



BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.

**Stellungnahme**  
**des**  
**Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) e.V.**  
**zum**  
**„Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden**  
**Lebensversicherungsprodukten“**  
**BaFin-Konsultation 08/2022 (VA 35-I 4105- 2022/0203)**

**I. Vorbemerkung**

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) ist Berufsvertretung und Interessenverband der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Er ist das berufspolitische Sprachrohr von über 40.000 Versicherungs- und Bausparkaufleuten gegenüber der Öffentlichkeit, den Versicherungsunternehmen und der Politik sowohl in Deutschland als auch in der Europäischen Union. Der Verband fördert die Interessen seiner Mitglieder und nimmt ihre beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange wahr.

Der BVK nimmt zu dem zur öffentlichen Konsultation gestellten Merkblatt wie folgt Stellung:

## **I. Allgemeine Einführung**

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) will sicherstellen, dass kapitalbildende Lebensversicherungen Verbrauchern einen angemessenen Nutzen bieten und Interessenskonflikte beim Vertrieb dieser Produkte vermieden werden.

Das Merkblatt richtet sich an in- und ausländische Lebensversicherungsunternehmen, die der Aufsicht der BaFin unterliegen, in den Anwendungsbereich der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) fallen und kapitalbildende Lebensversicherungsprodukte anbieten.

Der Schwerpunkt des Konsultationsentwurfs liegt auf dem Produktfreigabeverfahren mit dem Ziel, dass Versicherer den Kundennutzen ihrer Produkte gewährleisten und die hierfür gesetzlich vorgegebenen Prozesse einrichten. Damit Altersvorsorgeprodukte einen angemessenen Kundennutzen haben, müssen sie mit hinreichender Wahrscheinlichkeit über ihre Laufzeit hinweg einen realen Anlageerfolg erzielen, also eine Rendite nach Kosten, die oberhalb einer begründeten Inflationserwartung liegt, so die BaFin. Dies haben Versicherer bei der Produktprüfung sicherzustellen.

Darüber hinaus haben die im Konsultationsentwurf dargestellten Vorgaben zur Vertriebsvergütung (§ 48a VAG) den Zweck, Fehlanreize im Vertrieb zu vermeiden. Hingewiesen wird in diesem Zusammenhang darauf, dass zum Beispiel zu hohe Vermittlerprovisionen einer ergebnisoffenen Information und Beratung der Versicherungsnehmer im Weg stehen könnten.

Ausgehend von einem „risikoorientierten Aufsichtsansatz“ wird die BaFin vor allem solche Versicherer näher prüfen, bei denen die Effektivkosten der kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukte im Branchenvergleich deutlich erhöht sind. Das sind lt. Entwurf die Unternehmen, deren Hauptverkaufsprodukte Effektivkosten im oberen Viertel (oberhalb des 75 %-Quantils) der Branchenwerte aufweisen.

Auch werden solche Versicherungsunternehmen geprüft, die durch hohe Aufwendungen für Versicherungsvermittler auffallen. Dabei soll es vor allem um hohe Abschlussprovisionen gehen, die nach dem Merkblatt dann als hoch gelten sollen, wenn sie im oberen Viertel (oberhalb des 75 %-Quantils) der Branchenwerte liegen. Hierbei will die BaFin auch ergänzende Kriterien heranziehen, etwa die Stornoquote oder Rückvergütungen an Vertriebspartner durch Fondsgesellschaften. Im Einzelfall sollen bei den Versicherungsunternehmen auch andere Auffälligkeiten näher geprüft werden.

Der BVK begrüßt, dass es sich bei dem vorgestellten Merkblatt nicht um eine gesetzliche Provisionsregulierung handelt, wie sie seinerzeit im Rahmen der Diskussion um einen Provisionsdeckel im Gespräch war. Ebenso ist zu begrüßen, dass die Diskussionen um einen sogenannten „Provisionsrichtwert“ zunächst beendet wurden. Hierzu hätte es nach Ansicht des BVK auch einer gesetzlichen Grundlage bedurft, die der BaFin aber im Rahmen ihrer Kompetenzen und Zuständigkeiten fehlt. Der jetzt im Ergebnis vorgelegte Entwurf eines „Wohlverhaltens-Merkblatts“ ist eine deutliche Modifizierung gegenüber der ursprünglichen Intention, eine Senkung der Vertriebskosten durch einen gesetzgeberischen Eingriff zu regeln.

