

Die Umsetzung der IDD und deren Auswirkungen auf den Versicherungsvertrieb

Frankfurter Vortrag zum Versicherungswesen

Frankfurt, 23.11.2017

Prof. Dr. Matthias Beenken
Fachhochschule Dortmund

Gliederung

- Ausgangssituation
- Ziel der europäischen Regulierung
- Zeitplan und Ablauf der IDD-Umsetzung
- Inhalte der IDD und Wirkung
- Das IDD-Umsetzungsgesetz
- Herausforderungen für Versicherer und Vermittler

Gliederung

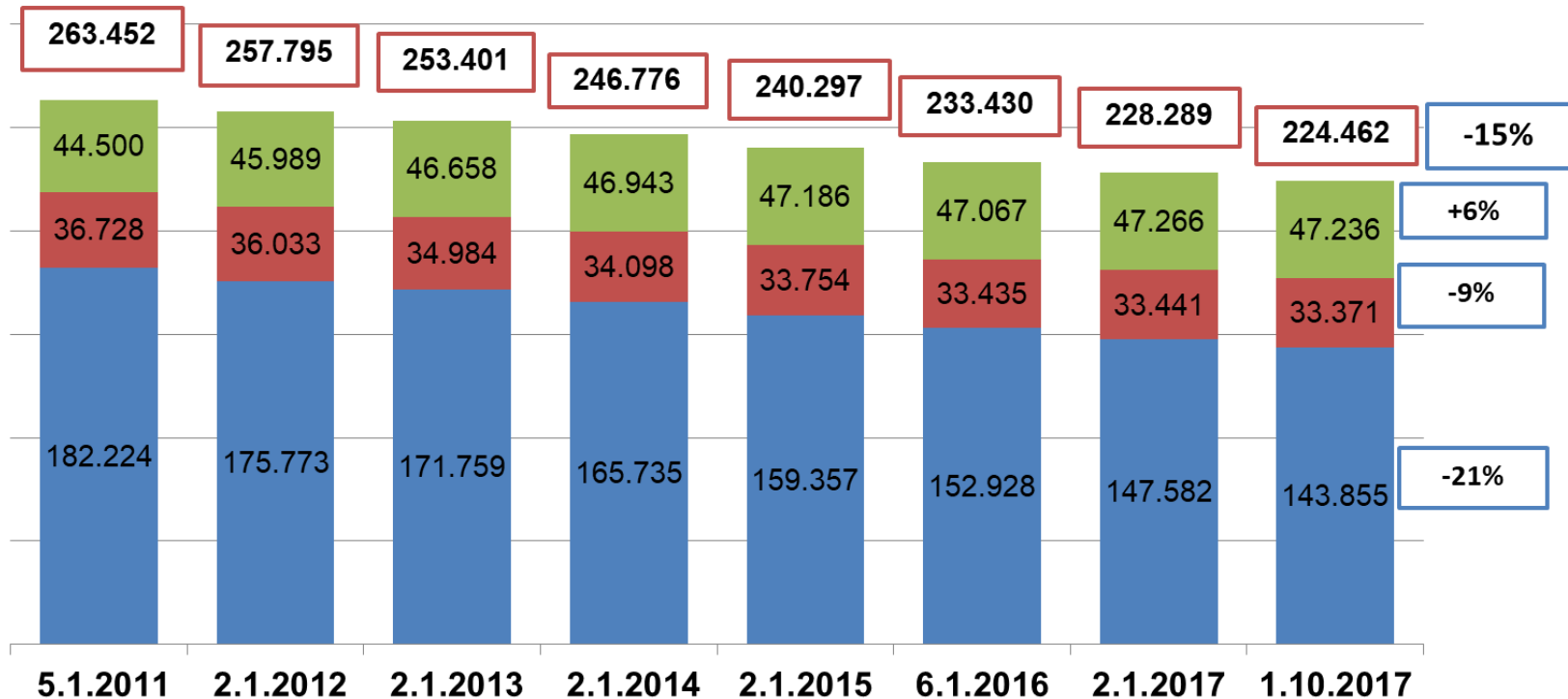
- **Ausgangssituation**
- Ziel der europäischen Regulierung
- Zeitplan und Ablauf der IDD-Umsetzung
- Inhalte der IDD und Wirkung
- Das IDD-Umsetzungsgesetz
- Herausforderungen für Versicherer und Vermittler

