

Überprüfung eines angemessenen Preis- Leistungsverhältnisses

Wie gut können wir den „Value for Money“ von Versicherungsprodukten messen?

- Prof. Dr. Alexander Kling
- Update Verbraucherschutz
- Universität Liechtenstein
- Vaduz, Donnerstag, 27. April 2023



Überprüfung eines angemessenen Preis-Leistungsverhältnisses

Agenda

Einführung

Preis von Versicherungsanlageprodukten und Kostentransparenz

Leistungen von Versicherungsanlageprodukten

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Einführung

Kontext EU Kleinanlegerstrategie

Zusammenfassung der EU-Kommission:

- *Mit dieser Initiative soll sichergestellt werden,*
 - *dass **Verbraucher, die in Kapitalmärkte investieren,** dies mit **Zuversicht** und **Vertrauen** tun können,*
 - *dass die **Ergebnisse dieser Anlagen verbessert** werden und*
 - *dass die **Verbraucher mehr beteiligt** werden.*
- *Wenn mehr Verbraucher in Kapitalmärkte investieren und Kapital in Unternehmen des Privatsektors anlegen, könnte dies dem Prozess der wirtschaftlichen Erholung nach der COVID-19-Pandemie förderlich sein.*

Inhalte der Kleinanlegerstrategie

- Inducements / Vergütungen
- **Value for Money**
- Komplexität
- Transparenz, z.B. PRIIP-KID
- etc.

Genaue Inhalte sind noch nicht bekannt.

Einführung

Preis-Leistungsverhältnis von Finanzprodukten

Delegierte Verordnung (EU) 2017/2358

Artikel 6 Produktprüfung

- (1) Die Hersteller führen eine angemessene **Prüfung ihrer jeweiligen Versicherungsprodukte** durch, darunter gegebenenfalls auch **Szenarioanalysen**, bevor das Produkt vermarktet oder erheblich angepasst wird oder falls sich der Zielmarkt beträchtlich ändert. **Im Wege dieser Produktprüfung wird beurteilt, ob das Versicherungsprodukt über seine gesamte Lebensdauer den ermittelten Bedürfnissen, Zielen und Merkmalen des Zielmarkts entspricht.** Die Hersteller unterziehen ihre Versicherungsprodukte einer **qualitativen** und **je nach Art und Charakter** des Versicherungsprodukts und **des verbundenen Risikos** der Benachteiligung des Kunden einer **quantitativen Prüfung**.
- (2) Die Hersteller bringen Versicherungsprodukte nicht auf den Markt, wenn sich aus der Produktprüfung ergibt, dass diese den ermittelten Bedürfnissen, Zielen und Merkmalen des Zielmarkts nicht entsprechen.



Was bringt's?

Was koscht's?

Überprüfung eines angemessenen Preis-Leistungsverhältnisses

Agenda

Was koscht's?

Einführung

Preis von Versicherungsanlageprodukten und Kostentransparenz

Leistungen von Versicherungsanlageprodukten

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Preis von Versicherungsanlageprodukten und Kostentransparenz

Beispiel: Basisinformationsblatt der Premium Rente der HUK Coburg

Welche Kosten entstehen?

- Kosten Zeitverlauf
 - Ausweis der Gesamtkostenbelastung
 - bei Kündigung nach einem Jahr,
 - bei Kündigung zur Hälfte der empfohlenen Haltedauer und
 - zum Ende der empfohlenen Haltedauer
 - Ausweis der Kosten
 - in absoluter Höhe (als Eurobetrag) und
 - als Auswirkung auf die Rendite (renditemindernder Effekt, Reduction in Yield, RIY)
- Zusammensetzung der Kosten
 - Darstellung der „Zusammensetzung der Kosten“ für die empfohlene Haltedauer als Auswirkung auf die Rendite (renditemindernder Effekt, Reduction in Yield, RIY)

Welche Kosten entstehen?

