick nach Bonn – Entwurf BaFin-Merkblatt
6. Zusammenfassung und Ausblick

Unterschiedliche Sichtweisen

„Value for Money“ könnte sein:

- Ein gutes Geschäft machen
- Möglichst viel aus dem vorhandenen Geld rausholen
- Möglichst wenig Geld für einen Bedarf aufwenden
- Tolles Preis-Leistungs-Verhältnis erzielen
- Vorteilhafteste Kombination aus Kosten, Qualität Nachhaltigkeit, die den Kundenanforderungen entspricht
- Ein multidimensionales Optimierungsproblem für Produktentwickler und Vertriebe

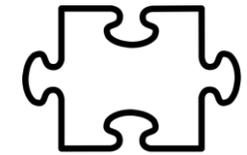


Die Akteure



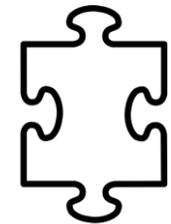
EU-Kommission

- Macht im Q1 2023 Gesetzgebungsvorschlag zur Verbesserung des Anlegerschutzes



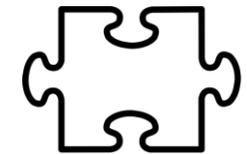
BaFin

- Veröffentlichte einen Entwurf des Merkblatts zu Wohlverhaltensaufsicht

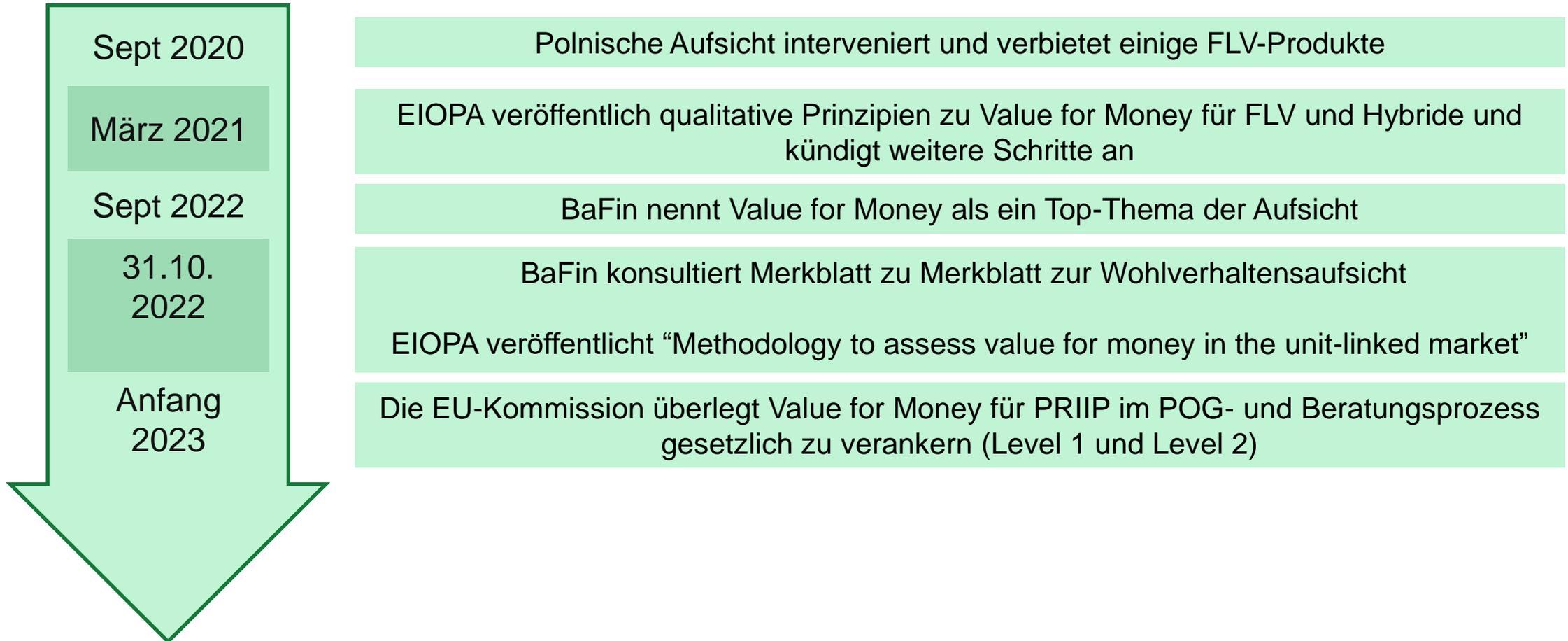


EIOPA

- Begleitete Produktverbote in Polen
- Veröffentlichte zwei Papiere zu Value for Money

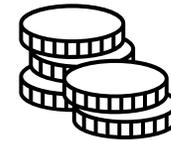


Wachsende Bedeutung für Produktentwickler



Startpunkt - Intervention der Finanzaufsicht in Polen 1/2

Ausgangssituation



- Hohe Kosten (durchschnittlich 3,7 % RIY bis zu 7 %)
- Fondskosten (durchschnittlich 2,4 % p.a., auch doppelte Fondskosten¹) und Rückvergütung
- Hohe „Biometriekosten“ im IBIP als zusätzliche Marge
- Sehr schlechte Rendite nach Kosten
- Durchschnittliche Rendite: -1,6 % bis -6,7 %
- benefits to premiums ratio zwischen 65 % bis 75 %
- Mehr Wert für die Unternehmen als für die Kundinnen und Kunden
- Margen 5 bis 20 %²

¹ Fondskosten werden sowohl auf Ebene des Fonds als auch auf Ebene des Versicherers erhoben

² Berechnet als diskontierter Gewinn geteilt durch diskontierte Prämien

Startpunkt - Intervention der Finanzaufsicht in Polen 2/2

Maßnahmen im Oktober 2020



Offenlegung

- Verbot von Produkten mit komplexen Kostenstrukturen, unvollständigen unklaren Informationen

Profitabilität:

- Fokus auf „höchstwahrscheinlich unrentable“ Produkte
- Verbot von Produkten miterwarteter durchschnittlicher Performance $< 50\%$ des risikolosen Zinses
- Anpassung an UCITS, z. B. Verbot von Anlagen in Contingent-Convertible-Anleihen

