

04.03.2024 - 08:08 Uhr

## Erste Versicherung muss zu hohe Kosten für fondsgebundene Lebensversicherungen erstatten: Welche Auswirkungen hat das für Asset Manager?



Frankfurt/Köln (ots) -

Im vergangenen Jahr hat die Finanzaufsichtsbehörde BaFin eine Handvoll Lebensversicherer wegen zu hoher Kosten genauer unter die Lupe genommen. In diesem Jahr sind sogar noch weitere hinzugekommen. Nun ist die italienische Generali die erste Versicherung im deutschen Markt, die zu hohe Kosten für fondsgebundene Lebensversicherungen an ihre Kunden zurückerstatten muss. Es ist nicht unwahrscheinlich, dass diese Entscheidung nur der Vorbote eines flächendeckenden Bebens in der Lebensversicherungsbranche ist. Nicht nur das Vertriebs- und Ertragsmodell der Versicherungen stünde damit auf dem Prüfstand, sondern auch das der Asset Manager, wie Partner Gian Vahedi und Partner Max Biesenbach von der

## globalen Strategieberatung Simon-Kucher erläutern:

Insbesondere Branchenvertreter aus der Versicherungswirtschaft und dem Asset Management haben in den vergangenen Monaten die Überprüfung der Kosten von Lebensversicherungen durch die BaFin aufmerksam verfolgt. Am Beispiel der Generali Versicherung, die ihren Kunden überhöhte Gebühren für fondsgebundene Lebensversicherungen zurückerstatten muss, wird nun deutlich, dass BaFin Präsident Mark Branson es ernst meint. Er hatte die Versicherungen in der Vergangenheit mehrfach dazu aufgefordert Provisionen, die ein maßgeblicher Bestandteil der Gebühren für den Endkunden sind, freiwillig auf ein angemessenes Niveau zu reduzieren. Andernfalls könnten Provisionen seitens der Aufsicht gedeckelt (Szenario 1) oder sogar vollständig verboten (Szenario 2) werden. Mit der Entscheidung im Fall Generali ist man diesen Szenarien jetzt einen großen Schritt näher gekommen.

Implizit hat die BaFin dadurch auch deutlich gemacht, dass sie vehementer gegen zu hohe Kosten von Investmentfonds vorgehen will. Denn insbesondere fondsgebundene Lebensversicherungen sind aus Sicht der Assekuranzen attraktiv und werden daher gerne vertrieben. Bei diesen trägt der Endkunde das Marktrisiko, weshalb sie im Vergleich zu klassischen Lebensversicherungen für die Versicherung kapitalschonend sind. Kunden von fondsgebundenen Lebensversicherungen zahlen neben einmaligen Abschlussgebühren und Gebühren für die Garantiekomponente zudem laufende Gebühren für die zugrunde liegenden Fonds. Ein beträchtlicher Teil dieser Fondsgebühren wird von den Asset Managern zur Incentivierung von Vertriebspartnern, wie den Versicherungen, jährlich als Bestandsprovision ausgeschüttet.

Insofern steht nicht nur für die Versicherungen viel auf dem Spiel. Asset Manager müssen sich in beiden Szenarien Gedanken darüber machen, wie sie durch die intelligente Bepreisung ihrer Produkte und Anpassung der Vergütungsmodelle für Vertriebspartner eine drohende Ertragserosion verhindern können. Vor allem stellt sich jedoch die strategische Frage, wie Vertriebspartner in dem Szenario einer vollständig provisionsfreien Welt weiterhin zum Vertrieb ihrer Produkte incentiviert werden können. Wenn Asset Manager sich mit dieser Fragestellung -trotz der immer wieder aufkeimenden Erwägungen eines flächendeckenden Provisionsverbots auf europäischer Ebene (EU-Kleinanlegerstrategie) - bisher noch nicht eingehend beschäftigt haben, dann ist spätestens jetzt der richtige Zeitpunkt dies zu tun.

## Über Simon-Kucher

Simon-Kucher ist eine globale Unternehmensberatung mit über 2.000 Mitarbeitenden in 30 Ländern. Unser Fokus: "Unlocking Better Growth". Wir helfen unseren Kunden, "besser" zu wachsen, indem wir jeden Aspekt ihrer Unternehmensstrategie optimieren, von Produkten und Preisen bis hin zu Innovation, Digitalisierung, Marketing und Vertrieb. Mit rund 40 Jahren Erfahrung in Monetarisierung und Pricing gelten wir als weltweit führend in den Bereichen Preisberatung und Unternehmenswachstum.

Für Rückfragen und detaillierte Informationen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

Roxana Müller (Communications & Marketing Manager)

Tel: +49 160 92180752

E-Mail: [roxana.mueller@simon-kucher.com](mailto:roxana.mueller@simon-kucher.com)

## Medieninhalte



*Max Biesenbach / Weiterer Text über ots und [www.presseportal.de/nr/78805](http://www.presseportal.de/nr/78805) / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.*



*Gian Vahedi / Weiterer Text über ots und [www.presseportal.de/nr/78805](http://www.presseportal.de/nr/78805) / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.*

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100019081/100916578> abgerufen werden.