

Quo vadis, Lebensversicherung? - aktuelle Entwicklungen in Politik und Regulatorik

DAV Herbsttagung am 17. November 2025, Mainz

Thomas Menning, Leiter Aktuariat und Produkte

Agenda

1. Standortbestimmung
2. Europa: Retail Investment Strategy und „Value for Money“
3. Deep Dive: Nationale Aufsicht Wohlfverhalten
4. National: Altersvorsorgepolitik im Umbruch
5. Fazit und Ausblick
6. Fragen und Diskussion

Agenda

1. Standortbestimmung
2. Europa: Retail Investment Strategy und „Value for Money“
3. Deep Dive: Nationale Aufsicht Wohlfverhalten
4. National: Altersvorsorgepolitik im Umbruch
5. Fazit und Ausblick
6. Fragen und Diskussion

Zwischen „Value“ und „Vertrauen“ – Standortbestimmung

Lebensversicherung im Umbruch!

- Kundenverhalten
- Digitalisierung
- Zinsen, Inflation, Aktienhausse
- Wettbewerb und Kostendruck
- Regulierung

Wer definiert in Zukunft, was gute Altersvorsorge ist?

- Kunden
- Markt
- Staat
- Aufsicht
- Anbieter



Bild: Microsoft

Verbrauchervertrauen und Value for Money



Themen Schutz und Vertrauen der Verbraucher als zentrale Motivation der meisten heute behandelten Dossiers

- Retail Investment Strategy (RIS)
- Wohlverhaltensaufsicht / Effektivkosten
- Frühstart-Rente
- pAV-Reform / Riester 2.0

Gemeinsames Ziel: Gute Altersvorsorge!

Agenda

1. Standortbestimmung
2. Europa: Retail Investment Strategy und „Value for Money“
3. Deep Dive: Nationale Aufsicht Wohlfverhalten
4. National: Altersvorsorgepolitik im Umbruch
5. Fazit und Ausblick
6. Fragen und Diskussion

Vorabgenehmigung von AVB – Zurück in die Vergangenheit?