Anlage

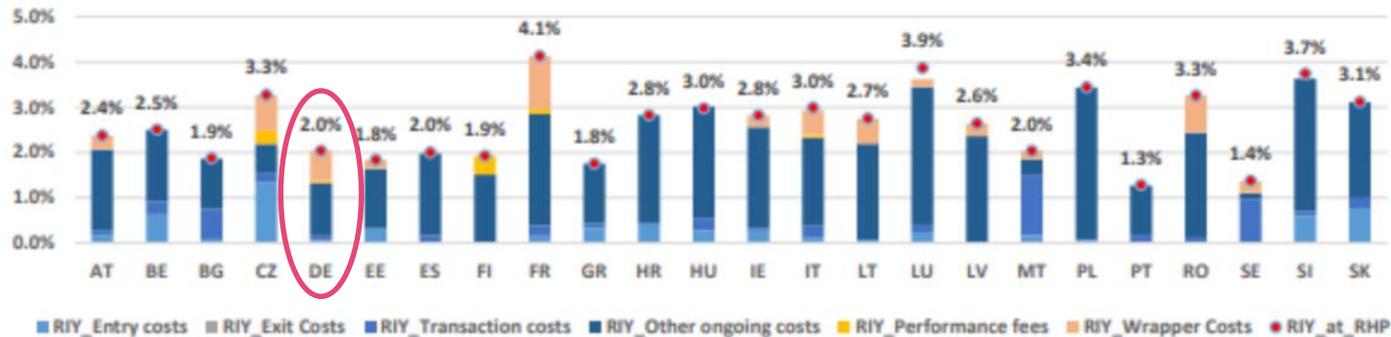
- Beteiligung der Verbraucherinnen und Verbraucher an der Fonds-Rückvergütung in Höhe von mindestens 50%

Laut EIOPA ähnliche Probleme auch in anderen EU-Märkten! Einheitliche POG-Standards erforderlich.

Überblick 2020: Kosten von IBIP im europäischen Vergleich

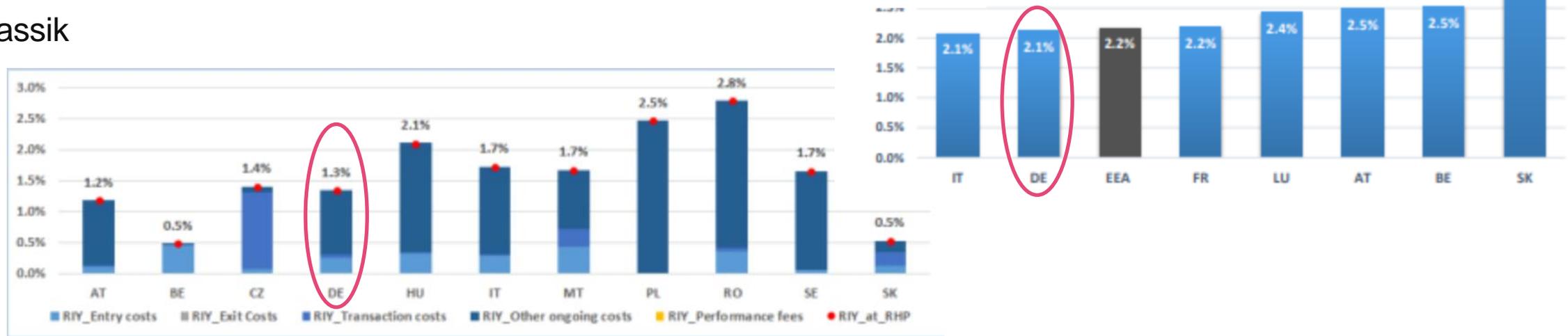


FLV



Hybride Produkte

Klassik



Quelle: EIOPA, Cost and past performance report 2022 https://www.eiopa.europa.eu/document-library/costs-and-past-performance-report/cost-and-past-performance-report-2022_en

Agenda

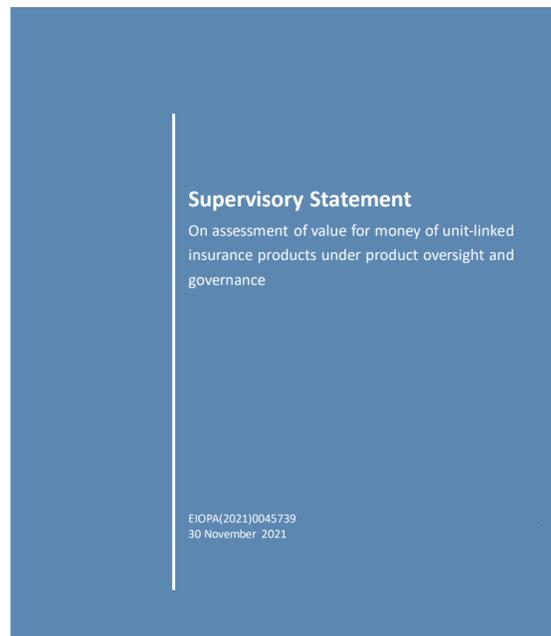
1. EU-Strategie für Kleinanleger – Rahmen
2. Value for Money – Startpunkt
3. **Blick nach Frankfurt – EIOPA-Methodik**
4. Blick nach Brüssel – Pläne der EU-Kommission
5. Blick nach Bonn – Entwurf BaFin-Merkblatt
6. Zusammenfassung und Ausblick



2021: Qualitative EIOPA-Prinzipien für besseren Kundennutzen



Richtet sich an nationale Aufsichtsbehörden, ist unverbindlich



Zusammenfassung der EIOPA-Opinion:

1. Kosten müssen im Verhältnis zu Produkteigenschaften (Renditen, Garantien, Versicherungsschutz, Dienstleistungen) stehen – nicht nur Anlage im Fokus!
2. Regelmäßige Überprüfung der Anlagerenditen und Dienstleistungen
3. Produkte für die Allgemeinheit müssen für Verbraucherinnen, Verbraucher und Vertrieb verständlich sein

Dr. Frank Grund: „Die BaFin wird die Prinzipien, die [...] keine neuen Anforderungen darstellen, in ihrer Aufsichtspraxis beim Schwerpunkt Vertriebsvergütung berücksichtigen.“