Ungeachtet dessen finden sich auch im „Merkblatt zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten“ Gesichtspunkte, die im Ergebnis durchaus einen Eingriff in die Privatautonomie der Vermittler zum Ziel haben.

## **BaFin und EIOPA**

Die dem BaFin-Merkblatt zugrundeliegenden Gedanken hinterlassen den Eindruck, dass hier viele Ideen aufgegriffen werden, die bereits im seinerzeit unvollendeten Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen (BMF) in der vorangegangenen Legislaturperiode schon angedacht waren und im Ergebnis letztlich nicht dazu geführt haben, dass erfolgreich ein Provisionsdeckel implementiert werden konnte. Der BVK begrüßt, dass die BaFin in ihrem jetzt vorgelegten Merkblatt auch keinen fixen Provisionsrichtwert vorgegeben hat, sondern lediglich Auslegungsregeln für § 48a VAG gibt.

Im Hinblick auf das Thema „Kundennutzen“ setzt ein solcher Nutzen im Merkblatt nach Ansicht der BaFin bei Produkten zur Altersvorsorge 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 hier nach Ansicht der BaFin als geeignet anzusehen. Die Rendite wiederum entsteht durch das Zusammenspiel einer nachvollziehbaren Prognose einer rein linearen Wertentwicklung und den Kosten des Versicherungsproduktes.

In diesem Zusammenhang muss darauf hingewiesen werden, dass nahezu zeitgleich mit der BaFin auch EIOPA Hinweise veröffentlicht hat, wie man einen „value for money“ bei fondsgebundenen Versicherungen bestimmen kann. Die EIOPA-Vorschläge zu diesem Thema sehen vor, dass auch Leistungen des Vertriebs in die Bewertung des Kundennutzens einfließen, und

zwar sowohl die in der Prämie kalkulierten Kosten der Beratung als auch mögliche extern verursachte Kosten. Weitere qualitative Faktoren sieht EIOPA beispielsweise in den Bereichen Nachhaltigkeit von Anlagen oder Digitalisierung. Studien der europäischen Aufsichtsbehörde EIOPA bestätigen darüber hinaus, dass auch komplexere und risikoreiche Produkte bessere Ergebnisse erzielen können.

### **Bewertung der Kosten (oberes Viertel)**

Im Merkblatt erläutert die BaFin, was genau sie unter einem „risikoorientierten Aufsichtsansatz“ versteht. Ausgeführt wird, dass vor allem die Versicherer in den Fokus rücken, bei denen die Effektivkosten der kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukte im Branchenvergleich deutlich erhöht sind. Bei der Betrachtung dieser Kosten will sich die BaFin lt. Merkblatt auf ein 75 %-Quantil konzentrieren. Hier sind verstärkte Aktivitäten in der BaFin zu erwarten. Wörtlich heißt es: „Im Rahmen ihres risikoorientierten Aufsichtsansatzes wird die BaFin bis auf Weiteres schwerpunktmäßig solche Lebensversicherungsunternehmen näher prüfen, deren Hauptverkaufsprodukte Effektivkosten oberhalb des 75 %-Quantils aufweisen, ferner solche Lebensversicherungsunternehmen, die durch hohe Aufwendungen für Versicherungsvermittler und insbesondere Zahlungen hoher Abschlussprovisionen auffallen.“ Zahlungen/Aufwendungen werden dann durch die BaFin als hoch angesehen, wenn sie im oberen Viertel (oberhalb des 75 %-Quantils) der Branchenwerte liegen.

