



Per Protoschill

**Value for money:
Wohlverhalten und aktuelle
bAV-Rechtsprechung – was
bedeutet das für Vermittler?**

24. Juni 2025
AssCompact



Agenda (1/2)

1. Was das BaFin-Merkblatt mit bAV-Vermittlern zu tun hat
2. Wen das Merkblatt (unmittelbar) betrifft
3. Fokus Kundennutzen

Agenda (2/2)

4. Das POG-Verfahren – Nutzen für den Zielmarkt
5. Betroffenheit des Vermittlers im Rahmen des POG-Verfahrens
6. Beratung vor dem Hintergrund des Kundennutzens
7. Aktuelles Beispiel der Folgen einer fehlerhaften Dokumentation

A close-up photograph of a person in a brown suit jacket and blue shirt, holding a magnifying glass over a document. The person's hands are visible, and the document is held open. The background is blurred, showing another person in a blue shirt. A white text box is overlaid on the right side of the image.

1. Was das BaFin-Merkblatt mit bAV-Vermittlern zu tun hat

Was das BaFin-Merkblatt mit bAV-Vermittlern zu tun hat

- Das BaFin-Merkblatt 01/23 zu den wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungen **hat auch Auswirkungen auf Vermittler.**
- Vermittler sind über den „Umweg“ des Produktfreigabeverfahren **selbst betroffen.**
- Sie müssen Produktvertriebsvorkehrungen treffen und dazu entsprechende Prozesse vorhalten.
- Die Beratung muss auch vor dem Hintergrund des Kundennutzens (value for money) erfolgen.

A man with a beard and glasses is sitting at a desk, looking thoughtful. He is wearing a dark blue patterned t-shirt. The background shows a window with sunlight streaming in, creating a warm atmosphere. A white text box is overlaid on the right side of the image.

**2. Wen das Merkblatt
(unmittelbar) betrifft**

Wen das Merkblatt (unmittelbar) betrifft

Um was es geht?

- Das BaFin-Merkblatt 01/23 zu den wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei **kapitalbildenden Lebensversicherungen** greift das IDD-Regelungsregime auf und legt dieses aus.
- **Das hat auch Auswirkungen auf Vermittler.**

Wen das Merkblatt (unmittelbar) betrifft

Was ein BaFin-Merkblatt regelt:

Konkret geht es um insbesondere um eine **Interpretation** von

- Regelungen zum Produktfreigabe- bzw. Produktgenehmigungsverfahren „POG-Verfahren“
- zur Vertriebsvergütung bzw. Interessenkonflikten
- delegierten Verordnungen zu Aufsichts- und Lenkungsanforderungen bzw. zur Vertriebsvergütung bzw. Interessenkonflikten



Für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten gelten Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln.