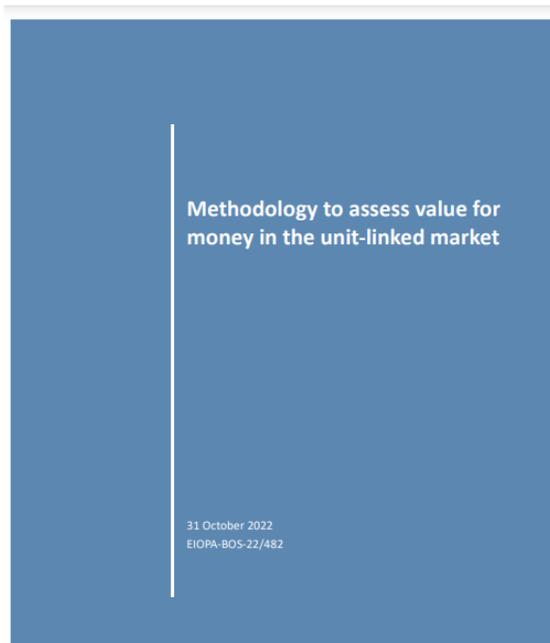


Quelle: Zusammenfassung der EIOPA-Opinion durch die BaFin, BaFinJournal Dezember 2021

2022: EIOPAs Methodik zur Bewertung von Value for Money



Richtet sich an nationale Aufsichtsbehörden, ist unverbindlich

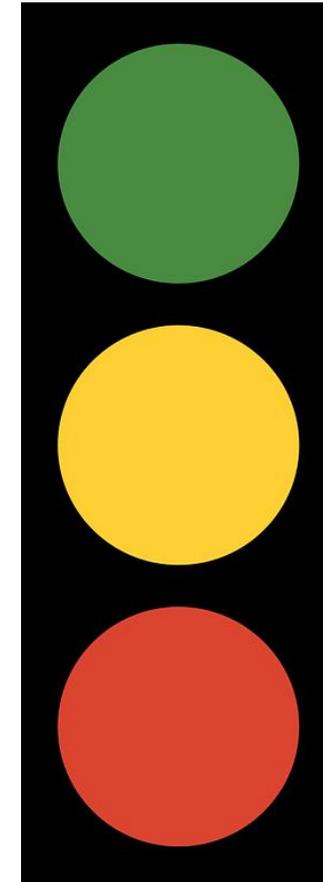
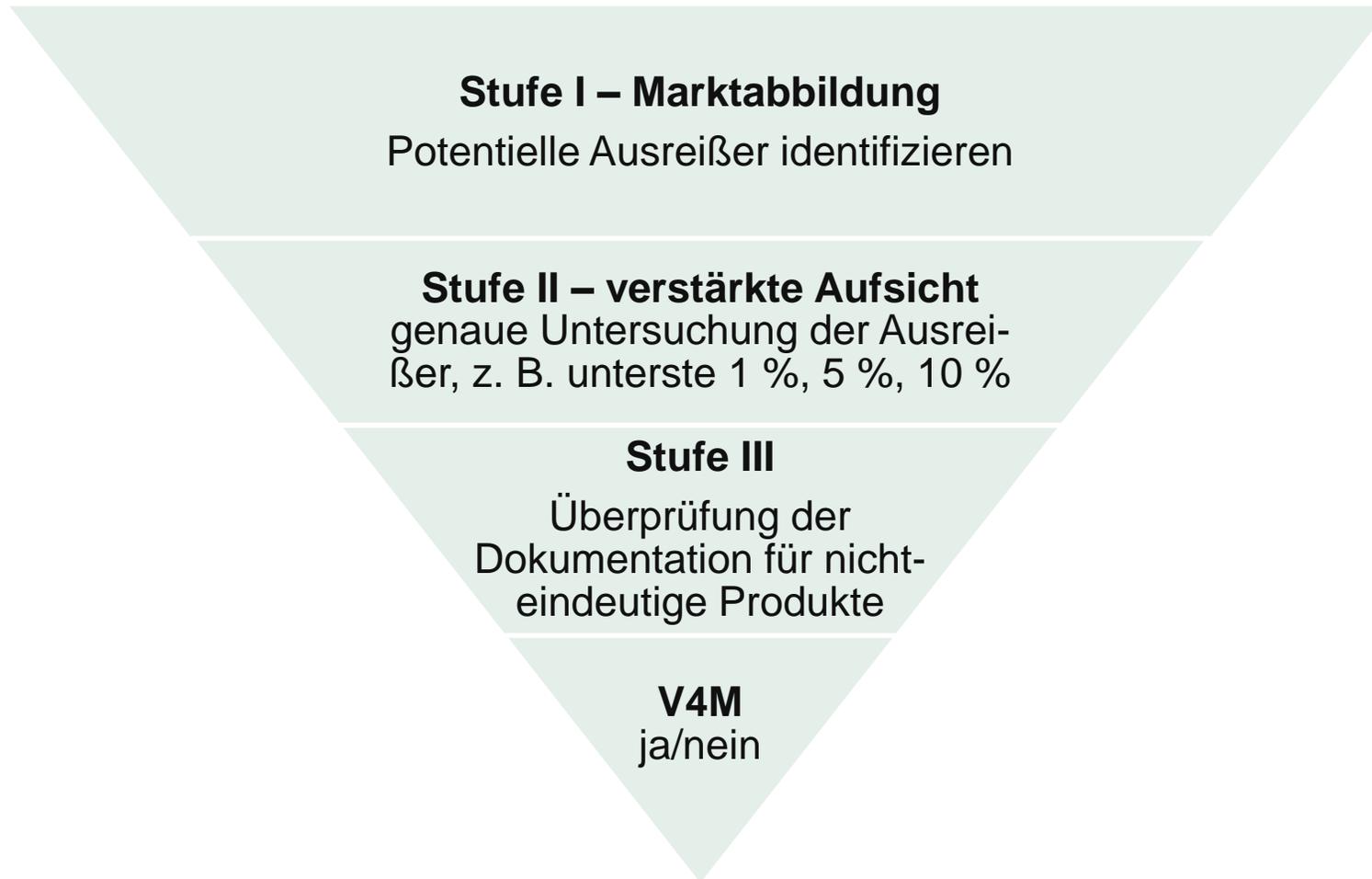


Inhalte:

- Gemeinsamer europäischer (Mindest-)Ansatz zur Identifizierung von fondsgebundenen und hybriden Produkten, die ein schlechtes oder gar kein Preis-Leistungs-Verhältnis bieten
- Diese Produkte erfordern eine genaue Überwachung durch die zuständigen nationalen Aufsichtsbehörden
- Top-Down Ansatz: Marktweite Betrachtung → verstärkte Aufsicht über Ausreißer → Überprüfung der POG-Dokumentation
- Verschiedene Tools auf verschiedenen Ebenen

