



IDD in der Beratungspraxis

Bei der Insurance Distribution Directive (IDD), oder etwas sperrig übersetzt Versicherungsvertriebsrichtlinie, handelt es sich um eine Richtlinie (Richtlinie (EU) 2016/97) im Sinne des Europarechts rund um die Vermittlung von Versicherungsprodukten. Im Gegensatz zu einer Verordnung werden in der Richtlinie lediglich Ziele festgelegt, nicht jedoch die Maßnahmen, die für das Erreichen der Ziele notwendig sind. Die einzelnen Maßnahmen verbindlich festzulegen, bleibt den EU-Mitgliedsstaaten überlassen.

Die IDD regelt viele verschiedene Aspekte der Entwicklung und Vermittlung von Versicherungsprodukten. Sie betrifft Produktgeber ebenso wie den Vertrieb. Für Berater und Vermittler sind die Auswirkungen gravierend. Neben der Pflicht zur jährlichen Weiterbildung einschließlich Lernerfolgskontrollen werden jetzt auch Vorgaben zur Information und Beratung weiter präzisiert und verschärft. Was müssen Vermittler also im Zusammenhang mit dem Beratungsprozess beachten?

Erstinformation

Der Kunde muss ab dem 23. Februar 2018 im Erstgespräch umfassender aufgeklärt werden als bisher. Die Informationen bezüglich Status, Vermittlerregister- Nummer etc. müssen nun zwingend die Art der Vergütung umfassen (hat der Kunde für die Beratung ein Honorar zu zahlen oder wird der Vermittler durch eine Provision vergütet?). Diese Angaben müssen in Papierform übergeben werden. Auf diese Weise will die EU eine klare Trennlinie zwischen Provisions- und Honorarberatung ziehen.

Produktgenehmigungsprozess

Solange sie keine eigenen Versicherungsprodukte entwickeln und vertreiben, haben Vermittler hier zunächst nichts zu beachten. Dieser Punkt betrifft in der Regel die Versicherer. Diese müssen für neu entwickelte Produkte sowie bei erheblichen Produktänderungen den jeweiligen Zielmarkt für ihr Produkt definieren.

Allerdings fehlen derzeit klare Vorgaben für die geforderte Zielmarktdefinition. Vermittler haben selbstverständlich die Pflicht, sich über bestehende und neu entwickelte Produkte zu informieren. Sollte sich in der Beratung herausstellen, dass ein Kunde nicht zum jeweiligen Zielmarkt eines Produktes gehört, muss der Vermittler ihn darauf hinweisen. Schließt der Kunde den Vertrag trotz des Hinweises ab, ist der Vermittler von der Haftung befreit.

Beratung zu Versicherungsanlageprodukten

Den wohl schwerwiegendsten Eingriff in die Beratungspraxis nimmt der Gesetzgeber bei Versicherungsanlageprodukten

vor. Bei diesen Produkten, welche nach Definition alle Renten- und Lebensversicherungen der dritten Schicht umfassen, ist zwingend eine Angemessenheits- und gegebenenfalls eine Geeignetheitsprüfung notwendig. Die Unterscheidung zwischen Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfung fällt vielen Vermittlern schwer. Wer jedoch in die Finanzanlagenvermittlung nach Wertpapierhandelsgesetz (kurz: WpHG) schaut, findet die Begriffe dort schon seit mehreren Jahren. Wenn der Vermittler eine klare Produktempfehlung aussprechen möchte, muss er beide Prüfungen mit positivem Ergebnis durchführen.

Angemessenheitsprüfung

Mithilfe der Angemessenheitsprüfung wird ermittelt, ob der Kunde grundsätzlich in der Lage ist, die Chancen und Risiken der empfohlenen Produkte zu erkennen, einzuordnen und eine verständige Entscheidung zu treffen.

Ein Beispiel für die Angemessenheitsprüfung ist die Frage, mit wie viel Verlustrisiko der Kunde sich noch wohl fühlt und damit leben kann. Sollte er beispielsweise Wert auf vollen Beitragserhalt zum Ende der Laufzeit legen, ist ein Produkt ohne Garantien nicht angemessen.



Ebenso liegt keine Angemessenheit vor, wenn risikoaffinen und stark renditeorientierten Kunden eine klassische Rentenversicherung mit Garantieverzinsung angeboten werden soll. Eine gewisse Toleranz für Abweichungen entsteht hier höchstens durch die Risikoanpassung durch veränderte Laufzeiten. Die Angemessenheitsprüfung erfordert, mit dem Kunden über den Zusammenhang von Garantie und Rendite zu sprechen und seine Kenntnisse und sein Verständnis einzuschätzen. Selbstverständlich dürfen fehlende Kenntnisse in der Beratung vermittelt werden. Auf diese Weise vergrößert sich gegebenenfalls das Spektrum angemessener Produktkonzepte.