Wen das Merkblatt (unmittelbar) betrifft

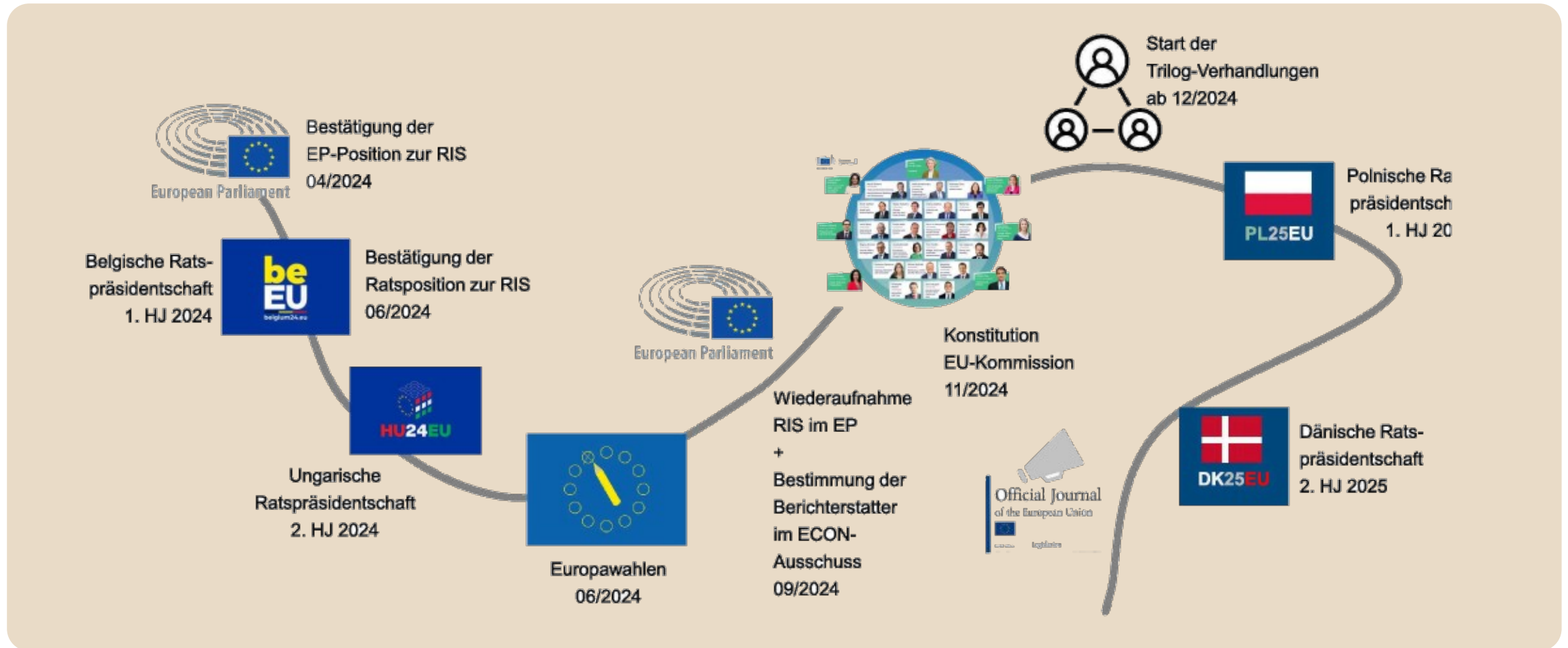
Wer direkt durch ein BaFin-Merkblatt betroffen ist und wer nicht

- Direkt betroffen: unter die Aufsicht der BaFin fallenden in- und ausländischen Lebensversicherungsunternehmen.
- **Nicht** betroffen sind Pensionskassen.
- **Nicht (unmittelbar)** betroffen sind ungebundene Versicherungsvermittler (§ 34d Abs. 1 GewO) , da diese nicht unter die Aufsicht der BaFin, sondern unter die Aufsicht der jeweils zuständigen Gewerbeaufsicht bzw. der zuständigen IHK fallen.

A middle-aged man with a grey beard and hair, wearing a green V-neck sweater over a light-colored collared shirt and blue jeans, stands in a modern office. He is smiling and holding a pair of glasses in his left hand. The background shows office desks, chairs, and glass partitions.

3. Fokus Kundennutzen

Zeitplan Kleinanlegerstrategie





„Wir schauen genau hin.“

**„Sorgen Sie für einen
angemessenen Kundennutzen!“**

Julia Wiens, Exekutivdirektorin BaFin

Kundennutzen bei Rendite nach Kosten > Inflationserwartung

- Konkret anwenden möchte die BaFin mit dem Merkblatt die von der europäischen Aufsicht EIOPA entwickelten „Werkzeuge zur Prüfung des Preis-Leistungs-Verhältnis der Produkte im Hinblick auf die Bedürfnisse der Kunden des Zielmarkts“ (Kundennutzen).
- Das Merkblatt verweist auf die Methoden der EIOPA für die Bestimmung des „**value for money**“ für fondsgebundene Produkte.

Kundennutzen bei Rendite nach Kosten > Inflationserwartung

- Die Aufsicht geht davon aus, dass ein angemessener Kundennutzen dann vorliegt, wenn ein Lebensversicherungsprodukt mit hinreichender Wahrscheinlichkeit **eine Rendite nach Kosten erzielt, die über einer begründeten langfristigen Inflationserwartung** liegt. Das Renditeziel muss – unter Berücksichtigung einer Stornoerwartung in der Ansparphase – mit hinreichender Wahrscheinlichkeit erreicht werden.