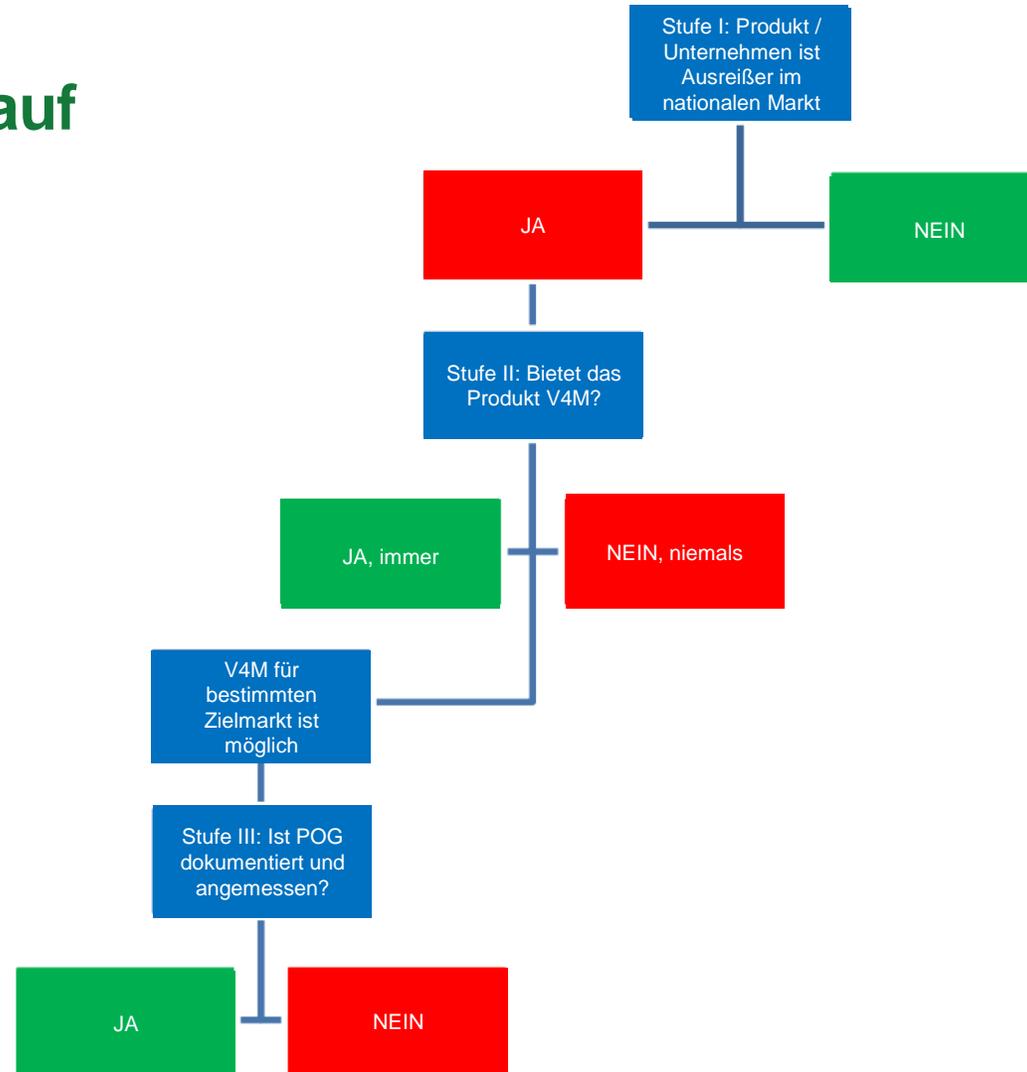


EIOPA Value for Money – Aufbau



EIOPA Value for Money - Ablauf

- Nationale Aufsicht führt 3-stufigen Prozess durch
- Hier: Darstellung als Entscheidungsbaum



EIOPA Value for Money – Indikatoren / Benchmarks



Folgende Benchmarks können die nationalen Aufsichtsbehörden heranziehen

Stufe I

- **Vorhandene Daten (PRIIP, SII, Reporting)**
- **Qualität der Fonds:**
 - Abschlusskosten ja/nein
 - Performance der Fonds: 10 % unter der Benchmark in den letzten 5 Jahren ja/nein
- **Auswahl der Ausreißer:**
 - relativ: z. B. unterste 1, 5, 10% oder
 - Absolute Indikatoren

Stufe II

- **Profitabilitätstests:**
 - Rückkaufswert / Prämien, RIY, Biometrieleistung / Prämien nach 1 Jahr, halbe Haltedauer, Haltedauer
 - Rückkaufswert / Prämien, AK / Gesamtkosten 1 Jahr vor Vertragsende
 - „Break Even Point“: mit Inflation (2 % Ziel der EZB)
- **Positive Berücksichtigung qualitativer Kriterien wie Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Beratung**

JA

VIELLEICHT

NEIN



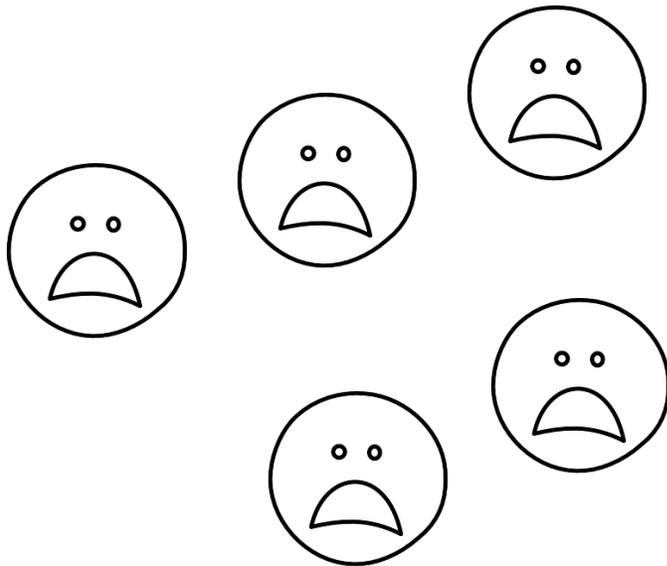
Genauere Überprüfung des POG-Prozesses und der Dokumentation durch die Aufsicht in Stufe III

Value for Money – Wo sind die Grenzen?



