Laufende Zuwendungen sind nicht als Abschluss- und Vertriebskosten einzuordnen.

Verbändeübergreifende Anmerkungen[1]

Die gesetzgeberische Entscheidung, dass bei einem Wechsel von einem bestehenden Riester-Vertrag (Alt-Vertrag) in einen neuen Altersvorsorgevertrag auf das übertragene Altersvorsorgekapital keine erneuten Abschluss- und Vertriebskosten anfallen dürfen (§ 1 Abs. 1 Satz 4 AltZertG n.F.), halten wir grundsätzlich für sinnvoll.

Wir sehen allerdings das Risiko, dass die geplante Altersvorsorgekosten- und Informationspflichtenverordnung (AltvKInfV) Regelungen trifft, die über das legitime Ziel hinausschießen, für Rechtsunsicherheit sorgen und letztlich die politisch gewollte und sinnvolle Wahlmöglichkeit eines Anbieter- und Vertragswechsels bei Altersvorsorgeverträgen behindern. Dies würde die Chancen vieler Vorsorgesparer auf eine für sie besser geeignete Altersvorsorgelösung massiv gefährden.

Nicht zuletzt vor dem Hintergrund der bereits weit fortgeschrittenen Ausgestaltung neuer Altersvorsorgeproduktangebote sollte unbedingt klargestellt werden, dass das bestehende Verständnis vom Begriff der Abschluss- und Vertriebskosten Bestand behält. Konkret sollten Rechtsunsicherheiten durch eine Klarstellung vermieden werden, dass Zahlungen, die ein Anbieter aus der von ihm erhobenen Verwaltungsvergütung an Dritte weitergibt (sog. Bestandsprovisionen), nicht als Abschluss- und Vertriebskosten im Sinne des § 1 Abs. 1 Satz 4 AltZertG, sondern weiterhin ausschließlich als Verwaltungskosten anzusehen sind.

Es handelt sich bei diesen Verwaltungskosten um Zuwendungen („Anreize“) im Sinne des Art. 24 der Delegierten Verordnung zur AIFMD bzw. Artikel 11 ff. der delegierten Richtlinie zur MiFID II und nicht um Abschluss- und Vertriebskosten.

1. Historisches Verständnis nach AltZertG

a. Sowohl bei versicherungsförmigen als auch bei fondsbasierten Altersvorsorgeverträgen werden einmalige beitragsbezogene Vergütungen erhoben und an den Vertrieb weitergeleitet. Diese Zahlungen gelten im Fonds- und Bankensektor als Abschluss- und Vertriebskosten.

b. Der Begriff Abschluss- und Vertriebskosten war bereits in § 1 Absatz 1 Satz 1 Nummer 8 AltZertG in der Fassung vom 26. Juni 2001 enthalten. Bezogen auf Investmentfonds wird klargestellt, dass Ausgabeaufschläge als Abschluss- und Vertriebskosten gelten (BT-Drucksache 14/5150 S. 40). Im Rahmen der Einführung des § 2a AltZertG mit dem Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz vom 24. Juni 2013, welcher Vorgaben zum Kostenausweis enthält, gab es keine gesetzlichen Ergänzungen des Begriffs der Abschluss- und Vertriebskosten.

c. Der Kommentar zum Altersvorsorgezertifizierungsgesetz des Bundeszentralamts für Steuern führt zu § 1 Abs. 1 Nummer 8 AltZertG aus, dass die Pflicht zur Verteilung auf fünf Jahre diejenigen Abschluss- und Vertriebskosten betrifft, „mit denen der Anbieter den Vertragspartner individuell belastet“. Gerade diese Individualität gibt es bei Bestandsprovisionen nicht. Die von Kapitalverwaltungsgesellschaften an Banken gezahlten Zuwendungen beruhen in der Praxis auf vertraglichen Vereinbarungen zwischen Kapitalverwaltungsgesellschaft und Bank. Maßgeblich sind dabei das insgesamt bei der Bank gehaltene Fondsvolumen sowie festgelegte Stichtage. Die Vergütung wird somit auf Grundlage aggregierter Bestandsgrößen

[1] Die Anmerkungen sind abgestimmt zwischen dem deutschen Fondsverband (BVI), dem Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV), dem Bundesverband deutscher Banken (BdB) und dem Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR).