Ausgangssituation

- Vertreter nehmen ab, Makler gehen in den „stillen Runoff“

Versicherungsvermittler laut Vermittlerregister

■ Erlaubnisfreie Vertreter ■ Vertreter mit Erlaubnis* ■ Makler*/**



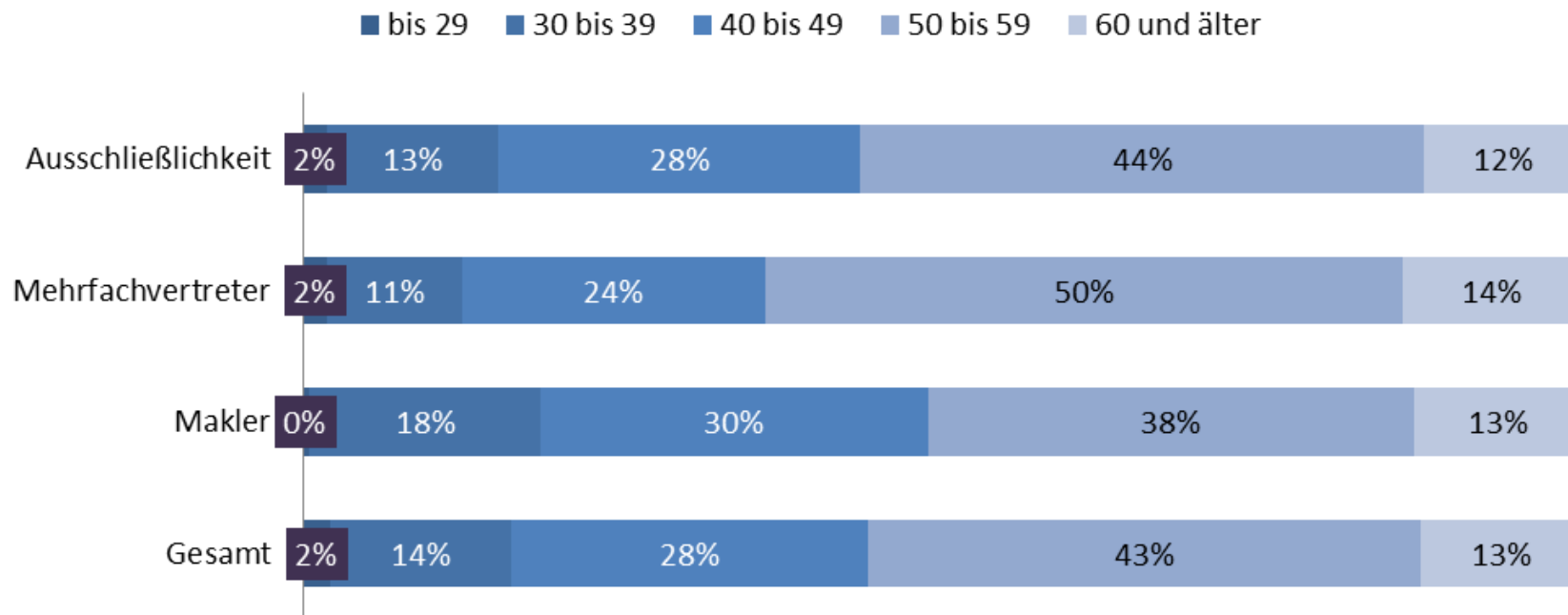
*Einschließlich produktakzessorische Vertreter/Makler; **Einschließlich Versicherungsberater; Quelle: DIHK Service GmbH