Ausreißer identifizieren

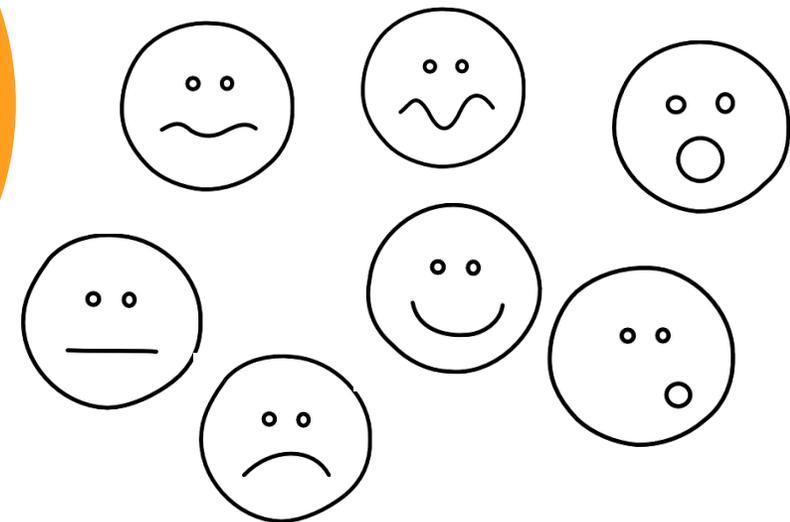
wenig oder keine Aussicht auf positive Nettoendite



Kein Value for Money?

Benchmarks für alle Produkte setzen

Inflation schlagen



Agenda

1. EU-Strategie für Kleinanleger – Rahmen
2. Value for Money – Startpunkt
3. Blick nach Frankfurt – EIOPA-Methodik
4. **Blick nach Brüssel – Pläne der EU-Kommission**
5. Blick nach Bonn – Entwurf BaFin-Merkblatt
6. Zusammenfassung und Ausblick



EU-Kommissarin McGuinness im ECON



... status quo is not the way we should proceed ...

... issue is around visibility and transparency ...

... if inducements remain, I think the first thing a client should hear from their broker is how much are you going to take of my investment for your fee ...

Quelle: https://multimedia.europarl.europa.eu/en/webstreaming/econ-committee-meeting_20220614-0900-COMMITTEE-ECON Sequenz 9:58 – 10:02

Brief von BEUC an McGuinness

<p>Jurisdictions like the United Kingdom and the this is effective and concerns such as the "adv</p> <p>I understand that this would mean a significant necessary because consumers need this may results, especially in times of economic uncer</p> <p>Any package of measures adopted for the R interests. This is also needed to ensure cons sustainable economy by being offered prod economic interests of financial advisors. If reasons, then we consider it would be better acting, rather than to expend limited resourc disclosure-based changes which would only ce longer.</p> <p>We count on you to ensure consumers will be</p> <p>It goes without saying that we are keen to su your services' disposal to help you fulfil this m</p> <p>Please be informed that this letter was also a Commissioner Reynders.</p> <p>Yours sincerely,</p> <p>Monique Goyens Director General</p>	 <p>The European Consumer Organisation</p> <p>The Consumer Voice in Europe</p> <p>Ref.: BEUC-X-2022-080</p> <p>Subject : Upcoming Retail Investment Strategy: transparency alone is not an option to ensure retail investor protection against conflict of interests in the financial industry.</p> <p>Dear Commissioner McGuinness,</p> <p>I am writing on behalf of BEUC, the European Consumer Organisation, to urge you and the European Commission to take an ambitious approach in the upcoming Retail Investment Strategy to protect retail investors against conflicts of interest by so-called financial "advisors".</p> <p>As you are aware, there is plenty of evidence showing that conflicts of interest in retail financial markets are a real problem for consumers. Our campaign The Price of Bad Advice provides several examples of the harm caused to consumers. Consumers regularly rate retail investments as the worst-performing market in the EU¹, and the low participation rates reflect that. At the same time, the increasing need for retirement savings makes a functioning retail investment market non-optional.</p> <p>Financial markets are inherently expert markets that consumers find difficult to navigate and consumer education will not change this. Past debates on this issue, where consumer advocates called for a ban on inducements and industry fought to preserve the status quo, led to the current regime of disclosures. This has proven marginally effective at best². Providing even more information to consumers will not solve this systemic market failure stemming from conflict of interests caused by inducements and kickbacks.</p> <p>If retail financial markets in the EU are ever to perform adequately, advisors' interests need to be aligned with consumers' expectations. If the European Commission is serious about upholding the interest of retail investors in the upcoming strategy, it must ban the inducements-based sale of retail financial products in favour of independent advice. Spending attention and time on minor reforms to incrementally improve the current, failed market structure, only takes us further down this false path.</p> <p>...</p> <p>¹ https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/consumer-markets-scoreboard-2018_en_0.pdf - p. 42f. ² https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/esma_50-165</p>	<p>Ms Mairead McGuinness Commissioner for Financial services, financial stability and Capital Markets Union European Commission Rue de la Loi 200 B - 1049 Brussels CAB-MCGUINNESS-CONTACT@ec.europa.eu</p> <p>18 July 2022</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