Geeignetheitsprüfung

Bei der Geeignetheitsprüfung ermittelt der Berater, ob das Produkt zu seinem Kunden hinsichtlich Kenntnissen, Erfahrungen und finanzieller Situation passt. Hier sind deutlich mehr Angaben gefragt. Wenn der Kunde diese Angaben nicht tätigen möchte, darf das Produkt nicht auf die Empfehlung des Vermittlers hin verkauft werden. Hier muss

eine ausdrückliche Warnung erfolgen; der Kunde kauft das Produkt gegebenenfalls auf eigenes Risiko.

Ein Beispiel für die Geeignetheitsprüfung liefert der Abgleich von Einnahmen, Ausgaben und liquiden Mitteln mit dem zu zahlenden Beitrag. Sollte der Berater erkennen, dass dieser für den Kunden langfristig nicht tragbar ist, weil zum Beispiel Rücklagen fehlen oder der Aufwand die liquiden Mittel längerfristig übersteigt, kann keine Geeignetheit bestätigt werden. Daneben ist zu prüfen, ob die angebotene Laufzeit zum Kunden und seinen Anlagezielen passt. Will der Kunde seine Altersvorsorge ausbauen, ist also ein Vertrag mit Ablauf im Alter 50 wahrscheinlich nicht geeignet.

Für beide Prüfungen gilt: Der Vermittler muss nicht nur die erforderlichen Informationen erheben, sondern auch widersprüchliche Aussagen des Kunden aufdecken. Sie könnten ein Zeichen für Verständnisprobleme seitens des Kunden sein und müssen somit im Beratungsprozess angesprochen und beseitigt werden.

Schlussfolgerungen für den Beratungsprozess

Die IDD stellt hohe regulatorische Anforderungen an Vermittler. Problematisch sind die späte Verabschiedung der erforderlichen Gesetze und Verordnungen und daraus folgend wenig oder keine Vorlaufzeit.

Den gewissenhaft und sorgfältig arbeitenden Vermittler treffen die neuen Anforderungen jedoch nur bedingt. Schon heute ist Beratung eine Sache für Profis. Pflichten zur Erstinformation sowie zur Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfung sind in den Arbeitsprozessen vieler Vermittler bereits fest verankert.

Intelligente Software wie fb>xpert von Franke und Bornberg unterstützt ihren Beratungsprozess schon heute – angefangen bei der Bewertung von Bestandsverträgen über Zielgruppenprofile und passgenaue Lösungen bis hin zu digitalem Antrag und umfassender Dokumentation.

Gewünschte Garantieniveaus bei Rentenversicherungsprodukten können schon jetzt ohne zusätzlichen Aufwand vorgegeben und Chance-Risiko-Klassen der Produktinformationsstelle Altersvorsorge (PIA) ausgewiesen werden. Darüber hinaus sind die verschiedenen Kapitalanlagekonzepte der Produkte gekennzeichnet, sodass eine passgenaue Zuordnung zu den Bedürfnissen des Kunden möglich ist. Zusätzliche Anforderungen der

IDD werden dort ihren Niederschlag finden, sobald Rechtssicherheit gegeben ist.

Erzeugt wird jedoch nicht nur Aufwand – die Neuerungen der IDD bringen auch Vorteile mit sich. Bei ordnungsgemäßer Anwendung hat der Vermittler deutlich bessere Möglichkeiten, sich gegen den Vorwurf der Falschberatung abzusichern. Außerdem hilft eine Beratung, welche die Kenntnisse des Kunden aktiv einbezieht, Storno zu vermeiden. Schließlich wird dem Kunden vor Augen geführt, wieso er sich für dieses Produkt entschieden hat. Die jährliche Aktualisierung der Kundenneigung liefert darüber hinaus regelmäßige Gesprächsanlässe.

Eines aber sollten Vermittler im Hinterkopf behalten: Nicht Aufschieben, sondern schnelle Umsetzung ist gefragt, um auch nach Inkrafttreten der IDD-Altersvorsorgeprodukte rechtssicher zu beraten. Franke und Bornberg wird seine Software fb>xpert daher zeitgerecht um eine IDD-konforme Beratungsapplikation ergänzen.

Bild: © (1) peshkova / fotolia.com (2) © experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944429/idd-in-der-beratungspraxis/>