Produkte der bAV und Kundennutzen

- Als langfristige Inflationserwartung, die der Rendite-Kalkulation zugrunde gelegt werden dürfen, werden **2 % - Inflation p.a. von der BaFin akzeptiert**. Dies entspricht jedenfalls dem mittelfristigen Inflationsziel der europäischen Zentralbank.
- Bei Produkten, bei denen der Wert einer **Garantie im Vordergrund steht**, und der Zielmarkt sicherheitsorientierte Kunden umfasst, ist das **Renditeziel** nach Ansicht der BaFin entbehrlich.
- Produkte der betrieblichen Altersvorsorge sind den gesetzlichen Vorgaben folgend, i.d.R. mit hohen Garantien ausgestattet, sodass es bei diesen nicht auf ein vom Produktgeber formuliertes Renditeziel ankommt.

Individueller Kundennutzen

- Ein angemessener Kundennutzen setzt nicht voraus, dass jede einzelne Kundin stets einen Vorteil aus dem Produkt zieht. Es geht also nicht darum, dass jeder Kunde einen individuellen Nutzen hat (BaFin).
- Wie die BaFin in ihrer FAQ-Liste zum Merkblatt feststellt, bedeutet ein angemessener Kundennutzen, den das Versicherungsunternehmen im Rahmen des Produktgenehmigungsverfahrens dem Produkt zuschreibt, **nicht gleichzeitig immer ein individueller Kundennutzen.**



4. Das POG-Verfahren – Nutzen für den Zielmarkt

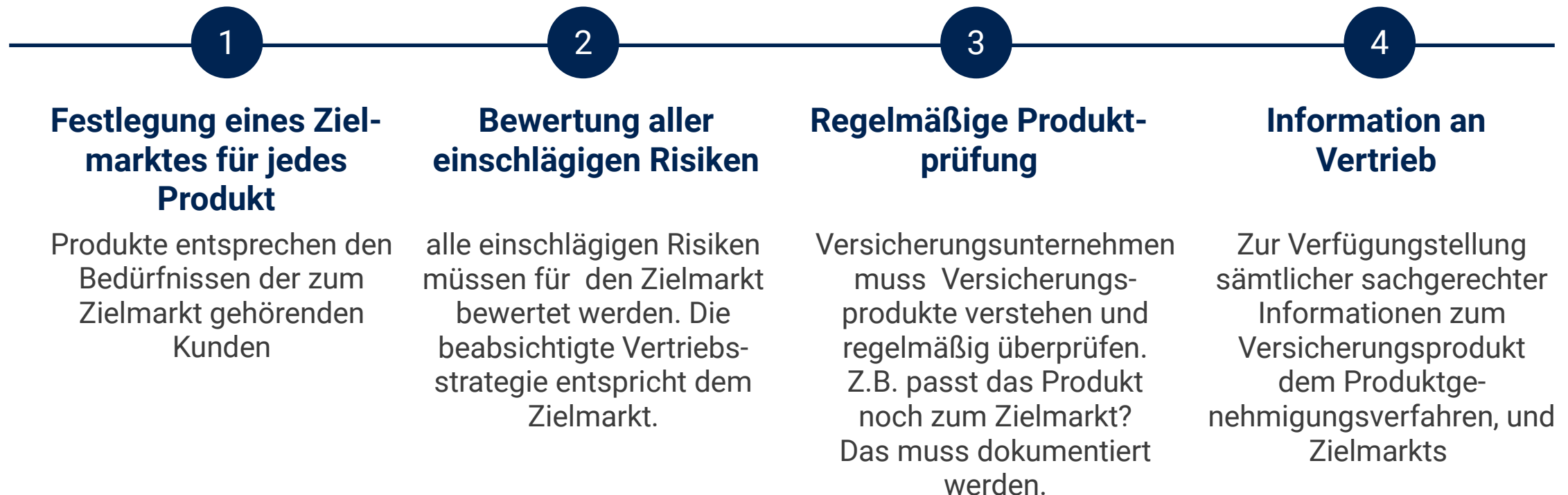
Das Produktfreigabeverfahren (POG)