Die Person, die Ihnen dieses Produkt verkauft oder Sie dazu berät, kann Ihnen weitere Kosten in Rechnung stellen. Sollte dies der Fall sein, informiert Sie die Person über diese Kosten und zeigt Ihnen, wie sich sämtliche Kosten im Zeitverlauf auf Ihre Anlage auswirken werden.

Kosten im Zeitverlauf

In den Tabellen werden Beträge dargestellt, die zur Deckung verschiedener Kostenarten von Ihrer Anlage entnommen werden. Diese Beträge hängen davon ab, wie viel Sie anlegen, wie lange Sie das Produkt halten und wie gut sich das Produkt entwickelt. Die hier dargestellten Beträge veranschaulichen einen beispielhaften Anlagebetrag und verschiedene mögliche Anlagezeiträume.

Wir haben folgende Annahme zugrunde gelegt:

- Im ersten Jahr würden Sie den angelegten Betrag zurückerhalten (0 % Jahresrendite). Für die anderen Halteperioden haben wir angenommen, dass sich das Produkt wie im mittleren Szenario dargestellt entwickelt
- 1.000 EUR pro Jahr werden angelegt

	Wenn Sie nach 1 Jahr aussteigen	Wenn Sie nach 15 Jahren aussteigen	Wenn Sie nach 30 Jahren aussteigen
Kosten insgesamt	305 EUR	1.547 EUR	3.595 EUR
Jährliche Auswirkungen der Kosten (*)	36,1 %	1,3 %	0,8 %

(*) Diese Angaben veranschaulichen, wie die Kosten Ihre Rendite pro Jahr während der Haltedauer verringern. Wenn Sie beispielsweise zum Ende der empfohlenen Haltedauer aussteigen, wird Ihre durchschnittliche Rendite pro Jahr voraussichtlich 2,68 % vor Kosten und 1,96 % nach Kosten betragen. Wir können einen Teil der Kosten zwischen uns und der Person aufteilen, die Ihnen das Produkt verkauft, um die für Sie erbrachten Dienstleistungen zu decken.

Zusammensetzung der Kosten

Einmalige Kosten bei Einstieg oder Ausstieg		Jährliche Auswirkungen der Kosten, wenn Sie nach der empfohlene Haltedauer aussteigen
Einstiegskosten	2,50 % der kumulierten Anlage Die Kosten sind in der Anlage enthalten, die Sie zahlen.	0,2 %
Ausstiegskosten	Wir berechnen maximal 150 EUR, wenn Sie vor dem Ende der empfohlen Haltedauer aussteigen. Unter Ausstiegskosten wird in der nächsten Spalte „Nicht zutreffend“ angegeben, da sie nicht anfallen, wenn Sie das Produkt bis zum Ende der empfohlenen Haltedauer halten.	Nicht zutreffend
Laufende Kosten pro Jahr		
Verwaltungsgebühren und sonstige Verwaltungs- oder Betriebskosten	0,24 % des Werts Ihrer Anlage im Sicherungsvermögen pro Jahr 1,12 % des Werts Ihrer Fondsanlage pro Jahr. Hierbei handelt es sich um eine Schätzung auf der Grundlage der tatsächlichen Kosten des letzten Jahres.	0,5 %
Transaktionskosten	0,1 % des Werts Ihrer Anlage pro Jahr. Hierbei handelt es sich um eine Schätzung der Kosten, die anfallen, wenn wir die zugrunde liegenden Anlagen für das Produkt kaufen oder verkaufen. Der tatsächliche Betrag hängt davon ab, wie viel wir kaufen und verkaufen.	0,1 %

Je nach Anlagebetrag fallen unterschiedliche Kosten an. Die tatsächlichen Kosten können von den oben genannten Kosten abweichen, da sie z. B. von Ihrer persönlichen Anlage oder den von Ihnen gewählten Optionen abhängen.