ermittelt und stellt keine Summe individuell einem einzelnen Kunden zurechenbarer Beitragszahlungen dar.

d. Der Kommentar zum Altersvorsorgezertifizierungsgesetz des Bundeszentralamts für Steuern stellt außerdem zu § 2a AltZertG unter Nummer 6 klar, dass Fondskosten unter Verwaltungskosten ausgewiesen werden müssen. Etwaige Zahlungen der Kapitalverwaltungsgesellschaft an Anbieter oder externe Vermittler, die die Kapitalverwaltungsgesellschaft aus den Verwaltungsgebühren leistet, werden auch hierbei nicht den Abschluss- und Vertriebskosten zugeordnet.

Es ist daher unsere Auffassung in Bezug auf Altersvorsorgeverträge, bei denen der Altersvorsorgesparer Eigentümer der Fondsanteile wird, dass Abschluss- und Vertriebskosten einmalige beitragsbezogene Vergütungen betreffen. Alle weiteren Kosten werden als Verwaltungskosten behandelt.

2. Änderung durch das Altersvorsorgereformgesetz?

a. Dass sich an dem bisherigen Verständnis der Kostenarten durch das Altersvorsorgereformgesetz etwas ändern soll, können wir weder aus dem Gesetzestext noch aus der Gesetzesbegründung zum Altersvorsorgereformgesetz ableiten.

b. Das Altersvorsorgereformgesetz bezieht sich für den Ausweis von Kosten (z.B. Effektivkosten oder Transaktionskosten) sowie bei weiteren Aspekten wie der Ermittlung von Performanceszenarien oder der Bestimmung eines Risikoindikators auf das PRIIPs-Rahmenwerk. Nach PRIIPs sind Bestandsprovisionen als Teil der Verwaltungsvergütung Kosten des Produkts. In Bezug auf den Ausweis der Kosten ergibt sich hieraus ebenfalls kein Hinweis, dass sich an der im Markt anerkannten und von der Zertifizierungsstelle stets akzeptierten Praxis des Kostenausweises unter dem Altersvorsorgezertifizierungsgesetz etwas ändern soll.

3. Konsequenzen eines Systemwechsels durch die AltvKInfV

Sollte der Verordnungsgeber sich entscheiden, die seit 25 Jahren unverändert anerkannte Interpretation des Begriffs „Abschluss- und Vertriebskosten“ durch eine neue zu ersetzen und Bestandsprovisionen künftig unter diese Kostenart zu subsumieren, hätte dies weitreichende Konsequenzen und würde die legitime Intention, die der Gesetzgeber mit dem Altersvorsorgereformgesetz verfolgt hat, in weiten Teilen unterlaufen:

a. <u>Massive Verzögerung bei Altersvorsorgedepots unserer Anbietergruppen</u>: Die Marktteilnehmer aus dem Banken- und Fondssektor haben ihre Produktplanung auf Basis der dargestellten grundlegenden Logik der Kostenarten vorgenommen. Die für die Produktgestaltungen notwendigen Verträge sind zum jetzigen Zeitpunkt bereits weitgehend verhandelt; die notwendigen Vorgaben für die technischen Anforderungen sind ebenfalls bereits in Umsetzung. Eine nachträgliche Änderung dieser grundlegenden Rahmenbedingungen würde erhebliche Anpassungen bei Produkten, Verträgen und IT-Systemen erforderlich machen. Dies würde bei vielen Anbietern zu einem erheblichen Zeitverzug bei der Fertigstellung führen und dem politischen Ziel zuwiderlaufen, durch deutlich mehr Anbieter und einen funktionierenden Wettbewerb sowie gute Produkte und insgesamt niedrigere Kosten dauerhaft zu ermöglichen.

