

Bericht vom 38. Versicherungswissenschaftlichen Fachgespräch am 19. März 2018

„Produktinformationsblätter PIBs und PRIIPs: Nur Bürokratie oder mehr Transparenz?“

Die PRIIP-Verordnung der Europäischen Union schreibt vor, dass seit 1. Januar 2018 alle Anbieter in einem Basisinformationsblatt (BIB) über wesentliche Merkmale von „Versicherungsanlageprodukten“ – kurz IBIP – informieren müssen. Neu ist auch, dass aufgrund der EU-Vertriebsrichtlinie IDD ein einheitliches Produktinformationsblatt (PIB) für alle Nicht-Leben-Versicherungssparten eingeführt wird. 115 Interessierte hatten sich für die Veranstaltung im Haus der IDEAL Versicherung angemeldet. Der Vorstandsvorsitzende unseres Vereins **Olaf Dilge** begrüßte die Teilnehmer und die Referenten, auch als Vorstandsmitglied des Gastgebers. Danach führte **Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski** als Moderator ins Thema ein und stellte die Referenten vor.

Als erster Redner stellte **Thomas Menning**, Abteilungsleiter Mathematik und Produktfragen beim Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft, die Zielsetzung und die Historie der Produktinformationsblätter dar. Er betonte, dass die vorgegebenen Termine zur Umsetzung der Regeln oft sehr knapp seien. Oft zeige sich erst im Verlauf der Arbeiten, dass in verschiedenen Mitgliedsstaaten der EU Begriffe ganz unterschiedlich besetzt seien. Als gemeinsames Ziel aller Beteiligten nannte er Vergleichbarkeit unterschiedlicher Produkte in unterschiedlichen Märkten. Das sei aller Ehren wert, manchmal aber nicht realisierbar. Im Grunde gleiche Produkte könnten drei unterschiedliche Produktinformationsblätter erfordern. Dazu komme, dass etwa die Performance-Szenarien recht kompliziert und für viele Verbraucher unverständlich seien. In einigen Ländern ergäben die Szenarien teilweise unsinnige Ergebnisse, die den Verbraucher dann unnötig irritieren würden. Die Einführung der PRIIPs liege erst kurze Zeit zurück. Erste Stimmen seien aber eher kritisch, was den Nutzen und die Verständlichkeit angehe. Menning appellierte, Kritik solle konstruktiv sein, um im Rahmen des geplanten Review wirkliche Verbesserungen zu erzielen.

Als zweite Rednerin trug **Martina Backes** vor, Aktuarin, Geschäftsführerin der Aeiforia und ehemaliges Vorstandsmitglied der Skandia. Sie stellte die aktuellen Regeln in einen noch größeren Zusammenhang und zeigte, woher wir seit der Zeit vor der Deregulierung gekommen sind, als es noch genehmigte Tarife und standardisierte Beispielrechnungen gab. Hauptthemen der Transparenzbestrebungen seien Kosten und Wertentwicklungen. Das Ziel besserer Transparenz durch Vereinheitlichung habe zum Basisinformationsblatt geführt, das nicht individualisiert sei. Eine Gegenüberstellung der unterschiedlich ermittelten Werte zeige, dass für gute Näherungswerte und grundsätzliche Erkenntnisse über ein Produkt auf allzu komplizierte Berechnungen verzichtet werden könne. Besonders anschaulich waren die Zahlenbeispiele, denen man ganz gut entnehmen konnte, in welchem Maße die Rendite eines Beispielproduktes sinkt, wenn man höhere Garantien vereinbart. Letztlich sollten sich die Richtlinien daran orientieren, was der Kunde wirklich wissen wolle. Immer mehr Information sei kein Wert an sich.

Der dritte Referent, **Gerald Archangeli** vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute begründete zunächst, warum der BVK sich für die Einführung dieser Regeln ausgesprochen habe. Bei allen Kinderkrankheiten seien die vorliegenden Bestimmungen allemal besser als eine Anwendung der Regeln für Bankprodukte. Bei denen stehe i. d. R. ausschließlich die Rendite im Vordergrund, während Versicherungsanlageprodukte biometrische Risiken abdeckten und die Rendite einen Zusatznutzen darstelle. Vorteilhaft sei schon mal, dass die Produktinformationsblätter kurz seien. Drei Seiten könne man seinen Kunden eher zumuten als 90 Seiten. Sie könnten durchaus hilfreich sein, wenn sie gut gemacht seien. Er zeigte ein gutes und ein schlechtes Beispiel. Wenn es nur heiße, die gewählte Form der Anlage könne auf einer Skala von 1 bis 7 sehr sicher oder auch sehr unsicher sein, helfe das den Kunden nicht und wenn der Hinweis erscheine „Sie sind im Begriff, ein Produkt zu erwerben, das nicht einfach ist und schwer zu verstehen sein kann“, erleichtere es die Arbeit der Vermittler nicht gerade. Da je nach Situation des Kunden unterschiedliche Produktinformationen in Betracht kämen, sei zu überlegen, ob und ggf. wie man die Infor-

mationen schon vor dem Beratungsgespräch zur Verfügung stellen solle („rechtzeitig“), um sich mehrmalige Besuche zu ersparen. Besonders problematisch sei, wenn die individualisierten Zahlen einen anderen Verlauf nähmen, als die standardisierten Angaben.

In der anschließenden Diskussion bestätigte Menning, dass das Produktinformationsblatt vor der Beratung oder an deren Anfang übergeben werden solle. Dazu müsse der Berater einschätzen, welches PIB in Betracht komme. Prof. Ortmann fragte, welche Praxisrelevanz der Vertrieb den PIBs zurechne. Aussagefähige, konkrete Kostenzahlen seien wegen deren Abhängigkeit von nicht vorhersehbaren Entwicklungen unmöglich. Im besten Fall könne man kleine Transparenzfortschritte erhoffen. Er erhielt zur Antwort, da es nichts Besseres gebe, nutze der Vertrieb die PIBs. Eine wirkliche Unterstützung sei darin aber nicht zu sehen und man müsse abwarten, wie sich die Akzeptanz entwickle. Menning ergänzte, Kosten würden schon angegeben und verglichen. Standardisierte Werte würden nicht allen Kunden helfen, es könne aber eine „Expertentransparenz“ erreicht werden.

Eine Teilnehmerin fragte, ob wirkliche Transparenz nicht unabdingbar individualisierte Zahlen erfordere. Ihr wurde erklärt, dazu seien so umfangreiche Berechnungen erforderlich (sie wurden skizziert), dass das mit vertretbarem Aufwand nicht zu bewerkstelligen und der Mehrwert dem gegenüber gering sei.

Prof. Schwintowski schloss die Diskussion schließlich, dankte den Referenten für die anregenden Vorträge und dem Publikum für die interessanten Fragen sowie das zahlreiche Erscheinen.

Vorstand Dilge kündigte das nächste Fachgespräch am 18.06.18 an (Ort und genaues Thema werden noch veröffentlicht), bevor er die Veranstaltung schloss und im Namen der IDEAL zum Imbiss einlud. Während des „Get together“ wurde noch lebhaft weiter diskutiert.

Berlin, den 20.03.2018
Dietmar Neuleuf