



Die IDD und ihre Konsequenzen - Teil 2

Versicherungsunternehmen, Vermittler und alle anderen Vertreter von Versicherungsprodukten sollten sich zum Erhalt oder Erwerb von Wettbewerbsvorteilen und angesichts drohender Sanktionen – von der Unterlassungsanordnung über ein zeitweiliges Berufsverbot bis hin zu massiven Geldbußen – rechtzeitig einen Überblick über die Anforderungen, die mit der Umsetzung der IDD in nationales Recht auf sie zukommen, verschaffen und zügig mit einer strukturierten Umsetzung beginnen.

Modul 1: Mitarbeiter und Weiterbildung

- Existiert ein Weiterbildungskonzept, das Produkte, Kategorien der Vertreter, Aufgaben der Vertreter und die zu beachtenden Aufgabenbereiche des Innendienstes im Sinne der IDD berücksichtigt?
- Für welche Mitarbeiter ist dieses Weiterbildungsprogramm verpflichtend?
- Wie wird überprüft, ob die Pflicht zur Weiterbildung eingehalten wird?

Modul 2: Beratungsprozess, Pflichtenkatalog, Dokumentation

- Wie sieht der bestehende Beratungsprozess inklusive der vorhandenen Angebotspräsentationen und Dokumentationen aus?
- Erfüllen die Prozesse den gemäß IDD geforderten Standard?
- Existiert bereits ein Leitfaden für die Ermittlung der Kundenbedürfnisse?

- Unterstützen die Anwendungssysteme die richtliniengerechte elektronische Erfassung der Kundenwünsche und -bedürfnisse?
- Wie sehen die personalisierten Empfehlungen aus und wie werden sie in den Dokumentationsprozess integriert?

Modul 3: Produktinformationsblatt

- Sind die Produktinformationsblätter bereits vorhanden und vollständig? Enthalten sie die standardisierten Mindestkriterien?
- Wie erhält der Endkunde das Produktinformationsblatt? Werden ihm Wahlmöglichkeiten geboten, über welches Medium er die Produktinformation erhalten kann?
- Gehen die Vertriebspartner im Rahmen des Verkaufsgesprächs gesetzeskonform mit Informationsblättern um? Trifft dies auch im Gespräch über Versicherungsanlageprodukte zu?

Modul 4: Produktentwicklungsprozess und Vergütung

- Läuft der bestehende Produktentwicklungsprozess von der Idee bis zum Freigabeverfahren für den Vertrieb bereits im Sinne der IDD? Wo müssen Prozessänderungen vorgenommen werden? Ergibt sich Änderungsbedarf im Hinblick auf die Vertriebsstrategie?
- Lassen sich Verquickungen von Verkaufsverhalten und Anreizsystem erkennen?
- Bietet die von Verkaufszielen abhängige Vergütung Anreiz, dem Endkunden ein bestimmtes Produkt zu empfehlen? Wie wird gewährleistet, dass derartige Anreize unterbleiben?
- Wie müssen Anreizsysteme gestaltet werden, damit sie den Verbraucherinteressen entgegenkommen?
- Wie müssen Vergütungsvereinbarungen und Verkaufsziele formuliert werden, damit sie die Regeln der IDD erfüllen?

Modul 5: Anforderungen an die bestehende IT-Landschaft

- Unterstützt die vorhandene Systemarchitektur die fachlichen und prozessualen Anforderungen der IDD? Ein Beispiel: Hat der Versicherungsvertrieb eine unmittelbare Zugriffsmöglichkeit auf das für ein Produkt relevante Produktinformationsblatt? Erfolgt die Übergabe in Schriftform (manuell unterschrieben oder qualifizierte elektronische Signatur) und wird sie mit einem Zeitstempel dokumentiert und zusammen mit den signierten Beratungsdokumenten dauerhaft abgespeichert?
- Die modulare Vorgehensweise sieht vor, dass die Anforderungen an die bestehende IT-Landschaft jeweils in direkter Verbindung mit den Ergebnissen in den Modulen 1 bis 4 stehen. Der Handlungsbedarf für die IT ergibt sich also aus den einzelnen Modulen und steht nicht isoliert.

Die grob aufgeführten Fragestellungen sind längst nicht vollständig und demonstrieren nur, in welchem weiten Feld wir uns bewegen. Ein umfangreicher IDD-Check kann über 400 Fragestellungen umfassen, wenn wir eine exakte Standortbestimmung zum Erfüllungsgrad der neuen Richtlinie vornehmen wollen. Dennoch ist die Erfüllung der IDD kein

Hexenwerk und mit einem systematischen Vorgehen in den Griff zu bekommen.

In vier Schritten zur regelgerechten Umsetzung der IDD

1. Die gesetzliche Grundlage erfassen

Am Anfang steht das richtige Verständnis. Das heißt, zunächst sollte die neue Richtlinie im Hinblick auf ihre Auswirkungen erläutert werden, damit allen am Umsetzungsprojekt Beteiligten klar ist, welche Bedeutung die Regelung für das Unternehmen und die Mitarbeiter hat. In diesem Rahmen ist Detailarbeit zu leisten, die sowohl juristisches als auch fachliches Wissen vereint.

2. Die eigene Position bestimmen

Wenn die Bedeutung der neuen Richtlinie für das eigene Unternehmen offenliegt, dann sollte der Status quo überprüft werden. Ein Soll-Ist-Vergleich oder eine Stärken-Schwächen-Analyse zur Bestimmung der eigenen Position lässt sich am besten mithilfe von strukturierten Checklisten meistern. Abweichungen und konkreter Handlungsbedarf, um die neue Richtlinie zu erfüllen, werden so schnell ermittelt.

3. Lösungen entwickeln

Auf den Erkenntnissen der Analyse aufbauend, gilt es, passende Maßnahmen, Konzepte und Lösungen zu entwickeln. Neben den priorisierten Maßnahmen müssen Aufwände und benötigte Ressourcen kalkuliert und vereinbart werden. So entsteht ein übersichtlicher Plan, der Fachlichkeit, Zeit- und Kostenplanung sowie den Einsatz von internem und externem Personal vereint.

4. Den Regelbetrieb aufnehmen

Die rechtzeitige Umsetzung aller geplanten Maßnahmen benötigt stabile und vertrauensvolle Zusammenarbeit über Fachabteilungen und Sparten hinweg. Bei der Überführung der neuen Prozesse in den Regelbetrieb sollten auch Kontroll- und Bewertungsmechanismen nicht vergessen werden, um zu sehen, ob der Prozess rund läuft.

Lesen Sie hier Teil 1 des Beitrags

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

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



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