Quelle: HUK Coburg



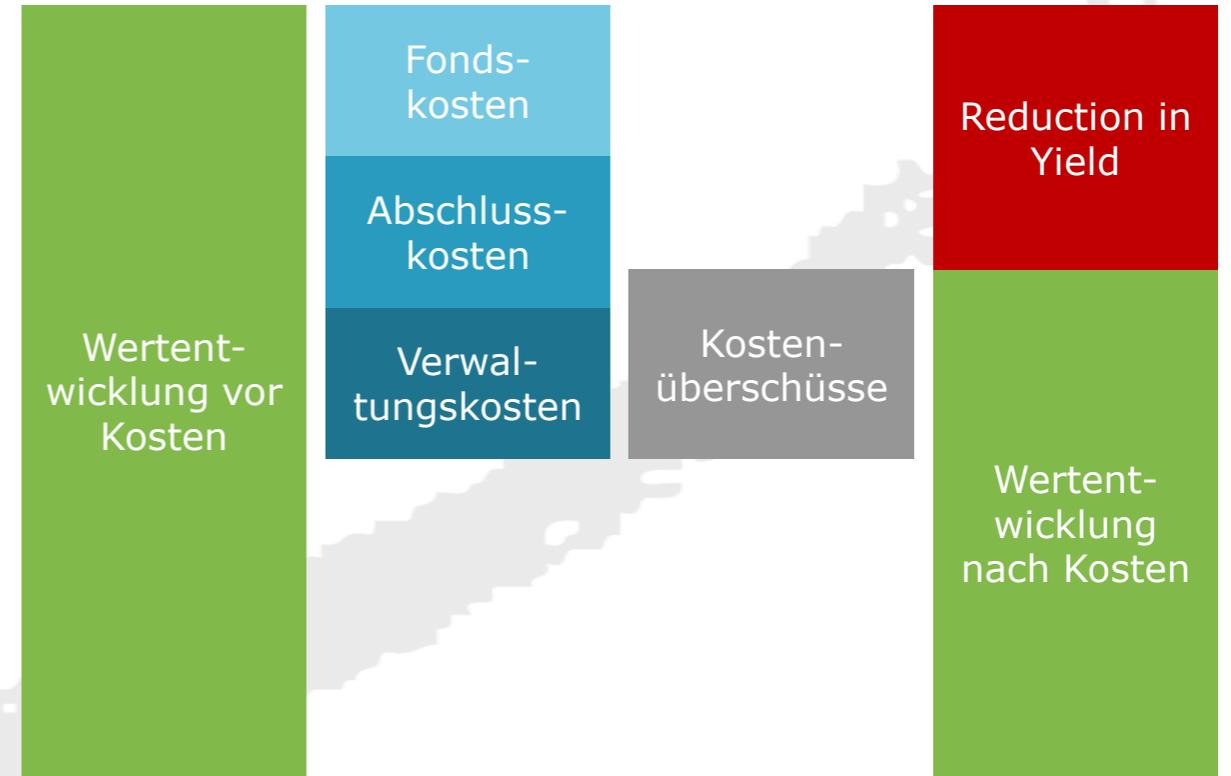
Preis von Versicherungsanlageprodukten und Kostentransparenz

Wesentliche Idee zur Berechnung der Auswirkungen auf die Rendite

schematische Darstellung

Grundidee der Kalkulation einer Reduction in Yield (Renditeminderung aufgrund von Kosten, Effektivkosten)

- Vorgabe einer „**Wertentwicklung vor Kosten**“ der Wertpapiere am Kapitalmarkt
- Abzug von **Fondskosten** → Rendite des Fonds (nach Abzug von Fondskosten)
- Abzug von **Versicherungskosten**
- ggf. Gutschrift einer **Überschussbeteiligung** → **Rendite der Versicherungspolice** (nach Kosten und Überschussbeteiligung)
- **Reduction in Yield** = Differenz aus Wertentwicklung vor Kosten und Rendite der Versicherungspolice nach Kosten



Der Teil der Wertentwicklung vor Kosten, der nach Kosten nicht beim Kunden ankommt, ist der **Renditeeffekt der Kosten**.