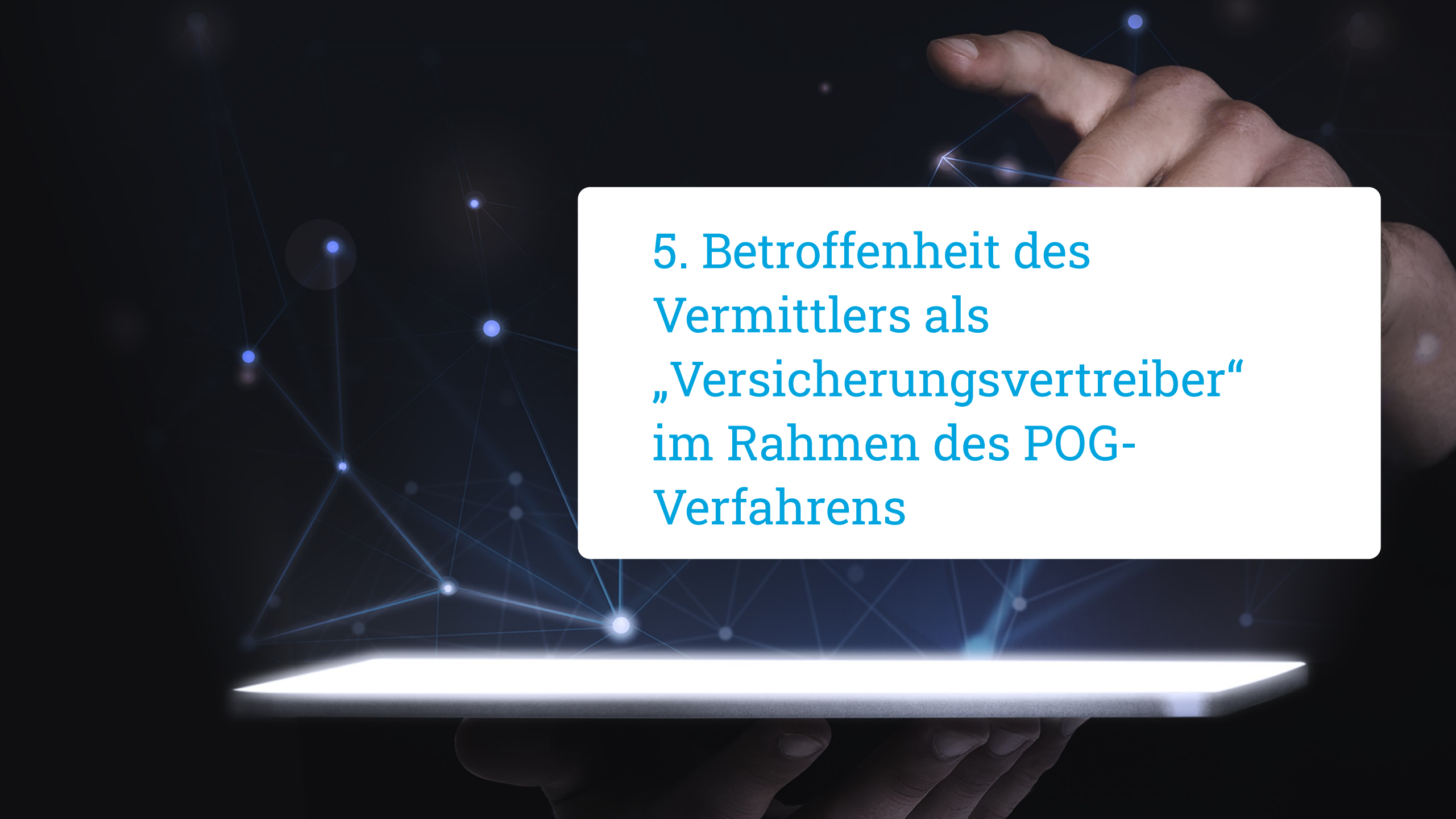
Das POG ist Vertriebsrecht

- Beim unternehmensinternen Produktfreigabeverfahren handelt es sich nicht um allgemeine Anforderungen an die Geschäftsorganisation, sondern um **Versicherungsvertriebsrecht**.
- Damit hat das POG-Verfahren auch Auswirkungen auf Vermittler.