Eine reine Orientierung an einem 75 %-Quantil ist aus Sicht des BVK keine zielführende Abgrenzung. Für den Fall, dass z.B. die teuersten Versicherer die Kosten in ihren meistverkauften Produkten senken, werden dann einfach nur andere Produkte zu den 25 % der teuersten gehören. Damit verbunden könnte der Anreiz sinken, Kosten generell zu senken. Die BaFin konnte den ursprünglichen Gedanken, einen Provisionsdeckel oder eine gesetzliche Promillengrenze bzw. einen Richtwert für „durch Vermittler verursachte Kosten“ nicht durchsetzen und nimmt deshalb nunmehr offenbar einen anderen Blickwinkel auf alle Abschluss- und Vertriebskosten ein. Dies ist grundsätzlich nicht verwerflich, da Kosten der Versicherer intern durchaus an verschiedenen Stellen anfallen und auch verbucht werden können. Was allerdings genau unter das Thema „Abschluss- und Vertriebskosten“ einzuordnen ist, wird zwar zum Teil näher erläutert, führt jedoch nicht zwingend dazu, dass explizit eine deutliche Trennschärfe aller tatsächlich im Vertrieb anfallenden Kosten verbucht werden kann. Eine Verbuchung auf andere „interne Kostenstellen“ führt nicht zwingend dazu, dass die Kosten der Versicherer generell sinken.

Hinzu kommt, dass mit der durch die BaFin dargestellten Vorgehensweise keine starren Grenzen definiert werden, sondern dynamische Grenzen eingeführt werden sollen, um einem gesetzlich nicht haltbaren absoluten Kostenbegrenzungsrahmen zu entgehen. Ob dies tatsächlich zu einer Verbesserung des Kundennutzens beiträgt, darf bezweifelt werden. Sollte tatsächlich der Kundennutzen im Fokus stehen und dieser gesteigert werden, ist nach unserer Einschätzung eine harte, unflexible Grenze, wonach die 25 % der teuersten Angebote im Markt als kritikwürdig gelten, nicht geeignet, dieses Ziel zu erreichen. Veränderungen der Kostenstrukturen bei den Versicherern (sowohl im positiven als auch im negativen Sinne) könnten beispielsweise auch durch regelmäßige Überprüfung der willkürlich gesetzten Quantils-Grenze erreicht werden.

Zur Veranschaulichung, wann diese 75 %-Quantil-Grenze betroffen ist, hat die BaFin eine Tabelle mit selbst erhobenen Daten, u.a. zu den entstehenden Abschluss- und Verwaltungsaufwendungen, in Relation zu den Beitragseinnahmen des Berichtsjahres 2021 gesetzt, zu den Vermittleraufwendungen, geordnet nach Vertriebsweg und zu den Effektivkosten nach den meistverkauften Versicherungsprodukten.

Festzustellen ist in diesem Zusammenhang zum einen, dass an den Gesamtkosten des Produkts die Verwaltungskosten des Versicherers in der Regel den Löwen-Anteil einnehmen. Die Auswirkungen einer Provisionsbegrenzung/Senkung der Kosten beim Versicherer bei der Rendite von Altersvorsorgeprodukten wird oft überschätzt. Einerseits ändert sich die Situation bei den bestehenden rund 90 Millionen Verträgen überhaupt nicht, da eine Provisionsreduzierung ausschließlich im Neugeschäft Anwendung findet. Und selbst wenn bei Letzterem die Abschlussprovisionen um 1,5 % reduziert werden, wenn es im Gegenzug keine Erhöhung von laufenden Vergütungen gibt und wenn die Versicherer die reduzierten Abschlussprovisionen komplett in Form von reduzierten Kosten an die Kunden weitergeben, führt der hierdurch gestiegene Sparbeitrag nur zu einer sehr geringen Erhöhung der Rendite. Deren Umfang hängt vielmehr von der Laufzeit des Altersvorsorgeproduktes und der Rendite der Kapitalanlagen ab und liegt bei typischen Altersvorsorgeprodukten lediglich zwischen 0,1 % und 0,2 %.

Die Kapitalanlagen sind der maßgebliche Renditehebel. Bei Verträgen mit staatlicher Förderung, wie z.B. der Riesterrente, ist die renditeerhöhte Wirkung, die aus der staatlichen Förderung resultiert, oftmals um ein Vielfaches höher. Es wäre deshalb in diesem Punkt vielmehr erreicht, wenn nicht mehr nur ein Drittel aller Riester-Sparer sondern alle die volle Zulage erhielten.