Überprüfung eines angemessenen Preis-Leistungsverhältnisses

Agenda

Was bringt's?

Einführung

Preis von Versicherungsanlageprodukten und Kostentransparenz

Leistungen von Versicherungsanlageprodukten

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Leistungen von Versicherungsanlageprodukten

Veröffentlichungen von EIOPA und BaFin

EIOPA(2021)

- Supervisory Statement On assessment of value for money of unit-linked insurance products under product oversight and governance, 30. November 2021

EIOPA (2022)

- Methodology to assess value for money in the unit-linked market, EIOPA-BOS-22/482, 31. Oktober 2022
 - richtet sich primär an die nationalen Aufsichten, soll aber auch den Produktanbietern zur Orientierung dienen
 - Toolbox: **dreistufiger Ansatz** mit verschiedenen quantitativen Methoden
 - dient der Identifikation von Produkten, die genauer überwacht werden sollten
 - **Fokus auf Kosten und Performance**

BaFin (2022)

- Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten, 31. Oktober 2022
 - relativ konkrete Vorstellungen der BaFin, wie der Kundennutzen von Versicherungsanlageprodukten gemessen werden sollte
 - anhand konkreter Beispiele
 - zur Konsultation bis 15. Januar 2023
 - **Fokus auf Kosten und Performance** in einem mittleren Szenario
 - Details folgen

Leistungen von Versicherungsanlageprodukten

BaFin-Merkblatt

BaFin (2022)

- Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten, 31. Oktober 2022
- „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.“

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%

Tabelle 1: Rendite n. Kosten (RnK) sowie n. Kosten und Inflation (RnK&I) für vorgegebene Renditen u. Effektivkosten

Renditeannahme
(drei Szenarien)

Effektivkosten
(drei Beispiele)

Rendite nach
Kosten

Rendite nach
Kosten und
Inflation von 2%

Leistungen von Versicherungsanlageprodukten

BaFin-Merkblatt → Stellungnahme der DAV

Stellungnahme der Deutschen Aktuarvereinigung zum BaFin-Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten

■ Ein Übertreffen der langfristigen Inflation kann ein hinreichendes Kriterium bzw. ein positiver Beitrag zum Kundennutzen sein. Als notwendiges bzw. einziges Kriterium ist das in dieser Form aus unterschiedlichen Gründen ungeeignet:

■ **Rendite ist nicht die einzige Eigenschaft**, die Kundennutzen stiftet.

- Rendite immer im Zusammenhang mit Risiko zu betrachten
- Renditeerwartung und Sicherheitsbedürfnis müssen gegeneinander abgewogen werden.

■ **Einseitiger Fokus auf Erwartungswert**

- Bevorzugung risikoreicher Produkte

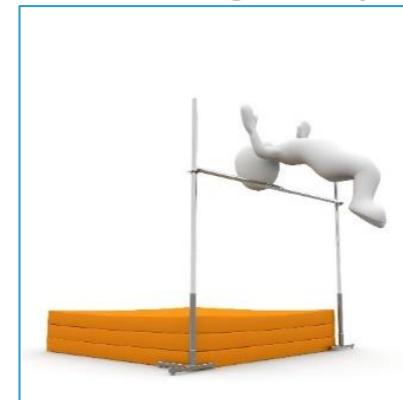
■ **Gesamthafter Kundennutzen wird nicht betrachtet**, relevante Aspekte fehlen

- **biometrische Elemente** (häufig Kern von Versicherungsprodukten), insbesondere **lebenslange Renten**
- qualitative Produkteigenschaften

■ **Inflation**

- Inflation ist ein wichtiger Faktor in der Altersvorsorge
- ABER: Die Wahrscheinlichkeit, Inflation zu schlagen ist extrem abhängig vom jeweils aktuellen Marktumfeld.
- siehe hierzu auch Analysen im Kontext von Pan-Europäischen Privaten Pensionsprodukten

■ https://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user_upload/download/forschung/2022_ifa_Graf_Kling_Analysen_PEPP.pdf.