Das Produktfreigabeverfahren (POG)

Was Versicherungsunternehmen und -vermittler, die Versicherungsprodukte zum Verkauf an Kunden **konzipieren**, tun müssen



A hand is shown holding a glowing white tablet. The background features a blue network graphic with nodes and connecting lines. The text is displayed on the tablet in a blue, sans-serif font.

5. Betroffenheit des
Vermittlers als
„Versicherungsvertreiber“
im Rahmen des POG-
Verfahrens

Wie Vermittler im POG-Verfahren selbst betroffen sind

1

Betroffenheit im Rahmen des POG-Verfahrens

Vorhalten von angemessenen Vorkehrungen, um die vom Hersteller bereitgestellten **Informationen zu erhalten** und die Merkmale und den bestimmten Zielmarkt jedes Versicherungsprodukts zu verstehen.

2

DVO-POG als delegierte Verordnung der EU-Kommission

Verpflichtungen für den Vertrieb, wie das im Vermittlerunternehmen einzu-richtende Verfahren zu gestalten ist.
Selbstinformati- und Dokumentationspflichten.

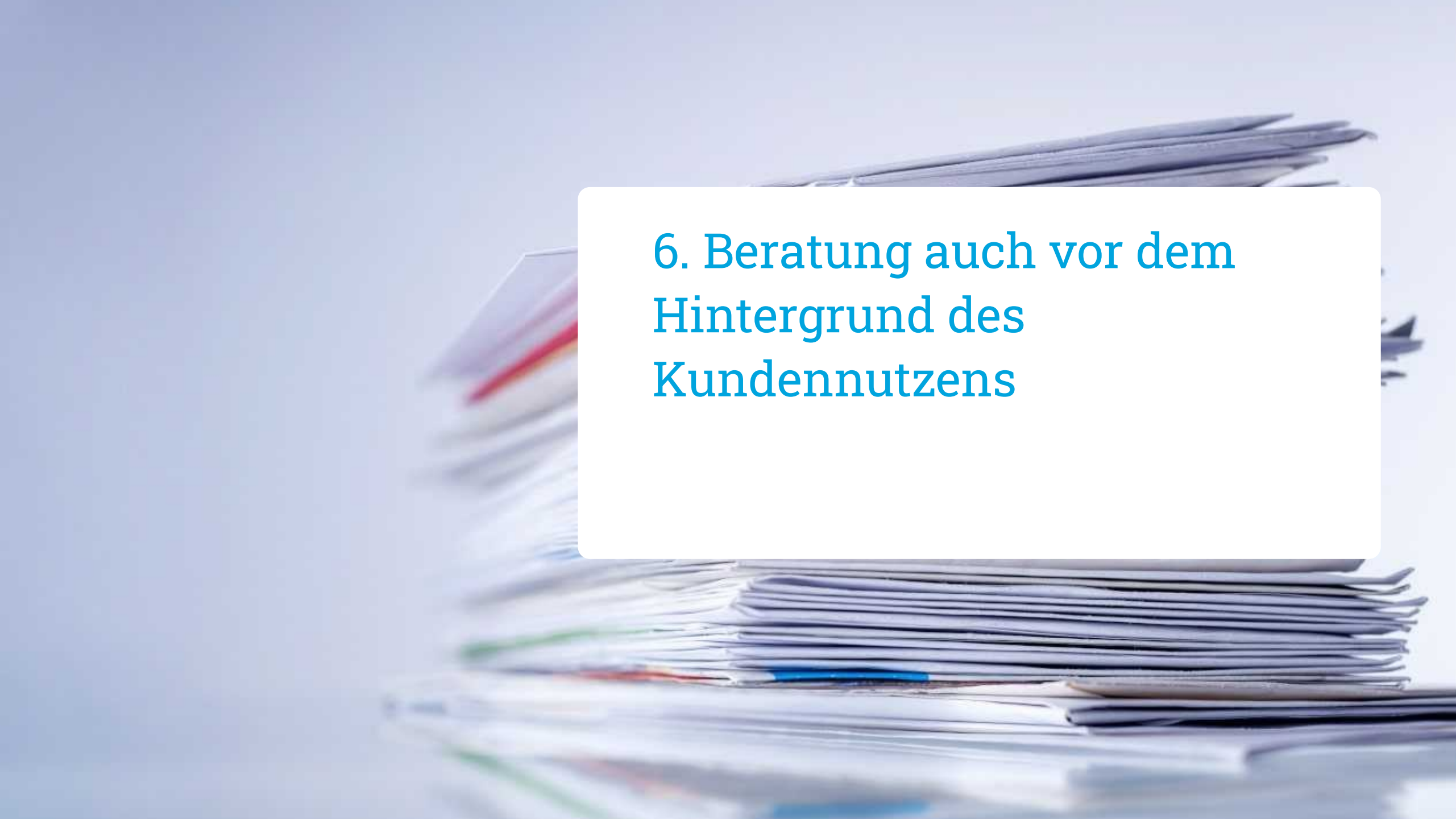
3

§ 14 Abs. 1 VersVermV

über alle sachgerechten Informationen zu dem Versicherungsprodukt und dem Produktfreigabeverfahren und des bestimmten Zielmarkts des Versicherungsprodukts zu verfügen.

Produktvertriebsvorkehrungen

- Vermittler müssen **selbst** sog. „Produktvertriebsvorkehrungen“ treffen.
- Das bedeutet, sie treffen bestimmte Maßnahmen in ihrem Vermittlerunternehmen, um Produkte des Herstellers überhaupt vertreiben zu können.
- Konkret bedeutet das insbesondere:
 - Einholung von Herstellerinformationen
 - Berücksichtigung Komplexität und Risiken
 - „Volles Verständnis“
 - Informationen an Mitarbeiter
 - Verhinderung von Kundennachteilen und Interessenkonflikten