Selbst wenn man von einer relativ starken Senkung der Abschlussprovision ausgeht - sofern dieser Kostenblock tatsächlich unter Renditeaspekten maßgebend sein sollte – und dabei annimmt, dass eine Senkung der Abschlusskosten in exakt gleicher Höhe erfolgt, und dass es in diesem Zusammenhang zu keiner Erhöhung der Bestandsprovision kommt, würde dies nur eine relativ geringe Erhöhung der Renditen von Altersvorsorgeprodukten bewirken. So wäre z.B. eine stärkere Nutzung von Kapitalmarktchancen und die Fokussierung auf solche Produkte langfristig ein deutliches Zeichen, hier den Kundennutzen zu steigern und ein deutlich höheres Renditepotential zu generieren. Auch bei aktuell verändertem Zinsumfeld kann dies nur erreicht werden, wenn man sich auf diejenigen Garantien beschränkt, die der jeweilige Verbraucher auch tatsächlich benötigt.

Andererseits wurde die Höhe der Abschlussprovisionen bereits einer (indirekten) Begrenzung unterworfen, die mit dem Lebensversicherungsreformgesetz weiter verschärft wurde. So wurde mit dem LVRG der Höchstzillmersatz von 40 auf 25 ‰ deutlich abgesenkt. Darüber hinausgehende Provisionen können seither nicht mehr anhand der in den ersten Vertragsjahren einkalkulierten Abschlusskosten finanziert werden, sondern müssen über längere Zeiträume vorfinanziert und aus anderen Ertragsquellen beglichen werden.

Die kalkulierten Abschlusskosten sind deshalb durch das LVRG – nach Angaben des GDV (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. – branchenweit um 20 % zurückgegangen. Das LVRG wurde also von der Branche in diesem Punkt vollständig umgesetzt. Dies hat sich auch auf die Vergütungen an Vermittler ausgewirkt, die branchenweit insgesamt um 5 % zurückgegangen sind. Der Rückgang bei den Abschlussprovisionen liegt bei 12,9 %. Eine Umfrage des Branchenmagazins „Pro Contra online“ kommt zu dem Ergebnis, dass 40 von 68 LV-Anbietern ihre Abschlusskostenquote senken konnten.<sup>1</sup>

Die BaFin verweist auch darauf, dass sich „... ein Fehlanreiz“ auch aus der Höhe einer Provision für den einzelnen Vertragsabschluss ergeben kann.“ So sei eine Abschlussprovision im Hinblick auf ihre Höhe auch daraufhin zu prüfen, welcher Wert ihr aus Sicht des Versicherungsnehmers zukomme. Je höher eine Abschlussprovision im Vergleich zu ihrem „Wert“ ist, desto höher wird ihr Anreizcharakter sein.

Soweit darin ein Indiz für eine möglicherweise „aggressive Verkaufspraxis“ im Hinblick auf ein Produkt ohne Fokussierung auf den Kundennutzen gegeben sein sollte, weisen wir daraufhin, dass dies eine aus unserer Sicht recht einseitige Darstellung ist. Völlig außer Acht gelassen

---

<sup>1</sup> aus procontra LV-Check 2018; [www.lv-check.net](http://www.lv-check.net)

wird hierbei die Möglichkeit, dass es sich bei dem verkauften Produkt schlicht um ein sehr gutes Produkt handelt und nicht die Höhe der Abschlussprovision das entscheidende Kriterium ist, welches den Produktverkauf fördert.

## **Stornierung und Kundennutzen**

Die BaFin geht auch auf die Sicherstellung des Kundennutzens im Falle der Frühstornierung einer kapitalbildenden Lebensversicherung ein.

Danach sei für die Bewertung des Kundennutzens für die Versicherungsnehmer auch zu berücksichtigen, dass nicht alle Versicherungsnehmer die Verträge bis zum Ende der Ansparphase halten. Vielmehr werden Verträge von Versicherungsnehmern vorzeitig beendet, insbesondere bei langfristigen kapitalbildenden Produkten kündigt oftmals ein großer Teil der Versicherungsnehmer seine Verträge vor Ablauf der regulären Vertragslaufzeit, so die BaFin. Unter diesem Aspekt sieht die BaFin die aus ihrer Sicht offenbar kostentreibende Wirkung von einmaligen Abschlussprovisionen kritisch, die zu Vertragsbeginn anfallen und sich überproportional auswirken, wenn der Kunde den Vertrag vorzeitig auflöst.