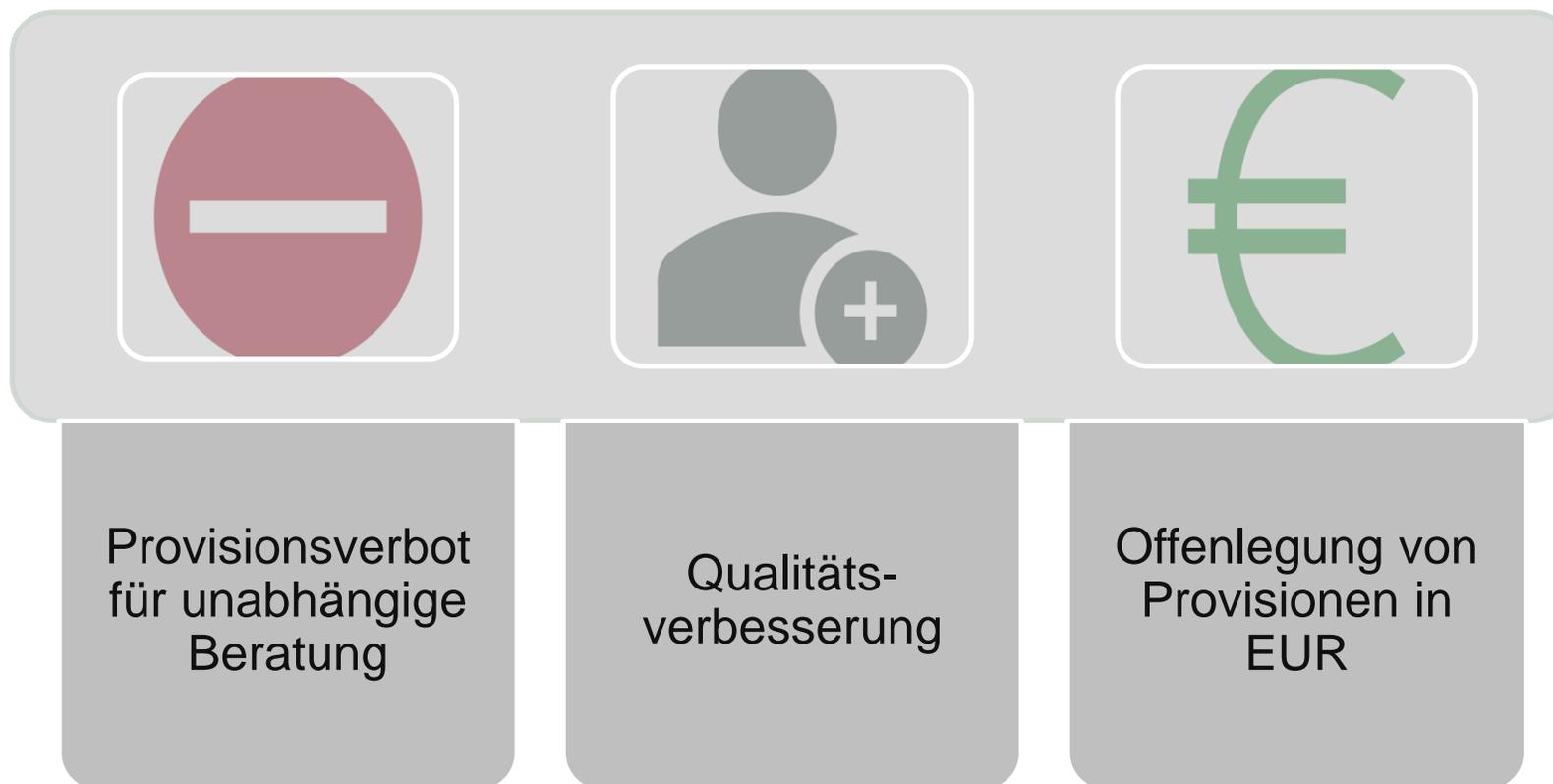
„... mehr Informationen für die Verbraucher wird **systemisches Marktversagen**, das auf Interessenkonflikte durch **Anreize und Rückvergütungen** zurückzuführen ist, nicht beheben.“

„... **anreizbasierten Verkauf von Finanzprodukten für Privatkunden** zugunsten einer unabhängigen Beratung **verbieten.**“

„Wenn eine ehrgeizige Reform aus politischen Gründen nicht in Frage kommt, wäre es besser, wenn die Kommission keine Anstrengungen unternimmt und nicht die begrenzten Ressourcen an öffentlicher Aufmerksamkeit und politischem Kapital für geringfügige Änderungen verschwendet, die den Markt nur noch länger in einem Zustand der Dysfunktionalität zementieren würden.“



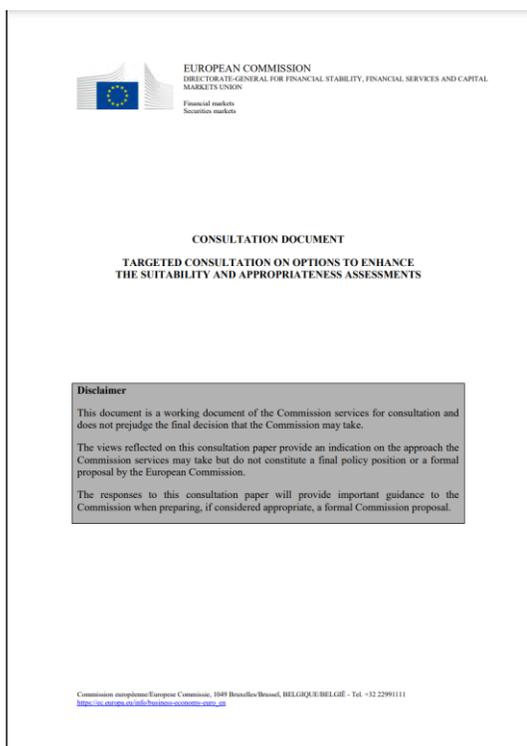
Alternativen - Angleichung Vergütungsregeln IDD an MiFID II





Alternativen – Trennung Beratung und Produktauswahl

Verbesserung der Eignungs- und Angemessenheitsprüfung



Die Idee:

„Die Eignungsprüfung könnte zusammen mit einer personalisierten Anlagestrategie ... in einem strukturierten und maschinenlesbaren Format bereitgestellt werden, damit der Kleinanleger, Finanzvermittler (mit Zustimmung des Kunden) und die zuständigen Aufsichtsbehörden künftig darauf zugreifen können.“ (S. 4)

Agenda

1. EU-Strategie für Kleinanleger – Rahmen
2. Value for Money – Startpunkt
3. Blick nach Frankfurt – EIOPA-Methodik
4. Blick nach Brüssel – Pläne der EU-Kommission
5. **Blick nach Bonn – Entwurf BaFin-Merkblatt**
6. Zusammenfassung und Ausblick



BaFin – Ein Warnschuss



18.03.2022

Wenn Lebensversicherungen zu viel kosten

Hohe Kosten schmälern die Rendite von Versicherungsanlageprodukten. Sie können ein Zeichen für Mängel in den Produktfreigabeverfahren sein und dafür, dass Versicherer Interessenkonflikte im Vertrieb nicht gut genug im Griff haben. Eine BaFin-Abfrage legt Defizite offen.

Hohe Kosten können darauf hindeuten, dass das **Preis-Leistungs-Verhältnis** von Versicherungsanlageprodukten **nicht angemessen** ist. Genau dafür muss aber ein Versicherer im Produktfreigabeverfahren sorgen. [...]

Das Produktfreigabeverfahren soll sicherstellen, dass die Produkte eines Versicherers den Zielen, Interessen und Merkmalen der Kundinnen und Kunden Rechnung tragen. [...]

Die Kostenbelastung eines Produkts kann darüber hinaus ein **Hinweis auf Interessenkonflikte** im Vertrieb sein, die durch hohe Provisionszahlungen an Vermittler verursacht werden.



Merkblatt der BaFin – was ist neu?

Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten

- Entwurf -

Inhaltsübersicht

- A. Persönlicher und sachlicher Anwendungsbereich
- B. Rechtsquellen und Fokus des Merkblatts und Proportionalität
- C. Unternehmenseigene Feststellung eines angemessenen Kundennutzens der vertriebenen Produkte
 - I. Produkt / Produkteigenschaften / Kundennutzen
 1. Produkt und Produkteigenschaften
 2. Kundennutzen
 - a) Kundennutzen und Bedürfnisse des Zielmarkts, insbes. Altersvorsorge
 - b) Kosten, Rendite (vor Kosten) und Szenarioanalysen
 - II. Berücksichtigung ausgewählter Kostenpositionen bei der Prämienkalkulation und der Durchführung der Überschussbeteiligung
 1. Kundennutzen und Storno / Frontlastigkeit von Abschlussprovisionen
 - a) Storno (vorzeitige Vertragsbeendigung)
 - b) Kostenbelastung bei Storno / Frontlastigkeit von Abschlussprovisionen
 - c) Abschluss- und Vertriebskosten und Kundennutzen
 2. Unterschiedlich hohe Aufwendungen für unterschiedliche Vertriebspartner / -wege
 3. Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an das LVU in der fondsgebundenen Lebensversicherung
 - III. Weitere besondere Produkteigenschaften in der fondsgebundenen Lebensversicherung
 1. Fonds / sonstige Basiswerte
 2. Rückvergütungen von Fondsgesellschaften an Vertriebspartner der LVU
 - IV. Ergänzende Hinweise zu Zielmarkt, Produktprüfung, Produktüberwachung; Dokumentationspflicht
 1. Zielmarkt und Informations-/Beratungsaufwand im Verkauf (am Point of Sale)
 2. Wiederholte Prüfung des Kundennutzens im Rahmen der Produktüberwachung
 3. Dokumentationspflicht
- D. Unternehmenseigene Prüfung von Fehlreizen in der Vertriebsvergütung
 - I. Die Vergütung durch die LVU
 - II. Zahlungen Dritter an Vertriebspartner, insbesondere Rückvergütungen der Fondsgesellschaften in der fondsgebundenen Lebensversicherung
- E. Risikoorientierter Aufsichtsansatz und Risikoindikatoren

A. Persönlicher und sachlicher Anwendungsbereich

Das Merkblatt ist an die inländischen und ausländischen der Aufsicht der BaFin unterliegenden Lebensversicherungsunternehmen (im Folgenden: LVU) gerichtet, die in den

- Bereits heute Befugnisse der BaFin:
 - Eingriff bereits durch § 48a VAG und Art. 8 DVO zu IDD (Vermeidung von Interessenkonflikten)
 - §§ 294, 298 VAG: allgemeine Missstandsaufsicht
- Merkblatt ist unverbindlich: Erwartung der BaFin
 - Selbstbindung der BaFin
 - Umfangreiche Daten für Benchmarking Produkte/Unternehmen/Vertriebswege
 - „die gesetzlichen Vorgaben konkretisieren und praktikabel machen“
 - Lebensversicherer können vom Merkblatt abweichen und müssen auf Nachfrage begründen



Entwurf BaFin-Merkblatt: Erwartung an die Rendite

„Ein angemessener Kundennutzen bei Produkten zur Altersvorsorge setzt zumindest voraus, dass die Produkte mit hinreichender Wahrscheinlichkeit eine Rendite nach Kosten erzielen, die über einer begründeten langfristigen Inflationserwartung liegt („realer Anlageerfolg“). Ein Wert von 2 % für die Inflationserwartung ist als geeignet anzusehen.“

Ausreißer

Beispielhafte Renditeannahme

Rendite	2%			5%			8%		
Effksten	1,64%	2,35%	4,00%	1,64%	2,35%	4,00%	1,64%	2,35%	4,00%
RnK	0,36%	-0,35%	-2,00%	3,36%	2,65%	1,00%	6,36%	5,65%	4,00%
RnK&I	-1,64%	-2,35%	-4,00%	1,36%	0,65%	-1,00%	4,36%	3,65%	2,00%

2 % Inflation berücksichtigt

BaFin erwartet, dass nicht nur im optimistischen, sondern auch im „weniger günstigen“ Szenario Inflation geschlagen wird

Kostensätze Median, 75 % Quantil der BaFin-Abfrage zu Effektivkosten



Abschlusskosten und Kundennutzen

-  Produktentwicklung & Produktüberwachung: Kundennutzen und bedarfsgerechte Produkte
-  Storno: Viele Versicherungsverträge enden vor dem vereinbarten Ablauf: auch das sollen die Versicherer etwa bei der Festlegung des Zielmarkts beachten
-  Prämienkalkulation: geeignete Verteilung der Kosten und Zusammenhang mit Höhe und Verteilung der Abschlusskosten
-  Rückvergütung: Kenntnis der Rückvergütungen an Vermittler seitens Kapitalanlagegesellschaften



Entwurf BaFin-Merkblatt: Erwartung an den Rückkaufswert

Gegebenenfalls Untersuchung der Rückkaufswerte, wenn Stornoszenario relevant (nach Ansicht der BaFin ist es schon bei den durchschnittlichen 3,69 % p. a. der Fall):

„Stellen hohe Abschluss- und Vertriebskosten den angemessenen Kundennutzen in Frage, so haben die LVU eine nähere Analyse der Aufwendungen für die Versicherungsvermittler vorzunehmen, um Maßnahmen zur Kostenreduktion ergreifen zu können, die eine Reduzierung der einkalkulierten Abschluss und Vertriebskosten zulassen.“

Rendite	2%			5%			8%		
Effksten	1,64%	2,35%	4,00%	1,64%	2,35%	4,00%	1,64%	2,35%	4,00%
RnK	0,36%	-0,35%	-2,00%	3,36%	2,65%	1,00%	6,36%	5,65%	4,00%
Rendite nach Kosten bei vorzeitiger Vertragsbeendigung nach 5 Jahren									
RnK	-8,41%	-10,53%	-14,88%	-6,01%	-8,31%	-13,02%	-3,49%	-5,94%	-10,96%
Rendite nach Kosten bei vorzeitiger Vertragsbeendigung nach 15 Jahren									
RnK	-0,86%	-1,87%	-4,11%	2,03%	0,98%	-1,33%	4,96%	3,88%	1,51%

Rückkaufswerte
Nach 5 und 15
Jahren

Negative Realrendite nach 15 Jahren



Risikoindikatoren der BaFin

- Zu- und Abgänge im Verhältnis zur Zahl der Verträge und der Versicherungssumme p. a.
- Aufwendungen für Versicherungsvermittler Abschluss- und Verwaltungskosten im Verhältnis zu den verdienten (Brutto-)Beiträgen p. a.
- Vergütungszahlungen an / Aufwendungen für Versicherungsvermittler
- Effektivkosten / Reduction in Yield
- Wertentwicklung der fondsgebundenen Kapitalanlagen

Wie geht die BaFin vor?