6. Beratung auch vor dem Hintergrund des Kundennutzens

Beratung auch vor dem Hintergrund des Kundennutzens

Es kommt auf den Einzelfall an

- Für die Beratung, die stets den individuellen Kunden in der konkreten Vorsorgesituation vor Augen hat, bedeutet dies, dass
 - ein für den im POG-Verfahren **abstrakt** sehr wohl Kundennutzen beinhaltendes und beschriebenes Versicherungsanlageprodukt
 - **im Einzelfall** – durch die individuelle Situation des Kunden bedingt – **weniger Nutzen** hat als möglicherweise vom Kunden erwartet.
 - Z.B bei einem vom Kunden gewünschten Fondswechsel, dessen Performance deutlich hinter den Kundenerwartungen zurückbleibt.

Beratung auch vor dem Hintergrund des Kundennutzens

- In der Beratung ist es essenziell, den Kunden auf die Folgen der vorzeitigen Vertragsbeendigung, Belastungen mit Stornogebühren oder in den Anfangsjahren mit Belastungen mit Abschlusskosten, aufmerksam zu machen und dies auch zu dokumentieren.
- Beratungsdokumentation ist entscheidend.



7. Aktuelles Beispiel der Folgen einer fehlenden Dokumentation

OLG Zweibrücken, Urteil vom 25.10.2023

– 1U 43/23

Auf die Police kommt es an

Der Fall vor dem OLG

- 8.3.2013: vermittelte Basisrentenversicherung (sog. Rürup-Rente).
- Über das Beratungsgespräch legte der Vermittler ein (lückenhaftes) Beratungsprotokoll an.
- Vor der Antragstellung hatte der Kläger das Produktionsinformationsblatt, die Versicherungsinformation und die Versicherungsbedingungen erhalten und nach Annahme durch den Versicherer auch die Police.
- Bis zum Februar 2022 erbrachte der Kläger auf den Vertrag Prämien- und Sonderzahlungen in Höhe von insgesamt 77.176,96 €.
- Und diese wollte er wieder haben.