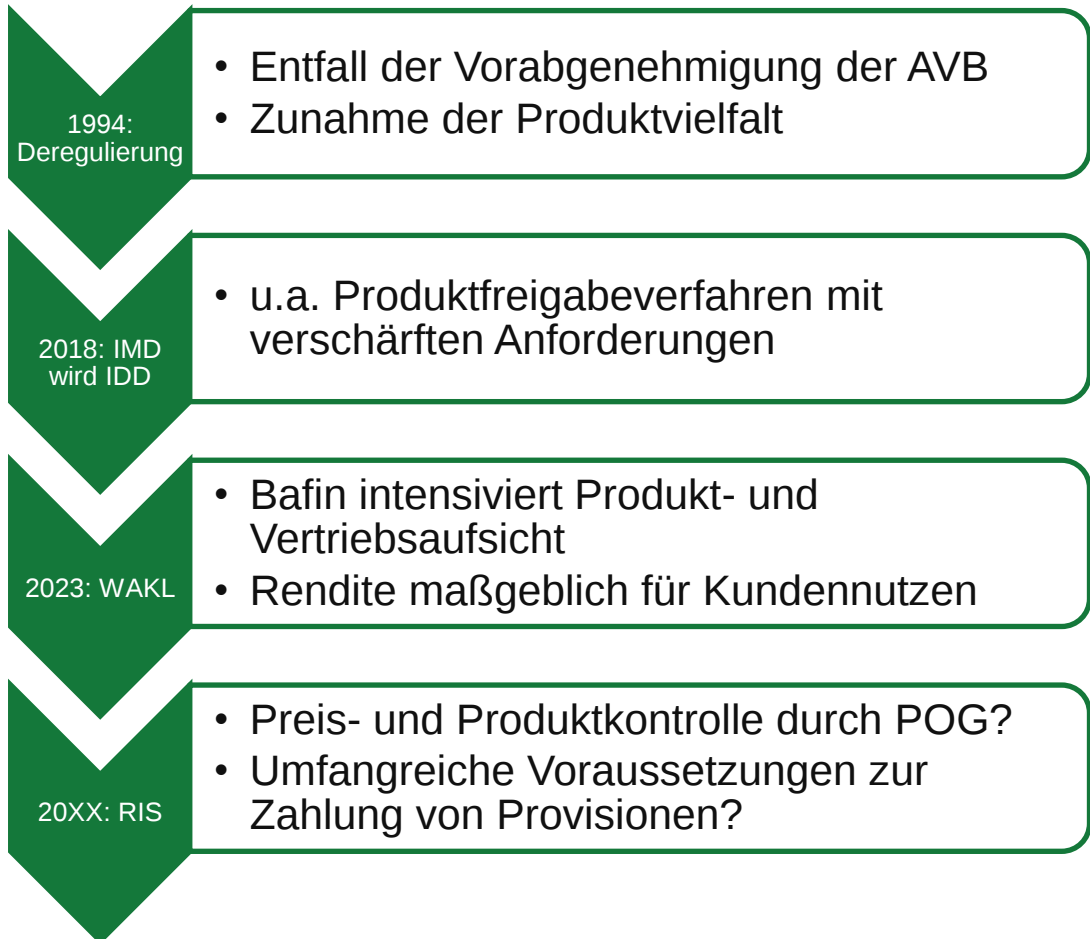


Bild: Symbolische Darstellung der Regulierungsflut generiert durch KI, ChatGPT (OpenAI), 2025

Retail Investment Strategy

- EU-Kommission startet RIS im Mai 2023
- RIS als verbraucherpolitische Herzstück des Maßnahmenbündels zur Kapitalmarktunion:
Kunden sollen mehr investieren
(am besten in Europa und langfristig)
- Im Vorfeld verschiedene Probleme identifiziert – Darstellungen in der Regel in Summe für alle Märkte in der EU
- Anfangs Provisionsverbot im Zentrum der Diskussion
- Aktuelle Themen: Vergütung, Interessenkonflikte, Verschlankte Beratung, Finfluencer, Kosten, **Value for Money**, Offenlegung, Standmitteilung, PRIIP ...

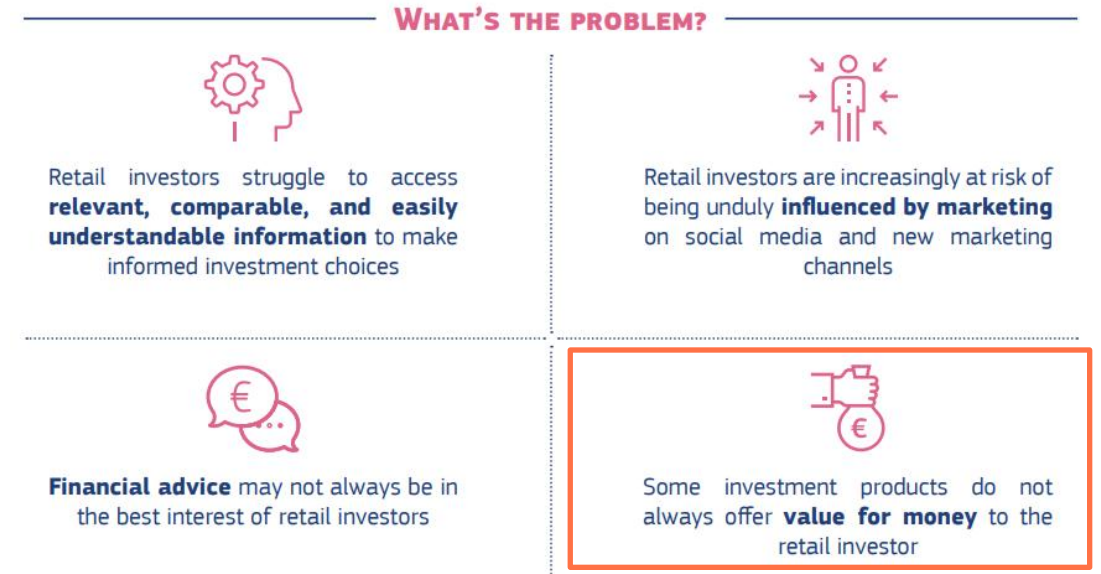


Bild: https://finance.ec.europa.eu/document/download/ce290ee2-1f05-41f6-9540-84c3605ccb0f_en?filename=230524-retail-investment-strategy-factsheet_en.pdf

Stand des Legislativverfahrens



* SYC = Stéphanie Yon-Courtin; Berichterstatterin zur RIS im EP

Was wird zu Value for Money diskutiert?