b. <u>Benachteiligung in der Vergütungssystematik</u>: Ein Verbot erneuter Abschluss- und Vertriebskosten bei einem Anbieter- und Vertragswechsel soll verhindern, dass Vermittler potenziell allein zur Generierung neuer Vergütungen Kunden zum Vertragswechsel bewegen. Es ist

jedoch nicht zielführend, potenzielle Fehlanreize in einem Vergütungsmodell zu beseitigen und gleichzeitig neue Fehlanreize in anderen Vergütungsmodellen zu schaffen. Eine Bestandsprovision ist volumenabhängig und wird über die gesamte Laufzeit eines Vertrages erhoben. Wechselt ein Kunde bei gleichem Anbieter von einem Altersvorsorgevertrag mit Bestandsprovision in einen neuen Altersvorsorgevertrag mit Bestandsprovision, entfällt der Anspruch auf die fortlaufende Zahlung der Bestandsprovision in Bezug auf das übertragene geförderte Kapital im neuen Vertrag. Der Vermittler bzw. Anbieter wird durch einen sinnvollen Vertragswechsel schlechter gestellt. Eine Regelung, die anlegergerechte Beratung wirtschaftlich sanktioniert und die Fortführung eines bestehenden Vertrags belohnt, erscheint weder zielführend noch sachgerecht.

c. Beschränkung im Standarddepot: Eine besondere Herausforderung würde eine solche Auslegung für das regelmäßig im Bankenbereich anzutreffende Vertragsverhältnis zwischen Kapitalverwaltungsgesellschaft und Bank darstellen, in dem die Bank nicht nur Vertriebspartner, sondern zugleich auch Hersteller des Altersvorsorgedepots ist. Durch die Beschränkung des AltZertG auf zwei OGAW im Standarddepot dürfen im Depot nur zwei Fonds enthalten sein, sodass eine Auswahl von zwei Tranchen der Fonds ohne Zuwendungen für den übertragenen Bestand und zwei Tranchen mit Zuwendungen für den neu zu besparenden Bestand rechtlich aufgrund der Beschränkung auf zwei OGAW nicht möglich ist.

d. Inkonsistente Darstellung: Sofern laufende Zuwendungen künftig als „Abschluss- und Vertriebskosten“ im Produktinformationsblatt (PIB) ausgewiesen werden müssten, käme es zu einer inkonsistenten Darstellung identischer Kostenbestandteile in verschiedenen gesetzlichen Informationsdokumenten. Während diese im Basisinformationsblatt nach der PRIIPs-Verordnung weiterhin als Verwaltungskosten ausgewiesen würden, wären sie im Produktinformationsblatt als Abschluss- und Vertriebskosten darzustellen. Diese unterschiedliche Einordnung wäre für Anleger kaum nachvollziehbar.

e. Erhebliche Mehrkosten durch Bürokratieaufwand: Um die Zahlung von Bestandsprovisionen zu ermöglichen, müssten die übernommenen Bestände getrennt von den für künftige Beiträge erworbenen Beständen geführt werden. Dies einzurichten, wird viele Marktteilnehmer vor große Herausforderungen stellen. Es ist daher zu befürchten, dass wenige Anbieter entsprechende Wechselangebote an den Markt bringen würden.

f. Überbordende Regulierung: Es gibt bereits detaillierte staatliche Preisregulierungen im Standard-Depot und bei der Frühstartrente. Zudem sehen wir bereits jetzt einen sehr intensiven Preiswettbewerb, wo Anbieter Preismodelle ankündigen, die weit unter den gesetzlichen Obergrenzen liegen. Desbezüglich sei nur auf die zahlreichen Presseartikel verwiesen. Eine neue Einordnung von Zuwendungen als Abschluss- und Vertriebskosten, die wenige Wochen vor dem Produktstart sämtliche Kalkulationen und Planungen von einem Teil der Marktteilnehmer torpediert, ist sehr kritisch zu bewerten.

Mit Blick auf das gemeinsame Bestreben, der Reform der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge zum Erfolg zu verhelfen und möglichst vielen Kunden die Vorteile der neuen Generation zertifizierter Altersvorsorgeprodukte zugänglich zu machen, möchten wir vor der Veröffentlichung entsprechender Entwürfe zur AltvKInfV um einen Gedankenaustausch bitten. Ziel muss es sein, zu verhindern, dass durch Regelungen in der AltvKInfV unerwünschte Folgewirkungen entstehen, die den Kunden einen Bärendienst erweisen, indem sie Anreize zum Vertragswechsel aufgrund wirtschaftlich nicht tragfähiger Rahmenbedingungen für Anbieter unterbinden und den Kunden damit keine echte Wahlmöglichkeit lassen. Gerne möchten wir mögliche Lösungsansätze konstruktiv mit Ihnen diskutieren und bitten Sie daher, uns einen persönlichen Termin hierfür zu ermöglichen.