Auf die Police kommt es an

Der Fall vor dem OLG – Argumente des Klägers

- Das Beratungsgespräch vom 8.3.2013 sei nicht ordnungsgemäß gewesen. Er sei nicht darauf hingewiesen worden, dass
 - er die Versicherung nicht kündigen könne,
 - die Auszahlung eines Rückkaufswerts ausgeschlossen sei,
 - bei Renteneintritt kein Kapitalwahlrecht bestehe und
 - die Versicherung nicht vererbbar sei.
- Von diesen Nachteilen hätte er erst 2021 beiläufig erfahren. Den **Versicherungsschein** habe er nach Erhalt **nicht gelesen**.

So entschied das OLG

Lückenhaftes Beratungsprotokoll führt zur Beweislastumkehr

- Das Beratungsprotokoll überzeugte das Gericht nicht.
- Es ging vielmehr davon aus, dass dieses lückenhaft war und gerade nicht darauf schließen ließ, dass über die Besonderheiten der Rürup-Rente (z.B. kein Kapitalwahlrecht, keine Vererbbarkeit) ausdrücklich gesprochen wurde.

Lückenhaftes Beratungsprotokoll führt zur Beweislastumkehr

Folge:

- Bei einer fehlenden oder unzureichenden Dokumentation des Beratungsablaufs kommt es zur Umkehr der Beweislast.
- Nicht der Kläger muss beweisen, dass über die Besonderheiten einer Rürup-Rente gesprochen wurde, sondern der Beklagte.
- Das gelang nicht und damit war nach der Wertung des OLG zu vermuten, dass sich der Kläger bei korrekter Beratung gegen eine Rürup-Rente entschieden hätte.

So entschied das OLG

Schaden ja – Verjährung auch

- Der durch eine Beratungspflichtverletzung entstandene Schadensersatzanspruch unterliegt der **regelmäßigen Verjährungsfrist von 3 Jahren (§ 195 BGB)**.
- Diese Frist war mit Ablauf des 31.12.2016 verstrichen und die im April 2022 eingereichte Klage damit zu spät.
- Denn die Verjährungsfrist begann - entgegen der Auffassung des Klägers - nicht erst ab dem Zeitpunkt zu laufen, zu dem er Kenntnis von den Besonderheiten der Rürup-Rente erlangt haben will (d.h. im Jahr 2021), **sondern bereits ab dem 01.01.2014 und endete am 31.12.2016.**

So entschied das OLG

Schaden ja – Verjährung auch

- Zwar schreibt § 199 BGB vor, dass die Frist beginnt, **sobald die Umstände bekannt sind**, die den Anspruch begründen.
- Das wäre, so jedenfalls nach Ansicht des Klägers, 2021 der Fall gewesen, als dieser die Besonderheiten der Rürup-Rente "beiläufig" erfahren hatte.
- Das OLG sah das aber anders und stellte auf das **Wirksamwerden des Versicherungsvertrages** durch Annahme des Versicherungsantrages im Jahr 2013 ab und argumentierte, dass mit der Übersendung des Versicherungsscheines dem Kläger der Umfang und die Besonderheiten der Rürup-Rente deutlich vor Augen geführt wurde.

So entschied das OLG

Auf die Police kommt es an

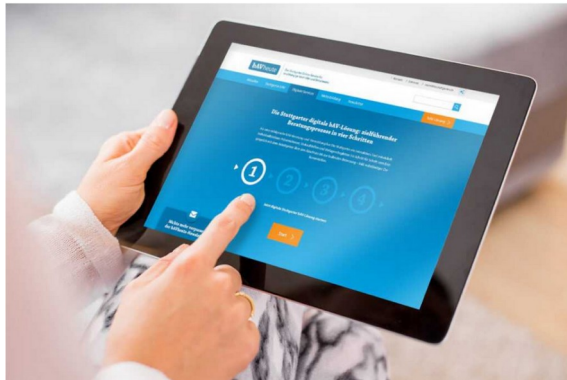
- Selbst bei leichter Aufmerksamkeit hätte ihm ersichtlich werden können und müssen, dass und inwieweit das erworbene Versicherungsprodukt ggfl. von seinen Vorstellungen und Wünschen abwich.
- Den Versicherungsschein zu lesen, lag nicht nur auf der Hand, sondern war ersichtlich im ureigenen Interesse auch geboten.
- Die Informationen waren dem Kläger leicht zugänglich; den Versicherungsschein unbeachtet zu lassen, stellt ein erhebliches Verschulden gegen sich selbst dar.