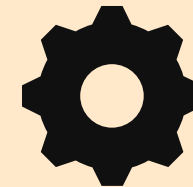
Was ist sehr wahrscheinlich?

- Kosten müssen „justified and proportionate“ sein
- Benchmarks für Versicherungsanlageprodukte
- Benchmarks als Aufsichtstools
- Verwendung verfügbaren Daten wie PRIIP durch ESAP und SII-Berichterstattung
- Umfangreiche Level 2-Bestimmungen



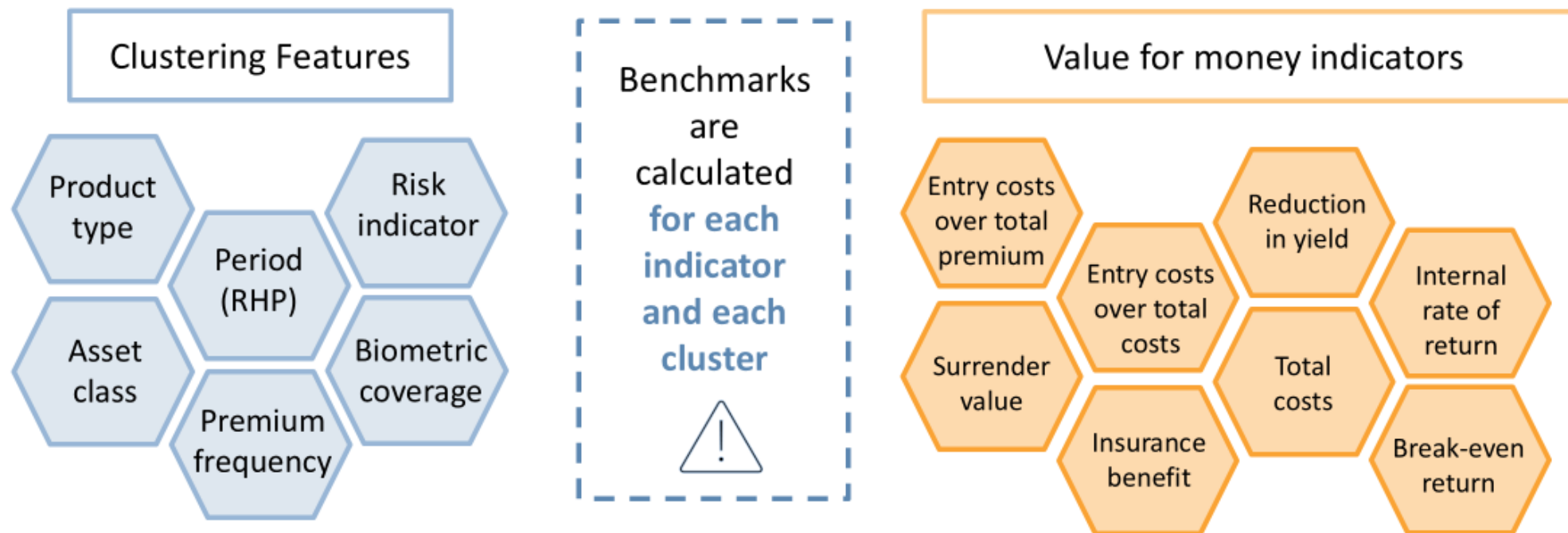
Was wird noch diskutiert?

- Europäische Benchmarks oder nationale Benchmarks?
- Übergangslösungen (z. B. Sunset Clause für nationale Benchmarks)
- Veröffentlichung von Benchmarks, Zugang für die Unternehmen



VALUE FOR MONEY BENCHMARKS – PROCESS

Product clustering enables to **produce benchmarks to different indicators covering costs and performance**



Agenda

1. Standortbestimmung
2. Europa: Retail Investment Strategy und „Value for Money“
3. Deep Dive: Nationale Aufsicht Wohlfverhalten
4. National: Altersvorsorgepolitik im Umbruch
5. Fazit und Ausblick
6. Fragen und Diskussion

Kundennutzen und Produktfreigabe

§ 23 VAG - Allgemeine Anforderungen an die Geschäftsorganisation, Produktfreigabeverfahren



