



## Schlüssel zur Umsetzung der IDD in der Beratungspraxis von Vorsorgeprodukten

**Zentrale Anforderungen von IDD und MiFID II überschneiden sich bei Versicherungsanlageprodukten und erfordern vom Makler eine ganzheitliche Sichtweise auf den Kundenstatus.**

Martin Eberhard, Vorstand für Marketing und Vertrieb,  
FondsKonzept AG

Am 23. Februar 2018 war der Stichtag, an dem die Insurance Distribution Directive (IDD) unter den Überschriften Verbraucherschutz und europäische Harmonisierung nationaler Vorschriften in deutsches Recht umgesetzt sein muss. Auch wenn die Anwendung der IDD hierzulande auf den 1. Oktober 2018 verschoben wurde und die Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) nicht am 23. Februar in Kraft getreten ist, sollten sich Versicherungsmakler bereits jetzt in die neuen Weichenstellungen einarbeiten, da sie einerseits eine administrative Mehrbelastung bedeuten, auf der anderen Seite aber einen Effizienz- und Servicegewinn durch die synergetische Nutzung digitaler Strukturen mit sich bringen können. In jedem Fall läutet die neue Vertriebsrichtlinie für Versicherungsmakler ein neues Kapitel hinsichtlich der Voraussetzungen ihrer fachlichen Expertise sowie der Vorgaben bei Beratung, Produktgenehmigung und Vergütung ein.

[FondsKonzept](#) hat sich frühzeitig auf die Neuregelung vorbereitet und stellt den Maklern mit dem Online-System Maklerservicecenter bereits heute alle Bausteine

für eine gesetzeskonforme Kundenberatung und Vergütung gemäß IDD zur Verfügung. Dabei zahlt sich aus, dass FondsKonzept mehr als zwei Drittel seiner Umsatzerlöse im Investmentfondsbereich erzielt und über eine administrative Infrastruktur verfügt, die bereits die zum 3. Januar 2018 in Deutschland verbindlich eingeführte Richtlinie „Markets in Financial Instruments Directive II“ (MiFID II) abdeckt.

Denn bei genauem Hinsehen zeigen sich Parallelen, die bei der IDD gegenüber MiFID II zumindest bei den nun stärker regulierten Versicherungsanlageprodukten entstanden sind. Betrachtet man den Beratungsprozess bei Kapitalanlage- und Versicherungsanlageprodukten (IBIPs) wie Lebensversicherungen, so finden sich in beiden Richtlinien und entsprechend in den deutschen Verordnungen die gleichen Elemente, die im Rahmen der Geeignetheitsprüfung bzw. -erklärung der Produkte vom Vermittler zwingend berücksichtigt werden müssen.

Hierzu gehören das Abfragen von Kenntnissen sowie Erfahrungen sowie die Erfassung der Risikotoleranz und Tragfähigkeit, die durch die Verordnung zu den Basisinformationsblättern (PRIIPs-Verordnung) ergänzt wird. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, dass

Lebensversicherungsverträge nicht nur der Abdeckung biometrischer Risiken dienen, sondern vielfach eine Kapitalanlagekomponente mit Chancen und Risiken beinhalten, um für den Versicherungsnehmer im Todes- wie im Erlebensfall einen Wert zu bieten. Die Insurance- Based Investment Products (IBIPs) gelten dabei als neuer Terminus technicus im Versicherungsrecht.

Wie in MiFID II muss nach IDD auch für Versicherungsanlageprodukte von den Produktlieferanten und auf Vertriebsseite ein Zielmarkt für angebotene und empfohlene Produkte konzipiert werden. Hierzu gehören im weiteren Verlauf nach der Vermittlung die Produktüberwachung in Form eines regelmäßigen Checks sowie Ad-hoc-Reviews des Zielmarktes. Das Bild vieler Gemeinsamkeiten bestätigt sich bei der Betrachtung der Vergütungsseite, bei der in beiden Umsetzungsverordnungen qualitative Kennzahlen als Bemessungsgrundlage für die Vergütung mehr Gewicht erhalten. Gleichzeitig darf die Vergütung keinen nachteiligen Effekt auf die angebotene Leistung haben. Und: Jede Art der Vergütung muss dem Kunden ab sofort beziehungsweise ab spätestens 1. Oktober 2018 offengelegt werden.