Kein Aufweichen der Informationspflicht des Versicherers

- Das OLG weicht mit dem Urteil die Beratungs- und Dokumentationsverpflichtung eines Versicherers nicht auf.
- Der Senat verlangt gerade nicht, dass ein unzureichend beratener Versicherungsnehmer im Nachgang auf eigene Faust aus den vielzähligen und zumeist vielseitigen Vertragswerken erkennt, dass seine Vorstellungen möglicherweise nicht zutreffend im erworbenen Versicherungsprodukt abgebildet sind.
- Von einem **durchschnittlichen Versicherungsnehmer** darf und muss allerdings erwartet werden, dass der in der **Police zusammengefasste Vertragstext zur Kenntnis genommen und im Fall entstehender Zweifel nochmals hinterfragt wird.**

Wir unterstützen Sie!

Die Stuttgarter bAV-Lösung



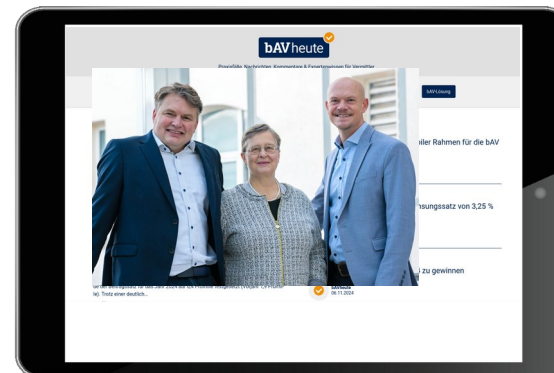
Das bAV-Handgepäck



Der Stuttgarter Betriebsrenten-Manager



www.bavheute.de





**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

**Besuchen Sie uns
gerne an unserem
Stand Nr. 21**



Die Stuttgarter

Der Vorsorge-Versicherer

Legal Disclaimer

Alle Informationen in dieser Präsentation hat die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. mit größtmöglicher Sorgfalt zusammengestellt. Die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. übernimmt keine Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen. Sie ersetzen keine individuelle Beratung.

Die Präsentation einschließlich aller ihrer Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht durch das Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, ist nur nach einer ausdrücklichen Zustimmung der Stuttgarter Lebensversicherung a.G. zulässig. Dies gilt insbesondere auch für Vervielfältigungen dieser Präsentation oder einzelner Teile durch Ausdrucken oder Kopieren und für deren öffentlichen Wiedergabe durch Vortrag oder durch öffentliche Zugänglichmachung.

Bei dem vorliegenden Dokument handelt es sich um eine Werbemitteilung. Bei den Beschreibungen handelt es sich um verkürzte, unverbindliche Darstellungen. Maßgeblich sind ausschließlich die Tarifbestimmungen und die Versicherungsbedingungen.

Für Versicherungsanlageprodukte gilt zusätzlich:

Die FlexRente und die Kindervorsorge sind Versicherungsanlageprodukte. Für diese Versicherungsanlageprodukte gibt es ein gesetzlich vorgeschriebenes Basisinformationsblatt.

Es stellt wesentliche Informationen über das Anlageprodukt zur Verfügung. Sie können das Basisinformationsblatt kostenlos bei uns anfordern. Sie finden es auch auf unserer Website unter www.stuttgarter.de/basisinformationsblaetter.

Für fondsgebundene Produkte gilt zusätzlich:

Die Angaben stellen keine Fondsempfehlung dar. Ausführliche Informationen finden Sie in den Unterlagen des Versicherungsvertrages, der Fondsbeschreibung, dem Produktinformationsblatt und in der Werteübersicht. Umfassende Fondsinformationen können Sie dem Verkaufsprospekt der Kapitalverwaltungsgesellschaft entnehmen, die wir Ihnen auf Aufforderung kostenlos zur Verfügung stellen.



Vielen Dank!

Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH
Rotebühlstraße 120
70197 Stuttgart
T 0711 665-2525

bav@stuttgarter.de
www.stuttgarter.de



Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer