BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Die Verbraucherschutzrelevanz von PEPP, POG und PRIIP

Constantin Papaspyratos
(Leiter „Stabsstelle Interne Beratung“)

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Die Pan-European Personal Pension Products (PEPP)

I. Ausgangslage

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Politische Einordnung des Status Quo der Alterssicherung

1. Umlagefinanzierte staatliche/gesetzliche Alterssicherungssysteme sind nicht ausreichend
2. Drei-Säulen-Systeme mit kapitalgedeckter zweiter und dritter Säule sind grundsätzlich zur Stabilisierung der Alterssicherung sinnvoll und geeignet
3. Reformbedarf wird in allen drei Säulen festgestellt

I. Ausgangslage

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Ausgestaltungen im internationalen Vergleich

1. Gruppe:

Systeme mit nahezu ausschließlicher umlagefinanzierter Ausrichtung (Frankreich, Österreich)

→ Hohe Steuerzuschüsse

→ hohe steuerliche und Abgaben-Belastungen

→ hohe Staatsschuldenrisiken

I. Ausgangslage

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Ausgestaltungen im internationalen Vergleich

2. Gruppe:

Umlage-Systeme mit freiwilligen kapitalgedeckten Zusatz-Elementen (Deutschland)

→ Geringer Verbreitungsgrad der zusätzlichen Elemente

I. Ausgangslage

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Ausgestaltungen im internationalen Vergleich

3. Gruppe:

Umlage-Systeme mit zusätzlichen kapitalgedeckten Opt-out- oder Zwangselementen (nordische Länder, Schweiz)

→ Hoher Verbreitungsgrad der zusätzlichen Elemente

→ Oftmals Anlage in Staatsfonds

→ Fiskalpolitisch motivierte Risiken

II. Politische Motivation für PEPP

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Fiskalpolitischer Rahmen

- Euro-Einheitswährung
- Hohe Schuldenstände der EU-Mitgliedsstaaten
- EZB-politisch ausgelöste Niedrigzinsen

II. Politische Motivation für PEPP

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Risiken:

1. Verschärfung der Staatsschuldenkrisen mit Überschuldungspotenzial (Renten- und Pensionslasten)

Mögliche Handlungsoption:

Umlagesysteme müssten(!) reduziert und durch (obligatorische) Kapitaldeckung kompensiert werden (Variante 1)

→ politisches Konsensproblem

II. Politische Motivation für PEPP

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Risiken:

2. Inflationsrisiken (Entwertung von Vermögen – v.a. Staatsanleihe-basierten Guthaben)

Mögliche Handlungsoption:

Umlagesysteme (mit Steuerzuschuss) werden ausgeweitet (Variante 2)

→ Verschärfung der Staatsschuldenrisiken

II. Politische Motivation für PEPP

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Fazit:

Entweder

•Variante 1 oder

•Variante 2

III. PEPP als fiskalpolitisches Integrations-Instrument

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Hemmnisfaktoren bei der pAV und bAV in Deutschland*

- Marktintransparenz (Unübersichtlichkeit der Produktlandschaft)
- Durch Produktkomplexität ausgelöste hohe Beratungserfordernisse
- Hohe Kostenbelastung
- Niedrigzinsen
- Zwangsverrentung in der Leistungsphase

* Quelle: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 2016/17.

III. PEPP als fiskalpolitisches Integrations-Instrument

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Hemmnisfaktoren bei der pAV und bAV in Deutschland*

Empfohlene Handlungsoption:

•Etablierung eines Basisprodukts
(sog. „Default-Lösung“ – vgl. UK, Schweden, USA) oder

•(zusätzliches) Angebot einer Produktkategorie aus wenigen Standardprodukten (mit kapitalmarktnahen Optionen)

* Quelle: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 2016/17.

III. PEPP als fiskalpolitisches Integrations-Instrument

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Fazit:

•der PEPP-Rahmen kommt dieser Empfehlung in weiten Teilen nach

•PEPP ist ein (sinnvoller) Kompromiss, um sowohl Variante 1 als auch Variante 2 zu verhindern

III. PEPP als fiskalpolitisches Integrations-Instrument

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Fazit:

PEPP ist

•Absicherungstechnisch sinnvoll

•Wettbewerbspolitisch sinnvoll

•Fiskalpolitisch sinnvoll

IV. Handlungsbedarfe beim PEPP

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Rahmen als Default-Option zu unkonkret:

- Kein Kostendeckel
- nominale Beitragsgarantie ist vorgesehen
(→ Fokussierung auf Staatsanleihen)
- Rechtliche Sonderstellung
(Online-Vertrieb ohne Beratung, gesondertes PIB)

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Das Product Oversight and Governance(POG)

Praxisrelevanz für die Verbraucherseite

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Beispiel: Absicherung der Arbeitskraft

Produktlösung: Berufsunfähigkeitsversicherung

•Empfehlungen von Anbietern, Vermittlern, Beratern, Verbraucherschützern und Politik

•Früher Vertragsabschluss

Praxisrelevanz für die Verbraucherseite

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Beispiel: Absicherung der Arbeitskraft

Produktlösung: Berufsunfähigkeitsversicherung

•Hochwertiges Bedingungswerk

•Rente in ausreichender Höhe

Praxisrelevanz für die Verbraucherseite

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Beispiel: Absicherung der Arbeitskraft

Produktlösung: Berufsunfähigkeitsversicherung

•Anpassung an veränderte Lebenssituationen (Einkommen, Familien-/Haushaltsgröße)

•Laufzeit bis zum Regelrenteneintrittsalter

Praxisrelevanz für die Verbraucherseite

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Beispiel: Absicherung der Arbeitskraft

Prämienbeispiel

- Versicherte Person: Ende 30, Anfang 40
- Monatsrente: 2000,- Euro
- Versicherungs- und Leistungsdauer bis zum 67. Lebensjahr

Praxisrelevanz für die Verbraucherseite

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Beispiel: Absicherung der Arbeitskraft

Prämienbeispiel

Beruf: Aktuar

Monatsprämie (Nettoprämie/Zahlbeitrag):

90-200 Euro

Praxisrelevanz für die Verbraucherseite

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Beispiel: Absicherung der Arbeitskraft

Prämienbeispiel

- Versicherte Person: Ende 30, Anfang 40
- Monatsrente: 2000,- Euro
- Versicherungs- und Leistungsdauer bis zum 67. Lebensjahr

Praxisrelevanz für die Verbraucherseite

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Beispiel: Absicherung der Arbeitskraft

Prämienbeispiel

Beruf: Gerüstbauer

Monatsprämie (Nettoprämie/Zahlbeitrag):

500-850 Euro

Praxisrelevanz für die Verbraucherseite

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Beispiel: Absicherung der Arbeitskraft

Ausweichoptionen durch Ausschnittsdeckungen:

- Erwerbsunfähigkeitsversicherung
- Multi-Risk-Versicherung (LV)
- Funktionsinvaliditäts-Versicherung (UV)
- Grundfähigkeits-Versicherung
- Dread-Disease-Versicherungen

Praxisrelevanz für die Verbraucherseite

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Beispiel: Absicherung der Arbeitskraft

Problemstellungen bei Ausschnittsdeckungs-Auswahl/Angebot:

- Vergleichbarkeit (keine GDV-Musterbedingungen)
- Absicherungsumfangu: Bezug der Leistungsauslöser zum Berufsbild
- Vollständigkeit der Produktauswahl

→ **BU („teuer“) vs. Ausschnittsdeckung („günstiger“)**

Praxisrelevanz für die Verbraucherseite

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Beispiel: Absicherung der Arbeitskraft

BU („teuer“) vs. Ausschnittsdeckung („günstiger“)

- Ziele, Bedürfnisse und Besonderheiten der Kunden?
- Vermeidung von Nachteilen für die Kunden?
- Granulare Definition des Zielmarktes?
- Dauerhafte Erfüllung der Kundenbedürfnisse?

Praxisrelevanz für die Verbraucherseite

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Beispiel: Absicherung der Arbeitskraft

BU („teuer“) vs. Ausschnittsdeckung („günstiger“)

- Information der Vertreiber über das Produkt und seine Besonderheiten?
- Befähigung, die geeigneten Kunden auszuwählen?

Praxisrelevanz für die Verbraucherseite

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Beispiel: Absicherung der Arbeitskraft

BU („teuer“) vs. Ausschnittsdeckung („günstiger“)

- Nicht-Erfüllung der „identifizierten Bedürfnisse, Ziele und Merkmale des Zielmarktes“?
- „Risiko der Kundenschädigung“?

Praxisrelevanz für die Verbraucherseite

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Beispiel: Absicherung der Arbeitskraft

BU („teuer“) vs. Ausschnittsdeckung („günstiger“)

•Pflicht der Vertriebe zur Rückmeldung an Produkthersteller über mögliche Fehlentwicklungen im Vertrieb*

→ Stärkung der Position der Vertreiber gegenüber den Produktherstellern

*(vgl. Artikel 11 des Kommissionsvorschlags für Del. Verordnung vom Juli 2017)

Praxisrelevanz für die Verbraucherseite

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Fazit:

POG bietet Chancen

•zur Realisierung eines haftungssicheren und verbrauchergerechten Gesamtprozesses,

•zur Herstellung eines höheren Absicherungsniveaus,

•zur Erzeugung von mehr Transparenz für Verbraucher und Vermittler,

•zur Reduzierung von sozialpolitischen „Kollateralschäden“.

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Die IBIPs als Teil von PRIIPs

Definitorische Lücken

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Definition der Bafin:

„Entscheidend ist, ob ein IBIP direkt oder indirekt Marktschwankungen unterliegt.“

(BaFin Journal, August 2017, S.35)

→ Pflegerentenversicherungen ????

Definitorische Lücken

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

„Versicherungsverträge, die nach der Solvency-II– Richtlinie Nicht-Lebensversicherungsprodukte (non-Life) sind, sind explizit vom Anwendungsbereich der IBIPs ausgenommen. Krankenversicherungen in allen Produktvarianten, beispielsweise Wahltarife zur gesetzlichen Krankenversicherung, sind somit keine IBIPs. Das Gleiche gilt für Unfallversicherungen, auch solche mit Beitragsrückgewähr.“

(BaFin Journal, August 2017, S.38)

Definitorische Lücken

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Komplexe vs. Nicht-komplexe IBIPs

•Unterscheidung von komplexen und nicht-komplexen IBIPs

→ nach MIFID 2 „execution-only“-Produkten nicht auf Versicherungen übertragbar

•keine Präzisierung oder Eingrenzung der Kriterien für nicht-komplexe IBIPs (nach den Technical Advices vom Februar 2017)

→ Spielraum für Umgehung der Geeignetheitsprüfung – PRIIPs- Regulierung wird weitgehend gegenstandslos

BUND DER VERSICHERTEN
Offensiv für Versicherte

Vielen Dank