Leistungen von Versicherungsanlageprodukten

BaFin-Merkblatt → Stellungnahme der DAV

Stellungnahme der Deutschen Aktuarvereinigung zum BaFin-Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten

■ Weitere Aspekte

■ Betrachtung von Werten bei **Storno nach der Hälfte der Laufzeit**

- Ziel von Altersvorsorgeprodukten?
- Ist ein stornierender Kunde im Zielmarkt oder verlässt er / sie zum Zeitpunkt des Stornos den Zielmarkt?

■ **Granularität Zielmärkte**

- Die BaFin stellt breite Zielmärkte in Frage.
- erhöht die Komplexität der Beratung
- Produkt mit engem Zielmarkt wird schneller unpassend.

■ **Konzentration auf Ausreißer**

- grundsätzlich sinnvoll
- Blick auf das teuerste Viertel zumindest auf Dauer übertrieben

Leistungen von Versicherungsanlageprodukten

Sonstige Anmerkungen

■ Messung von „erwarteten Leistungen“

- entweder **sehr stark geprägt von Subjektivität**
- oder **sehr stark abhängig vom Zufall**



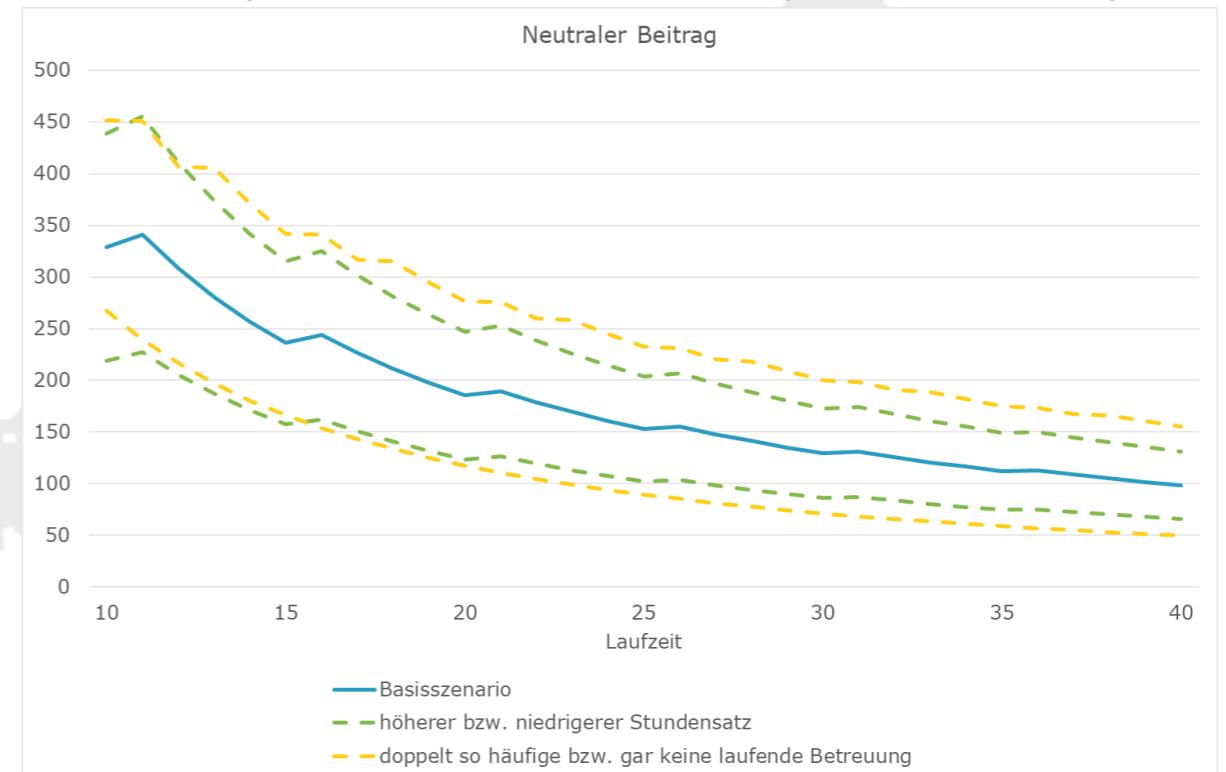
■ Beispiel: BIB für ein Produkt gegen Einmalbeitrag von 10.000 EUR und eine Laufzeit von 30 Jahren