(1a) Die Unternehmen, die Versicherungsprodukte zum Verkauf konzipieren, haben ein Verfahren für die interne **Freigabe zum Vertrieb** jedes einzelnen Versicherungsprodukts oder jeder **wesentlichen Änderung** bestehender Versicherungsprodukte zu unterhalten, zu betreiben und regelmäßig zu überprüfen (**Produktfreigabeverfahren**). Das Verfahren muss gewährleisten, dass für jedes Versicherungsprodukt, bevor es an Kunden vertrieben wird, ein bestimmter **Zielmarkt festgelegt** wird. Bei der Festlegung des Zielmarkts sind alle einschlägigen Risiken für den bestimmten Zielmarkt zu bewerten. Es ist sicherzustellen, dass die beabsichtigte Vertriebsstrategie dem bestimmten Zielmarkt entspricht. Die Unternehmen stellen im Rahmen einer angemessenen Geschäftsorganisation sicher, dass die Versicherungsprodukte an den bestimmten Zielmarkt vertrieben werden.

Bild: Symbolische Darstellung des „König Kunde“ generiert durch KI, ChatGPT (OpenAI), 2025

Rückblick:

Merkblatt 01/2023 (VA) zu WAKL - Was steckt drin?

Und warum braucht es Abkürzungen?



W ohilverhaltensaufsichtliche	→	Kundenperspektive im POG bei
A spekte bei	→	Rendite, Storno, Kosten & ÜB/RV
K apitalbildenden	→	PRIIP und auch DirektV, zert. AV
L ebensversicherungsprodukten	→	Nur LVU, nicht PK/PF

Finanzaufsicht

Dauerhafte Erfüllbarkeit
Verpflichtungen, Solvenz



Wohilverhaltensaufsicht

Vorgaben der IDD zum
Produktfreigabeverfahren (POG)

Konkrete Maßnahmen der BaFin

Die BaFin hat auf Grundlage des risikoorientierten Prüfprogramms zur Wohlverhaltensaufsicht verschiedene Maßnahmen angedroht/ergriffen:

- Jährliches Prüfprogramm im Rahmen der BaFin-internen Zielfestlegung (wie viele/welche LVU)
- Einstellung des Vertriebs von Versicherungsanlageprodukten
- Nachzahlung von Überschussbeteiligungen an Kunden aus Rückvergütungen von Fondsgesellschaften
- Verwarnung von Vorständen

2023

- Ca. 6 LVU
- Rückvergütungen & Kosten

2024

- Ca. 7 LVU
- Hohe Effektivkosten

2025

- 4 LVU
- 2 davon wegen Storno

2026

- ???

BaFin-Abfrage zur Wohlverhaltensaufsicht – Produkte und Rentenbezug

Zusammenfassung der Ergebnisse der GDV-Parallelerhebung – Bezug: Versicherungsanlageprodukte

Umfangreiche Abfrage der BaFin zur Aktualisierung und Weiterentwicklung der WAKL-Risikoindikatoren

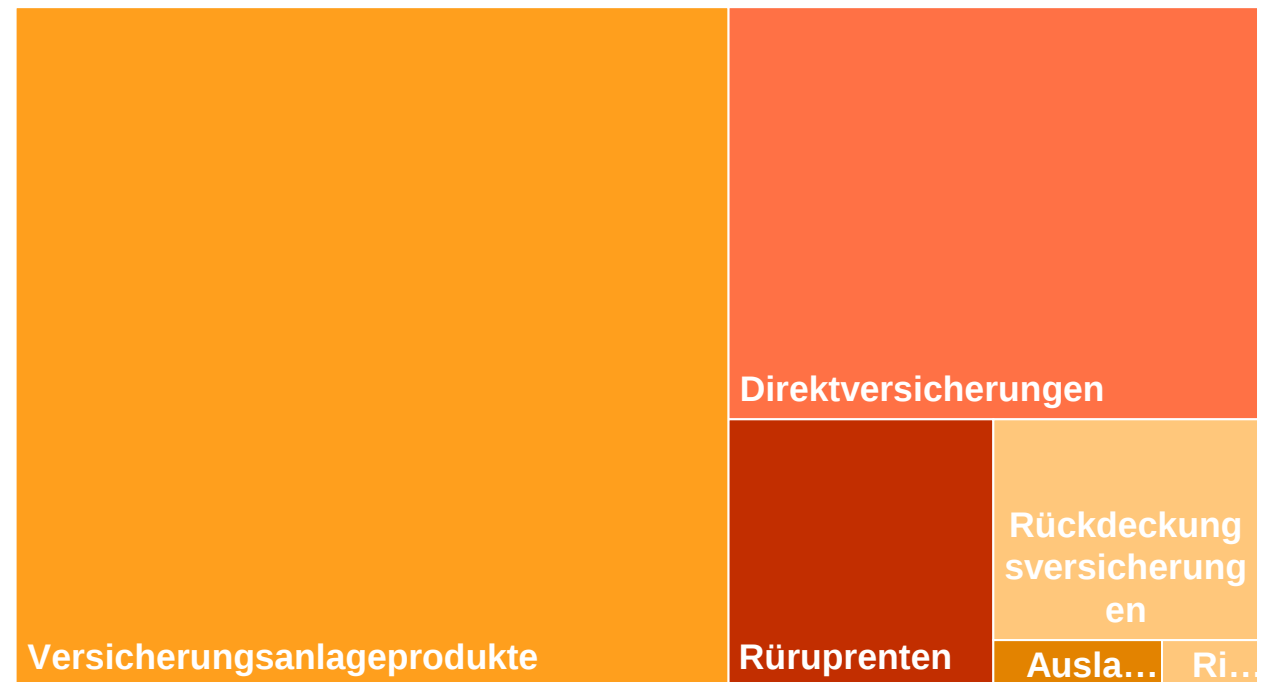
Die mittleren Effektivkosten sinken bei den meistverkauften Produkten mit Ausnahme einer Kategorie. Bei den teuersten Produkten ist ein deutlicher Rückgang der mittleren Effektivkosten zu verzeichnen. Hybrid-Produkte mit Wertsicherungsfonds spielen kaum noch eine Rolle im Neugeschäft mit VAP. Im Rentenbezug ergibt sich eine deutliche Spreizung der Gesamtverzinsung.

Allgemeine Daten zum Neugeschäft im Geschäftsjahr 2024

Volumen der Produktkategorien nach Beitragssumme 2024 in der Datenerhebung der BaFin

- Versicherungsanlageprodukte (VAP) dominieren das Neugeschäft
- VAP in der Abfrage: 57,4 %
 - Fonds & Hybrid: 49,9 %
 - Klassik: 7,5 %
- Weitere Kategorien:
 - Direktversicherungen: 25,8 %
 - Basisrenten: 8,4 %
 - Rückdeckungsversicherungen: 6,9 %
 - Auslandsprodukte: 0,9 %
 - Riesterrenten: 0,5 %

Anteile Produktkategorien – Beitragssumme 2024



Stärkere Nutzung von ETF als Königsweg?

Hoher Anteil an ETF im Neugeschäft der meistverkauften Fonds- und Hybridprodukte

Anlagentrends im Neugeschäft: USA und ETF

- Mehr als die Hälfte der Fonds-/Hybrid Produkte investiert in ETFs*
- Etwa ein Drittel der Aktienfonds investieren in MSCI World oder S&P 500
- Die durchschnittlichen Effektivkosten der meistverkauften Produkte sind stark von der Fondsauswahl abhängig

* Freier Fonds bei Hybridprodukten, Bei mehreren Anlageoptionen war die Option namentlich anzugeben, die in der Kundenkommunikation verwendet wird.

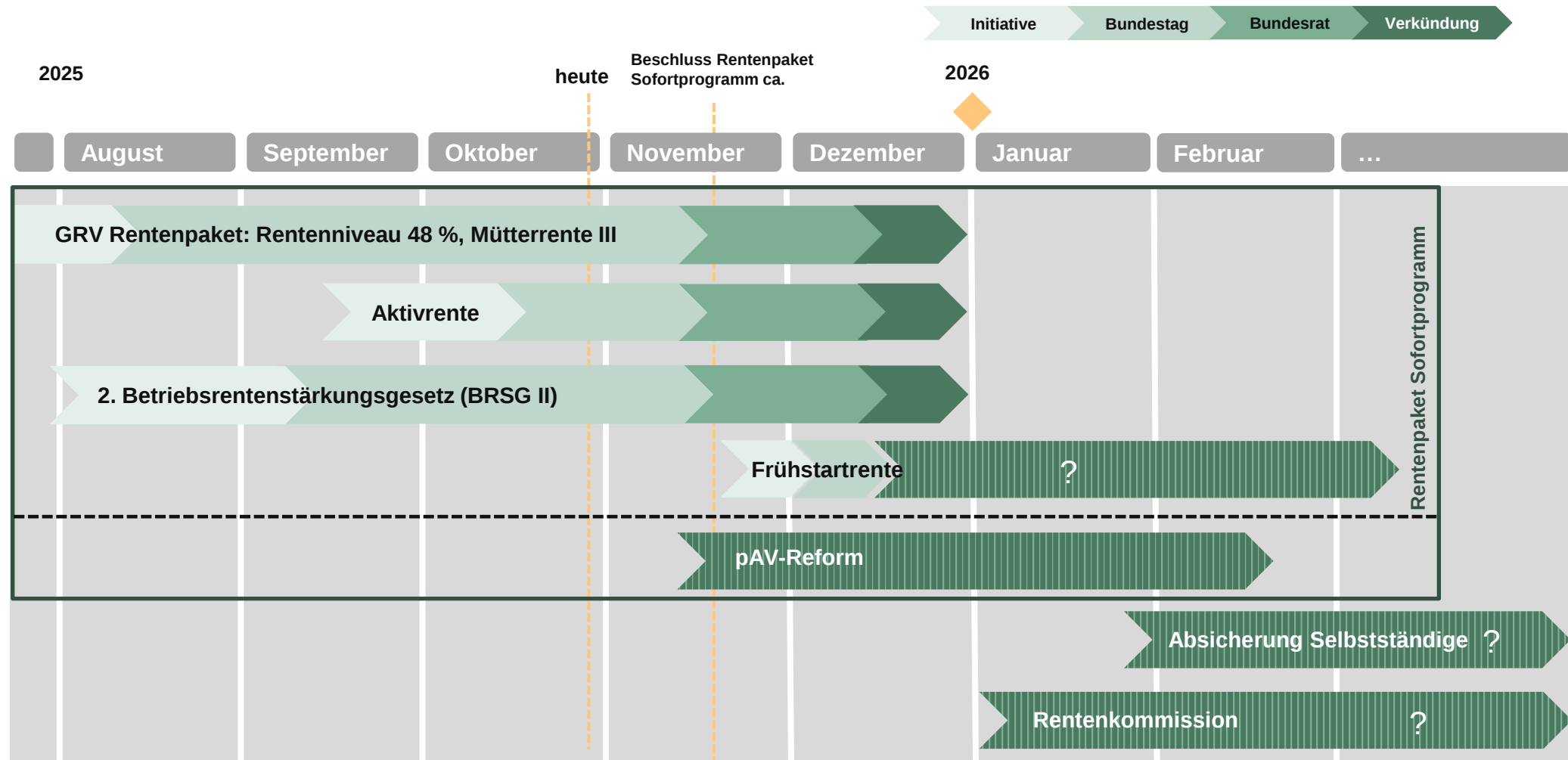
Vergleich: Durchschnittliche Rendite von allen gemeldeten Aktienfonds

	ETFs	Andere Aktienfonds
2020	9,9%	10,5%
2021	27,8%	21,6%
2022	-13,3%	-14,6%
2023	21,5%	13,9%
2024	22,4%	16,2%
annualisierte Rendite	12,4%	8,6%

Agenda

1. Standortbestimmung
2. Europa: Retail Investment Strategy und „Value for Money“
3. Deep Dive: Nationale Aufsicht Wohlfverhalten
4. National: Altersvorsorgepolitik im Umbruch
5. Fazit und Ausblick
6. Fragen und Diskussion

Plan der Bundesregierung zur Rentenreform



Erweiterung und Modernisierung der kapitalgedeckten, privaten Altersvorsorge mit staatlicher Förderung

Die Altersvorsorge ist sicher, wenn alle Säulen ihren Anteil leisten können.

Frühstartrente

- 10 EUR staatlicher Monatsbeitrag für jedes Kind von 6 bis 18, dass inländische Bildungsstätte besucht
- Eckpunktepapier 2025, Gesetzgebung 2026
- Start rückwirkend ab Januar 2026
- Anlage in kapitalgedecktem Altersvorsorgedepot (LVU: FRV ohne Garantie)
- Privatwirtschaftlich organisierte Lösung
- Fallback: Es sollen alle Kinder des jeweiligen Jahrgangs erreicht werden – wie ist offen
- Übergang in reformierte pAV ab Alter 18