Die Überschneidungen bei den zentralen Anforderungen von IDD-, MiFID-II- und PRIIPs-Verordnungen führen dazu, dass frühere Trennungen und Unterschiede zwischen den Produktkategorien bei der vorgeschalteten Plausibilitätsprüfung sowie Produktgenehmigung und -überwachung immer mehr verschimmen und für den Vermittler eine ganzheitliche Sichtweise der finanziellen Gesamtstruktur und Vermögensbilanz des Kunden in den Vordergrund tritt. Dabei überwiegen die Vorteile, wenn der Makler eine Anbindung an ein übergeordnetes digitales System wie das des Maklerservicecenters produktübergreifend nutzen kann. Digitale, also prozessuale Strukturen im administrativen Backoffice gewährleisten, dass eine objektive Mehrbelastung durch zusätzliche Informationsbeschaffung und Dokumentation aus der IDD effektiv aufgefangen wird und sich vorhandene Daten zu einem größeren Gesamtnutzen verdichten lassen.

Gibt der Makler beispielsweise die Basisinformationen zu Kenntnissen und Erfahrungen sowie zur Risikotoleranz- und Tragfähigkeit im Rahmen der Geeignetheitserklärung in das System ein, so kann er unmittelbar danach mit einem Klick eine rechtssichere Plausibilitätsprüfung für jedes Investmentfonds- und Versicherungsanlageprodukt vornehmen und Produktempfehlungen aufeinander

abgestimmt aussprechen – mit maximalem Nutzen für den Kunden in puncto Transparenz.

Die IDD ist daher genau wie MiFID II für den Makler ein hervorragender Anlass, Arbeitsprozesse und Wertschöpfung in der unabhängigen Finanzberatung zu überdenken und gegebenenfalls neu zu strukturieren. Damit verbunden ist nicht nur ein erheblicher Effizienzgewinn, sondern auch ein neues, bis dato nicht gekanntes Serviceerlebnis für den Kunden, das sich durch Schnelligkeit, Flexibilität und einen Innovationsgewinn manifestiert, der den Makler im Nebeneffekt auf die Ebene eines Finanztechnologieunternehmens (FinTech) bringt.

Der Schlüssel für den Makler, sich schon heute auf die IDD vorzubereiten, liegt in der Nutzung einer prozessualen Infrastruktur mit digitalen Schnittstellen zum papierlosen Daten- und Dokumentenaustausch mit den Produktlieferanten. Auf der FondsKonzept-Plattform wurde zum Jahresbeginn mit Metzler Fund Xchange eine solche Schnittstelle für den Investmentfondsbereich eingerichtet, um automatisierte Depotöffnungen inklusive einer elektronischen Signatur zu ermöglichen.

Eine solche Automatisierung der Wertschöpfungskette zum gegenseitigen Datenaustausch ohne Systembrüche kann bald auch im Versicherungsbereich über einheitliche Schnittstellentechnologien (BiPRO-Schnittstellen) gelingen, um den Makler bestmöglich mit digitalen Tools zu unterstützen und ihm zusätzliche Einnahmequellen aus einer optionalen Servicegebühr zu erschließen.

FondsKonzept AG Mail: [info@fondskonzept.ag](mailto:info@fondskonzept.ag)

Bilder: (1) © Sergey Nivens / fotolia.com (2) © FondsKonzept AG (3) © experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4944512/schluesssel-zur-umsetzung-der-idd-in-der-beratungspraxis-von-vorsorgeprodukten/>