- Ablaufleistung im pessimistischen Szenario:
 $Ablaufleistung = 10.000 \cdot 1,17^{30} = 1.110.646,50 \text{ EUR}$

■ Provisionskosten und „Wert der Beratung“

- siehe aktuelle ifa-Studie „Provisionsverbot und Kleinanlegerstrategie – warum die Koexistenz von Provision und Honorar bei Altersvorsorgeprodukten notwendig ist“

■ <https://www.ifa-ulm.de/studie-provisionsverbot.pdf>



Überprüfung eines angemessenen Preis-Leistungsverhältnisses

Agenda

Einführung

Preis von Versicherungsanlageprodukten und Kostentransparenz

Leistungen von Versicherungsanlageprodukten

Fazit

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Überprüfung eines angemessenen Preis-Leistungsverhältnisses

Fazit und Ausblick

Preis-Leistungs-Verhältnis von Versicherungsprodukten

- **Kosten von Produkten** lassen sich durch geeignete Methoden **sinnvoll quantifizieren und darstellen**.
- **Risiken von Produkten sollten** bei der Beurteilung des Preis-Leistungsverhältnisses **berücksichtigt werden**.
 - ebenfalls durch geeignete Methoden **messbar und darstellbar**
- Eine Ermittlung und Beurteilung der **Chancen von Produkten / Darstellung möglicher Leistungen** ist immer modellabhängig und **keine exakte Wissenschaft**.
 - **Jedes Modell ist falsch!**
- **Biometrische Komponenten** und sonstige Produkteigenschaften sollten bei der Beurteilung eines angemessenen Preis-Leistungsverhältnisses berücksichtigt werden.

Ausblick: EU Kleinanlegerstrategie und Value for Money

- Versuch der Definition und Festlegung detaillierter Regeln zur Beurteilung der Qualität von Versicherungsprodukten (im Wesentlichen) anhand einer Kennzahl äußerst kritisch zu sehen



- Die Beurteilung eines „Value for Money“ anhand einer Kennzahl ist unmöglich.
- Aufsichtsbehörden sollten bekannte Umsetzungsprobleme bei der Beurteilung der Qualität von Versicherungsprodukten berücksichtigen.