Hierzu ist anzumerken, dass in diesem Zusammenhang die ebenfalls einmalig anfallenden Kosten des Versicherers rund um das Antragsgeschäft (Antragsprüfung, Vertragseinrichtung, Policierung, etc.) nicht berücksichtigt werden. Andererseits ist die bereits vorhandene 5-jährige Stornohaftung ebenfalls zu berücksichtigen wie auch der Höchstzillmersatz, der mit dem Lebensversicherungsreformgesetz 2015 auf 25 ‰ der Beitragssumme gesenkt wurde (§ 1 Abs. 1 RV). Damit wurden bereits Teile der bei Vertragsbeginn anfallenden Kosten auf die Laufzeit verteilt und der Kundennutzen im Frühstornofall erhöht.

Zurecht bemerkt die BaFin selbst, „dass es bei langen Laufzeiten dazu kommen kann, dass sich Lebensumstände oder Interessen der Versicherungsnehmer während der Laufzeit in einer bei Vertragsschluss noch nicht vorhergesehenen Weise ändern“ können. Einer der Lebensumstände (z.B. Ehescheidung, Arbeitsplatzverlust) kann nicht zu Lasten des Vermittlers gehen und ist auch vom Vermittler nicht vorhersehbar. Der Vermittler kann dies bei Vertragsschluss nicht einschätzen und es ist ihm auch nicht anzulasten.

Fakt ist, dass auch nicht jeder Vertragsstorno als Beleg für eine eingeschränkte Beratungsqualität des Vermittlers herangezogen werden kann. In bereits bestehenden Provisionssystemen gibt es durchaus etablierte, wirkungsvolle Mechanismen, die provisionsinduziertes „Miss-

Selling“ und Interessenkonflikte vermeiden. Hinzu kommt, dass längst nahezu alle Lebensversicherer Qualitätskriterien, wie z.B. die Stornoquote, Weiterbildungsmaßnahmen, Agenturvertragsdauer etc. für eine kundenorientierte Verhaltenssteuerung im Vertrieb umsetzen.

Ergänzend sei angemerkt, dass auch die niedrigen Beschwerdequoten beim Ombudsmann für sich sprechen und auch hier keine Anhaltspunkte dafür erkennbar sind, dass bestimmte Produkte durch „aggressives Verkaufsverhalten“ bevorzugt vertrieben werden ohne Rücksichtnahme auf den Kundennutzen.

„Beim Großteil der 18.344 Verfahren beim Ombudsmann beklagten sich die Verbraucher über den Versicherer. Dies war in 17.300 Fällen so. Das entspricht einem Anteil von 94,3 %. Lediglich in 677 Fällen wurde sich über einen Vermittler beklagt. Das sind 379 Fälle mehr als im letzten Jahr. Von diesen 677 Beschwerden, die einen Anteil von schmalen 3,7 % an der Gesamtzahl der Beschwerden ausmachen, waren allerdings nur 551 Beschwerden zulässig. Damit wurde etwa ein Sechstel der Beschwerden über einen Versicherungsvermittler als unzulässig eingeordnet.“<sup>2</sup>

Eine Ausweitung der Stornohaftungszeit über bereits bestehende gesetzliche Regelungen hinaus verbietet sich, da sie aus sachlichen Gesichtspunkten nicht gerechtfertigt ist und daher vom BVK strikt abgelehnt wird.

### **Unterschiedlich hohe Aufwendungen für unterschiedliche Vertriebspartner/-wege**

Soweit das BaFin-Merkblatt unterschiedlich hohe Aufwendungen für unterschiedliche Vertriebswege thematisiert und hiermit u.U. eine „Querfinanzierung“ zwischen den Vertriebswegen vorliegt, ist aus Sicht des BVK eine unterschiedliche Einordnung der Vertriebswege und eine differenzierte Behandlung problematisch. Ausgehend von einem produktorientierten Ansatz, der Ausgangspunkt bei der Beurteilung des Kundennutzens ist, kann eine Unterteilung nach Vertriebswegen nicht alle kostenrelevanten Effekte verschiedener Vertriebswegeorganisationen aufzeigen. Erwähnt sei in diesem Zusammenhang nur, dass z.B. für den Vertriebsweg „Branchen/Sparkasse“ eine einheitliche Beurteilung schwerfällt, da sich dieser Vertriebsweg sowohl unter dem Vertriebsweg Ausschließlichkeit als auch unter dem Vertriebsweg „Mehrfachvermittler“ wiederfinden kann. Problematisch ist auch die Zuordnung von Direktvertrieben, da diese sich sowohl unter Ausschließlichkeitsvertrieben als auch evtl. unter dem Ver-

