



Die IDD und ihre Konsequenzen - Teil 1

Spätestens bis zum 23. Februar 2018 müssen alle aus der Insurance Distribution Directive¹ (IDD) abzuleitenden Anforderungen umgesetzt werden. Für Versicherungsunternehmen stellen unter anderem das Produktgenehmigungsverfahren, Offenlegungspflichten und Vergütungssysteme Anforderungsbereiche dar, die rechtzeitig unter die Lupe genommen werden müssen, insbesondere da sie Auswirkungen auf die Vertriebspartner haben. Makler und Vermittler sind von den Anforderungen der neuen Richtlinie gleich in mehreren Punkten ihres täglichen Beratungs- und Verkaufsgesprächs betroffen. Viele Prozesse – von der Produktinformation bis zur Kundenberatung und Weiterbildung der Mitarbeiter – müssen angepasst oder neu gestaltet werden.

Was ändert sich mit der IDD?

Bislang gelten Richtlinien für den Vertrieb von Versicherungsprodukten in erster Linie für Versicherungsvermittler, das heißt für den angestellten und selbstständigen Außendienst, wie zum Beispiel Makler. Die IDD erweitert diesen Kreis: Sie gilt für alle, die Versicherungen vertreiben. Dazu gehören neben Versicherungsunternehmen u. a. auch Preisportalvergleiche, Allfinanzunternehmen, Reisebüros, Autovermietungen. Die IDD betrifft übrigens auch nebenberufliche Vermittler. Sie verfolgt mithin das Ziel, dem Verbraucher, unabhängig vom Vertriebskanal, das gleiche Schutzniveau zukommen zu lassen. Dies gilt insbesondere für den Bereich der Offenlegung von Informationen (vgl. IDD, Einleitende Gründe, Nr. 6).

Eine weitere Änderung zielt auf die Aushändigung von Produktinformationsblättern an die Endkunden (Art. 20 IDD). Wurden bisher Produktinformationen nur für Lebensversicherungen formuliert, so müssen sie zukünftig

auch für Nicht-LV-Produkte erstellt werden. Dabei sind zudem Besonderheiten bei Versicherungsanlageprodukten zu beachten. Zukünftig dürfen Versicherungsanlageprodukte nur noch mit einem Produktinformationsblatt, das den Regelungen der PRIIP-VO2 entspricht (Art. 26 ff. IDD), angeboten werden. Die Produktinformationsblätter sind vom Produktentwickler zu erstellen – in der Regel demnach vom Versicherungsunternehmen. Dies gilt auch für deren Aktualisierungen.

Die neue Richtlinie reicht bis in das Produktgenehmigungsverfahren (von der Idee bis zum Vertrieb) hinein. Hier gilt es zukünftig, einen klaren Zielmarkt für das Versicherungsprodukt zu definieren (Art. 25 Abs. 1 IDD). Die Risikobeurteilung und auch die Vertriebsstrategie sind auf den definierten Zielmarkt auszurichten. Im Rahmen der Offenlegungspflicht ist ebenfalls mit Änderungen zu rechnen, die insbesondere die Vergütung in den Mittelpunkt stellen. Schon jetzt sind Auskünfte zu Versicherungsunternehmen und zur

Beratung vor Vertragsabschluss verpflichtend. Zukünftig sollen Auskünfte zur Quelle und Art der Vergütung, zur Höhe einer Beratungsgebühr oder einer Provisionszahlung, unter bestimmten Voraussetzungen, verpflichtend erteilt werden (vgl. Art. 28 Abs. 2 IDD).

Den Mitgliedstaaten steht die Möglichkeit offen, die Annahme oder den Erhalt von Gebühren, Provisionen oder anderen Vorteilen zu beschränken oder zu untersagen (Art. 22 Abs. 3 IDD). Für Versicherungsanlageprodukte sind in diesem Zusammenhang spezielle Bestimmungen zu beachten. Insbesondere kann das Anbieten oder Annehmen von Gebühren, Provisionen oder nichtmonetären Vorteilen Dritter für die Erbringung einer Versicherungsberatungsleistung eingeschränkt oder verboten werden (vgl. Art. 29 Abs. 3 IDD).

Erweiterte Transparenz

Transparenz soll nicht nur hinsichtlich der Höhe der Vergütung geschaffen werden, vielmehr wird das gesamte Vergütungssystem auf den Prüfstand gestellt und kritisch beleuchtet. So dürfen Vergütung und Verkaufsziele keinerlei Anreize schaffen, die den Vermittler beeinflussen, Versicherungsprodukte entgegen den Interessen seiner Kunden anzubieten oder zu verkaufen (Art. 17, 27, 28 IDD).

Versicherungsvertreiber dürfen nicht in einer Weise vergütet oder bewertet werden, die mit der Verpflichtung, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, kollidiert, und sollen gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln (Art. 17 Abs. 4, 29 Abs. 1 IDD).

Um dem Gedanken nach mehr Verbraucherschutz Rechnung zu tragen, muss die Produktempfehlung schriftlich begründet werden. Das heißt, die zukünftige Beratung und ihre Dokumentation beinhalten eine personalisierte Empfehlung, die begründet, warum das angebotene bzw. verkaufte Produkt am besten für den Endkunden geeignet ist (Art. 20 IDD). Beim Verkauf von Versicherungsanlageprodukten gelten wiederum spezifische Besonderheiten (siehe Art. 29 IDD).

Definierte Weiterbildung

Und schließlich setzt die IDD ein Augenmerk auf die laufende Weiterbildung derjenigen, die Versicherungen vertreiben. Versicherungsvertreiber müssen mindestens 15 Weiterbildungsstunden je betroffenem Mitarbeiter pro Jahr nachweisen (Art. 10 Abs. 2 IDD). So soll sichergestellt werden, dass „Versicherungs- und Rückversicherungsbetreiber sowie Angestellte von Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen“, die

Versicherungen vertreiben, „über angemessene Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen, die sie zur ordnungsgemäßen Erfüllung ihrer Aufgaben benötigen“.

Eine besondere Herausforderung ist hier zunächst die Identifikation der Mitarbeiter, die zukünftig als Versicherungsvertreiber gelten. So kann, je nach Tätigkeitsspektrum, ein Bestandssachbearbeiter im Innendienst als Versicherungsvertreiber eingestuft werden. Ferner geht es auch hier um Durchführung (zum Beispiel E-Learning), Überwachung der Maßnahmen und eine entsprechende Dokumentation.

Die Liste der zu erwartenden Änderungen zeigt, dass neben dem Beratungs- und Verkaufsprozess auch das Produktgenehmigungsverfahren sowie die Produktinformationen signifikant umgestaltet werden müssen. Inwieweit Vermittler und Versicherungsunternehmen ihr bisheriges Vorgehen überdenken und neu ausrichten müssen, ist schlussendlich in jedem Einzelfall zu entscheiden.

Dennoch dürfte bereits heute klar sein, dass es aufgrund der Unterschiede und nur geringen Überschneidungen von bisherigen gesetzlichen Anforderungen und der neuen Richtlinie (IDD) hohen Handlungsbedarf geben wird. Mit Spannung sind auch die noch folgenden delegierten Rechtsakte zu erwarten, die die Regelungen der IDD weiter konkretisieren werden. Bis zum Erlass dieser Rechtsakte kann mit Annahmen und Analogien gearbeitet werden.

Lesen Sie hier Teil 2 des Beitrags

<https://www.experten.de/id/4943730/die-idd-und-ihre-konsequenzen-teil-2/>

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4943727/die-idd-und-ihre-konsequenzen-teil-1/>