Überprüfung eines angemessenen Preis-Leistungsverhältnisses

Agenda



Prof. Dr. Alexander Kling

+49 (731) 20 644-242

a.kling@ifa-ulm.de

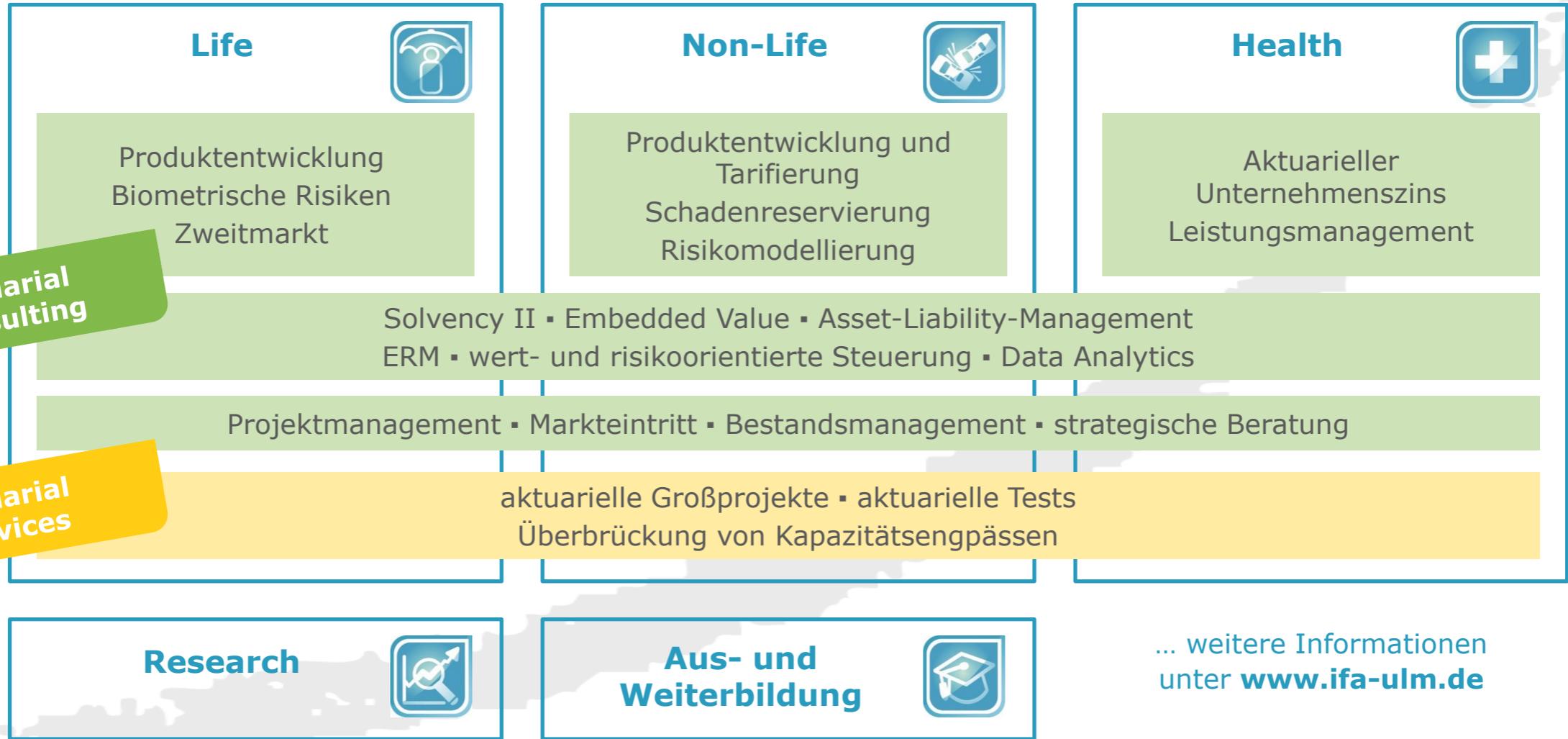


LinkedIn:

- BaFin (2022): Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten, 31. Oktober 2022.
- DAV (2023): Stellungnahme der Deutschen Aktuarvereinigung zum BaFin-Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten, 13. Januar 2023.
 - <https://aktuar.de/politik-und-presse/positionen-und-stellungnahmen/Stellungnahmen/DAV-Stellungnahme%20BaFin-Merkblatt%20wohlverhaltensaufsichtlichen%20Aspekten%20bei%20kapitalbildenden%20Lebensversicherungsprodukten.pdf>
- EIOPA(2021): Supervisory Statement On assessment of value for money of unit-linked insurance products under product oversight and governance, 30. November 2021
- EIOPA (2022): Methodology to assess value for money in the unit-linked market, EIOPA-BOS-22/482, 31. Oktober 2022
- Graf, S., Kling, A. (2022): PEPP: Verlangt die EU die Quadratur des Kreises? - Analyse Paneuropäischer Privater Pensionsprodukte, Working Paper, 19. Januar 2022
 - https://www.ifa-ulm.de/fileadmin/user_upload/download/forschung/2022_ifa_Graf_Kling_Analysen_PEPP.pdf
- Ruß, J., Kling, A., Seyboth, A. (2023): Provisionsverbot und Kleinanlegerstrategie – warum die Koexistenz von Provision und Honorar bei Altersvorsorgeprodukten notwendig ist
 - <https://www.ifa-ulm.de/studie-provisionsverbot.pdf>

Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften

Beratungsangebot



Actuarial Consulting

Actuarial Services

- Dieses Dokument ist in seiner Gesamtheit zu betrachten, da die isolierte Betrachtung einzelner Abschnitte möglicherweise missverständlich sein kann. Entscheidungen sollten stets nur auf Basis schriftlicher Auskünfte gefällt werden. Es sollten grundsätzlich keine Entscheidungen auf Basis von Versionen dieses Dokuments getroffen werden, welche mit „Draft“ oder „Entwurf“ gekennzeichnet sind. Für Entscheidungen, welche diesen Grundsätzen nicht entsprechen, lehnen wir jede Art der Haftung ab.
- Dieses Dokument basiert auf unseren Marktanalysen und Einschätzungen. Wir haben diese Informationen vor dem Hintergrund unserer Branchenkenntnis und Erfahrung auf Konsistenz hin überprüft. Eine unabhängige Beurteilung bzgl. Vollständigkeit und Korrektheit dieser Information ist jedoch nicht erfolgt. Eine Überprüfung statistischer bzw. Marktdaten sowie mit Quellenangabe gekennzeichnete Informationen erfolgt grundsätzlich nicht. Bitte beachten Sie auch, dass dieses Dokument auf Grundlage derjenigen Informationen erstellt wurde, welche uns zum Zeitpunkt seiner Erstellung zur Verfügung standen. Entwicklungen und Unkorrektheiten, welche erst nach diesem Zeitpunkt eintreten oder offenkundig werden, können nicht berücksichtigt werden. Dies gilt insbesondere auch für Auswirkungen einer möglichen neuen Aufsichtspraxis.
- Unsere Aussagen basieren auf unserer Erfahrung als Aktuare. Soweit wir bei der Erbringung unserer Leistungen im Rahmen Ihrer Beratung Dokumente, Urkunden, Sachverhalte der Rechnungslegung oder steuerrechtliche Regelungen oder medizinische Sachverhalte auslegen müssen, wird dies mit der angemessenen Sorgfalt, die von uns als professionellen Beratern erwartet werden kann, erfolgen. Wenn Sie einen verbindlichen Rat, zum Beispiel für die richtige Auslegung von Dokumenten, Urkunden, Sachverhalten der Rechnungslegung, steuerrechtlichen Regelungen oder medizinischer Sachverhalte wünschen, sollten Sie Ihre Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder medizinische Experten konsultieren.
- Dieses Dokument wird Ihnen vereinbarungsgemäß nur für die innerbetriebliche Verwendung zur Verfügung gestellt. Die Weitergabe – auch in Auszügen – an Dritte außerhalb Ihrer Organisation sowie jede Form der Veröffentlichung bedarf unserer vorherigen schriftlichen Zustimmung. Wir übernehmen keine Verantwortung für irgendwelche Konsequenzen daraus, dass Dritte auf diese Berichte, Ratschläge, Meinungen, Schreiben oder anderen Informationen vertrauen.
- Jeglicher Verweis auf ifa in Zusammenhang mit diesem Dokument in jeglicher Veröffentlichung oder in verbaler Form bedarf unserer ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung. Dies gilt auch für jegliche verbale Informationen oder Ratschläge von uns in Verbindung mit der Präsentation dieses Dokumentes.