---

<sup>2</sup> Quelle: „Versicherungsbote 20.05.2022“

triebsweg „angestellter Außendienst“ erfasst werden. Vergleichsportale werden sich in der Regel beim Vertriebsweg „Makler“ einordnen können. Zutreffend ist, dass die Vertriebswege sehr unterschiedliche Kostenstrukturen aufweisen, wie sich aus den bilanziellen Kostenquoten der Versicherungsunternehmen ergibt.

Offenbar wird im BaFin-Merkblatt davon ausgegangen, dass Produkte über den Vertriebsweg „Mehrfachvertrieb“ tiefgreifendere Produktprüfungs- und Freigabevoraussetzungen zu erfüllen haben als solche Unternehmen, die auf den Ausschließlichkeitsvertrieb setzen. Bei dieser Differenzierung wird nicht genügend berücksichtigt, dass gerade beim Mehrkanalvertrieb eine Stabilisierung der Vertriebskosten erfolgen kann, während bei der Ausschließlichkeitsorganisation aufgrund der Vorhaltekosten für diesen Vertriebsweg die Effektivkosten stark steigen können. Allein unter diesem Gesichtspunkt wird nochmal deutlich, dass eine Differenzierung nach Vertriebswegen nach unserer Einschätzung kein geeignetes Mittel ist, um den Kundennutzen entsprechend bewerten zu können.

## **Fazit**

Das BaFin-Merkblatt legt den Fokus bei der zukünftigen Überprüfung der Versicherer im Wesentlichen auf die Kosten für die meistverkauften Produkte anhand von Renditeerwartungen und setzt diese im Verhältnis zum Kundennutzen. Der Ansatz ist nachvollziehbar, sofern tatsächlich alle Betriebskosten der Versicherer berücksichtigt werden und nicht einseitig auf die durch Vermittler verursachten Kosten abgestellt wird. Bei potenziellen Renditeerwartungen und dem Fokus auf dieses Kriterium wird verkannt, dass Vermittler im Rahmen ihres sozialpolitischen Auftrages im Hinblick auf den Kundennutzen eine wichtige Aufgabe übernehmen, die weit über das Kriterium „Kostengesichtspunkte“ hinausgehen. Dem Kunden wird Sicherheit und lebenslange Rentenzahlung zugesichert, die ein wesentlicher Aspekt sind, der jenseits aller Renditegesichtspunkte das Vertrauen in die Versicherungswirtschaft insgesamt stützt.

Bei der Überprüfung der Produkte der Versicherungsunternehmen muss berücksichtigt werden, dass hier eine Vielzahl von Rahmenbedingungen – unter verschiedenen Aspekten auch im Rahmen europäischer Regulierung – nicht vereinheitlicht werden kann und eine Differenzierung sowohl im Hinblick auf Zielmärkte und Kundennutzen vorgenommen werden sollte. Der jetzt vorgelegte Entwurf des BaFin-Merkblattes legt nach unserer Einschätzung zu einseitig den Schwerpunkt auf Kostengesichtspunkte, die vermeintlich auf Vermittler zurückzuführen sind. Ein Blick auf den Gesamtkostenblock der Versicherer wird unter Renditegesichtspunkten und einer Erhöhung des Kundennutzens vernachlässigt.

Der BVK begrüßt, dass die BaFin nunmehr in einem risikoorientierten Ansatz die Versicherungsunternehmen prüfen will und keinen fixen Provisionsrichtwert vorgibt, sondern Auslegungsregeln zu § 48a VAG gibt.

Bonn, den 11. Januar 2023

Bundesverband

Deutscher Versicherungskaufleute e.V.