- Nähere Prüfung, falls Hauptverkaufsprodukte **Effektivkosten oberhalb des 75%-Quantils** aufweisen
- Zunächst Prüfung von LVU, deren **Provisionen oberhalb des 75%-Quantils** der Branchenwerte liegen
- Gegebenenfalls ergänzende Kriterien: hohe Stornoquote, Rückvergütungen an Vertriebspartner durch Fondsgesellschaften, hohe Effektivkosten der Hauptverkaufsprodukte

Agenda

1. EU-Strategie für Kleinanleger – Rahmen
2. Value for Money – Startpunkt
3. Blick nach Frankfurt – EIOPA-Methodik
4. Blick nach Brüssel – Pläne der EU-Kommission
5. Blick nach Bonn – Entwurf BaFin-Merkblatt
- 6. Zusammenfassung und Ausblick**



Zusammenfassung: EIOPA-V4M vs. BaFin-Merkblatt

EIOPA und BaFin Ihre Interpretation von Value for Money am 31.10.2022

	EIOPAs Veröffentlichung	BaFin-Merkblatt
Name	Methodology to assess value for money in the unit-linked market	Merkblatt Wohlverhaltensaufsicht zu kapitalbildenden LV-Produkten
Konsultation	Wird nicht konsultiert	Wird konsultiert bis 15. Januar 2023
Gerichtet an	die nationalen Aufsichtsbehörden	die Unternehmen, unverbindlich
Scope	Ganze Unternehmen, Fondsgebundene und hybride Versicherungsanlageprodukte nach PRIIP	Alle Versicherungsanlageprodukte + Riester/Rürup, Direktversicherungen
Einordnung	Überwachung der Produktaufsicht und Anforderungen an POG	Interpretation der BaFin der Produktfreigabeverfahren nach IDD



Value for Money – Ausblick

Prüfung und Stellungnahme

Effektivkosten / Reduction in Yield (RiY) Wertentwicklung der fondsgebundenen Kapitalanlagen Abschluss- und Verwaltungskosten im Verhältnis zu den verdienten (Brutto-)Beiträgen p.a. Grundlage: Berichterstattung nach der BerVersV Vergütungszahlungen an / Aufwendungen für Versicherungsvermittler	Abschlussprovisionen und/oder Rückvergütungen durch Fondsgesellschaften, eine hohe Stornoquote des Unternehmens) / Aufwendungen für Versicherungsvermittler und insbesondere Zahlungen hoher Abschlussprovisionen anfallen. Aufwendungen/Zahlungen betrachtet die im oberer Produktrentabilität	funds in which the unit-linked is invested charge entry fees? Do any of the 5 largest funds underperformed (net returns) their benchmark by more than a total of 10% over the past 5 years? Do the assets issued by affiliated entities represent more than 10% of the 5 largest funds? (e.g. there are instances of self-placement) Tool 1 – Product Profitability Testing Surrender value / premium paid RIY Total costs paid / benefit/premium paid after 1 year, ½ RHP, RHP, Surrender costs/ surrender value – 1 year before the RHP 2. Entry costs/total costs paid - cumulated until 1 year before the RHP 3. Minimum average yearly return required to break-even at RHP with and without biometric	risk deduction 4. Break-even of surrender value with average yearly return equal to a given set of return rate 5. Sum of fair values of biometric risk premiums during contract term ¹⁴ / Sum of biometric risk premiums paid during contract term – at half RHP and RHP (pending data availability) Tool 2 – Enhanced PRIIPs KID analysis Sustainability of the product Digitalization Level of advisory/assistance at the point of sale and during the contract duration of peculiar features
Aufwendungen für Versicherungsvermittler Grundlage: Branchen-Abfragen der BaFin zuletzt für das Neugeschäft im Jahr 2021 Zu- und Abgänge im Verhältnis zur Zahl der Verträge und der Versicherungssumme p.a. Grundlage: Berichterstattung nach der BerVersV Hauptverkaufsprodukte Effektivkosten oberhalb des 75%-Quantils aufweisen, und gegebenenfalls ergänzende Kriterien heranziehen (etwa: Zahlung hoher	Aufwendungen für Versicherungsvermittler und insbesondere Zahlungen hoher Abschlussprovisionen anfallen. Aufwendungen/Zahlungen betrachtet die im oberer Produktrentabilität Viertel (oberhalb des 75%-Quantils) der Branchenwerte liegen. Tool 1 – Approach based on PRIIPs KID data Tool 2 – Approach based on product national reporting Tool 3 – Approach based on Solvency II retail risk indicators Tool 4 – Approach based on the quality of funds underlying unit-linked products Do any of the 5 largest	Product Profitability Testing Surrender value / premium paid RIY Total costs paid / benefit/premium paid after 1 year, ½ RHP, RHP, Surrender costs/ surrender value – 1 year before the RHP 2. Entry costs/total costs paid - cumulated until 1 year before the RHP 3. Minimum average yearly return required to break-even at RHP with and without biometric	risk deduction 4. Break-even of surrender value with average yearly return equal to a given set of return rate 5. Sum of fair values of biometric risk premiums during contract term ¹⁴ / Sum of biometric risk premiums paid during contract term – at half RHP and RHP (pending data availability) Tool 2 – Enhanced PRIIPs KID analysis Sustainability of the product Digitalization Level of advisory/assistance at the point of sale and during the contract duration of peculiar features



Value for Money – der Ausblick

Offene Fragen



EU-Kommission

- Wird Value for Money der neue (gesetzliche) Hit aus Brüssel oder kommt etwas anderes?



BaFin

- Was genau ist neu? Wie wird das finale Merkblatt aussehen? Wie lebt die BaFin Value for Money?



EIOPA

- Wie entwickelt EIOPA ihre Methodik weiter?



Danke für Ihre Aufmerksamkeit!

Thomas Menning
Leiter Mathematik und Produktfragen
Tel. 030-2020-5210
E-Mail: t.menning@gdv.de

wilhelmstraße 43 / 43G
10117 Berlin
T: 030-2020 5000
F: 030-2020 6000
E: berlin@gdv.de

Rue du Champ de Mars 23
B - 1050 Brüssel
T: 0032-2-2 82 47 30
F: 0049-30-2020 6140
E: bruessel@gdv.de

www.gdv.de
www.DieVERSICHERER.de
facebook.com/DieVERSICHERER.de
Twitter: @gdv_de
www.youtube.com/user/GDVBerlin

Bildnachweise

Europakarten: Wikimedia

Folien 2, 10, 16, 24, 30: BaFin, pixabay.com

Folie 25: Europaparlament