Reform der geförderten pAV

- Erster Gesetzentwurf 2025, Gesetzgebung 2026
- Möglicher Start 2027 (oder später)
- Basis: pAV-Reformgesetz 2023
- Ansparphase mit 0%, 80% und 100% Garantie
- Auszahlphase: Auszahlplan, Kapitalmarktnahe und klassische Rente
- Diskutierte Modifikationen ggü. letztem Entwurf:
 - Größere Rolle für Standardprodukt
 - Keine Einzeltitel, nur diversifizierte Anlagen
 - Kostenregulierung

Agenda

1. Standortbestimmung
2. Europa: Retail Investment Strategy und „Value for Money“
3. Deep Dive: Nationale Aufsicht Wohlfverhalten
4. National: Altersvorsorgepolitik im Umbruch
5. Fazit und Ausblick
6. Fragen und Diskussion

Fazit



Bild: https://www.eiopa.europa.eu/media/image-gallery_en

Europa - Kleinanlegerstrategie

Ausweitung der Value for Money-Regulatorik

Viele neue Benchmarks

Einigung über alle wesentlichen Eckpunkte bis Jahresende

National - Aufsicht

Neue Daten von der BaFin noch 2025

Ausweitung WAKL auf die Rentenphase

National - Rentenpolitik

Weitere kostspielige Stärkung der Säule I

Abschluss BRSG II

Modernisierung kapitalgedeckte pAV

Lebensversicherer schaffen Nutzen für Kunden und Gesellschaft

Lebenslange Rente zur Finanzierung lebenslanger Ausgaben

Absicherung biometrischer Risiken für unvorhergesehene Lebensereignisse

Moderne Garantien für mehr Rendite bei hoher Sicherheit

Risikoausgleich durch kollektives Sparen

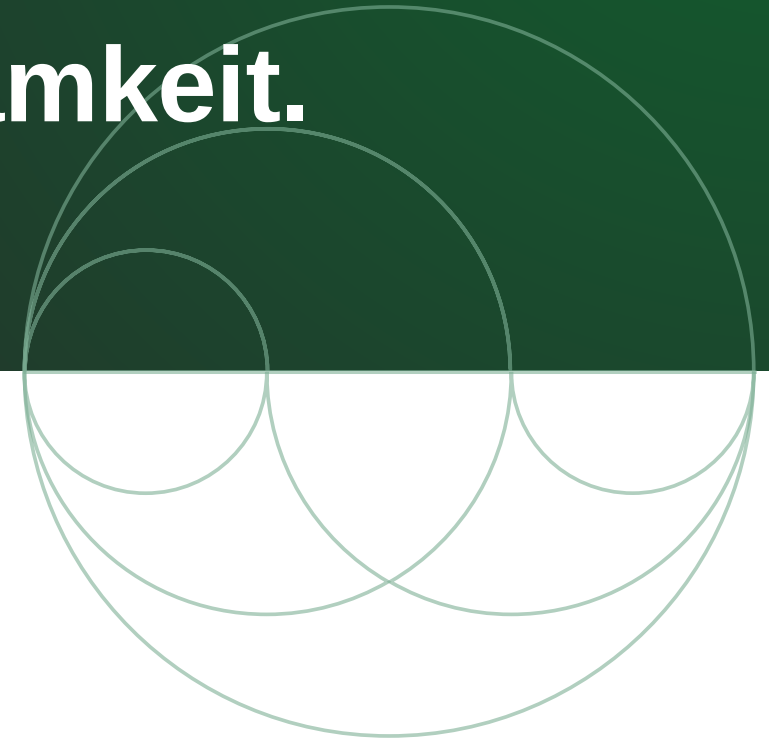
Effizient gemanagte Kapitalanlagen an den und abseits der Börsen mit weniger Schwankungen

Hoher Anteil EU-Investments zur Stärkung der heimischen Wirtschaft



Bild: Microsoft

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Lassen Sie uns reden!



wilhelmstraße 43 / 43G
10117 Berlin
T: 030-2020 5000
F: 030-2020 6000
E: berlin@gdv.de

Rue du Champ de Mars 23
B - 1050 Brüssel
T: 0032-2-2 82 47 30
F: 0049-30-2020 6140
E: bruessel@gdv.de

www.gdv.de
www.DieVERSICHERER.de
facebook.com/DieVERSICHERER.de
Twitter: @gdv_de
www.youtube.com/user/GDVBerlin