Ausgangssituation

- Rund jeder zweite Vermittler ist mindestens 50 Jahre alt

Altersverteilung

Ø 48 Jahre



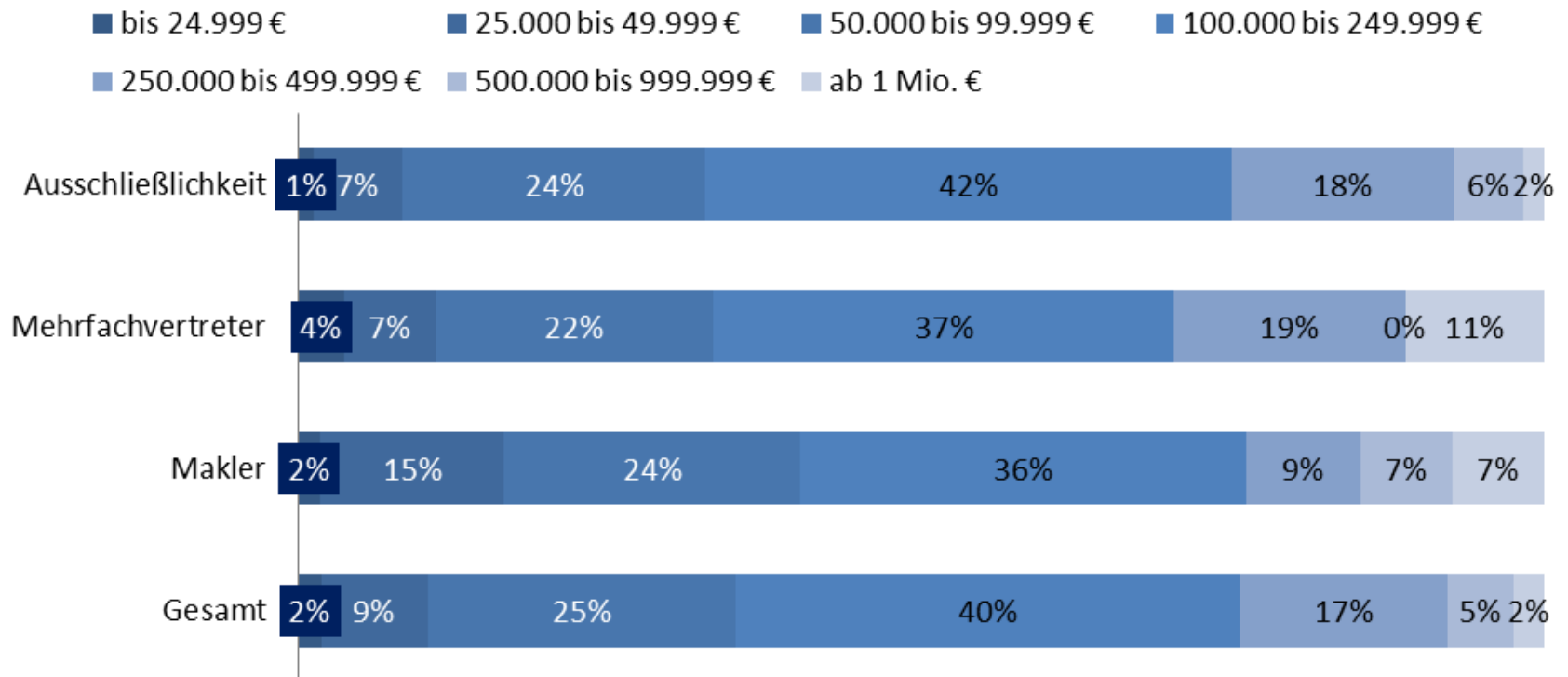
Beenken/Radtke 2017, Provisionsstudie

Ausgangssituation

- Jeder dritte Vertreter und noch mehr Makler mit Umsätzen unter 100 TEUR

Umsatz des Vermittlerbetriebs

Ø 249.000 € (Makler)
Ø 220.000 € (AO)



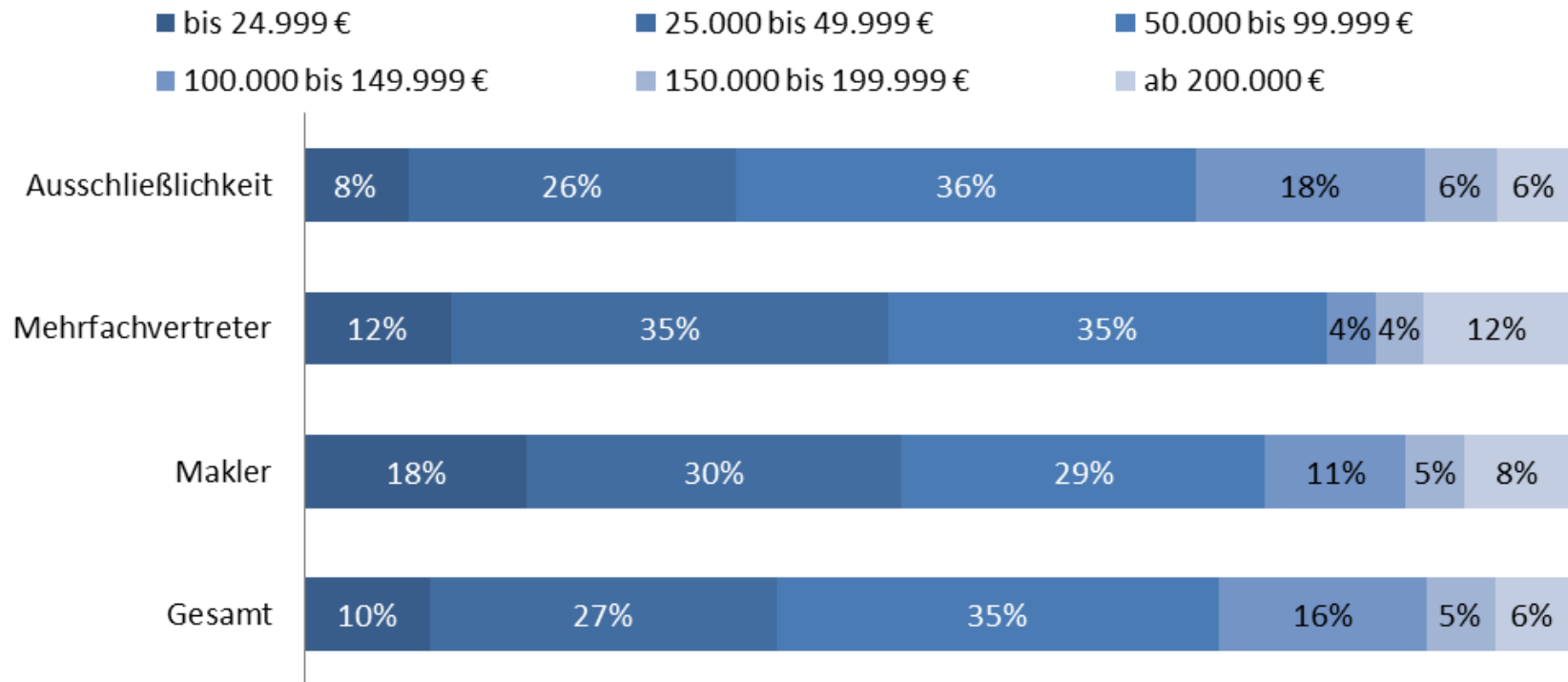
Beenken/Radtke 2017, Provisionsstudie

Ausgangssituation

- Jeder dritte Vertreter und zweite Makler mit Gewinnen unter 50 TEUR

Gewinn des Vermittlerbetriebs

Ø 73.500 € (Makler)
Ø 82.100 € (AO)



Beenken/Radtke 2017, Provisionsstudie

Gliederung

- Ausgangssituation
- **Ziel der europäischen Regulierung**
- Zeitplan und Ablauf der IDD-Umsetzung
- Inhalte der IDD und Wirkung
- Das IDD-Umsetzungsgesetz
- Herausforderungen für Versicherer und Vermittler

Ziel der europäischen Regulierung

Metaziel der Regulierung

Verwirklichung des EU-Binnenmarktes



Abgeleitete Ziele der Regulierung

Marktzugangsrechte

- Dienstleistungsfreiheit
- Niederlassungsfreiheit

Marktverhaltenspflichten

- Verbraucherschutz bei Markteintritt
- Verbraucherschutz bei Berufsausübung

Verhaltenssteuerung der Regulierung

Anreize für marktförderliches Verhalten Sanktionen für marktwidriges Verhalten

Gliederung

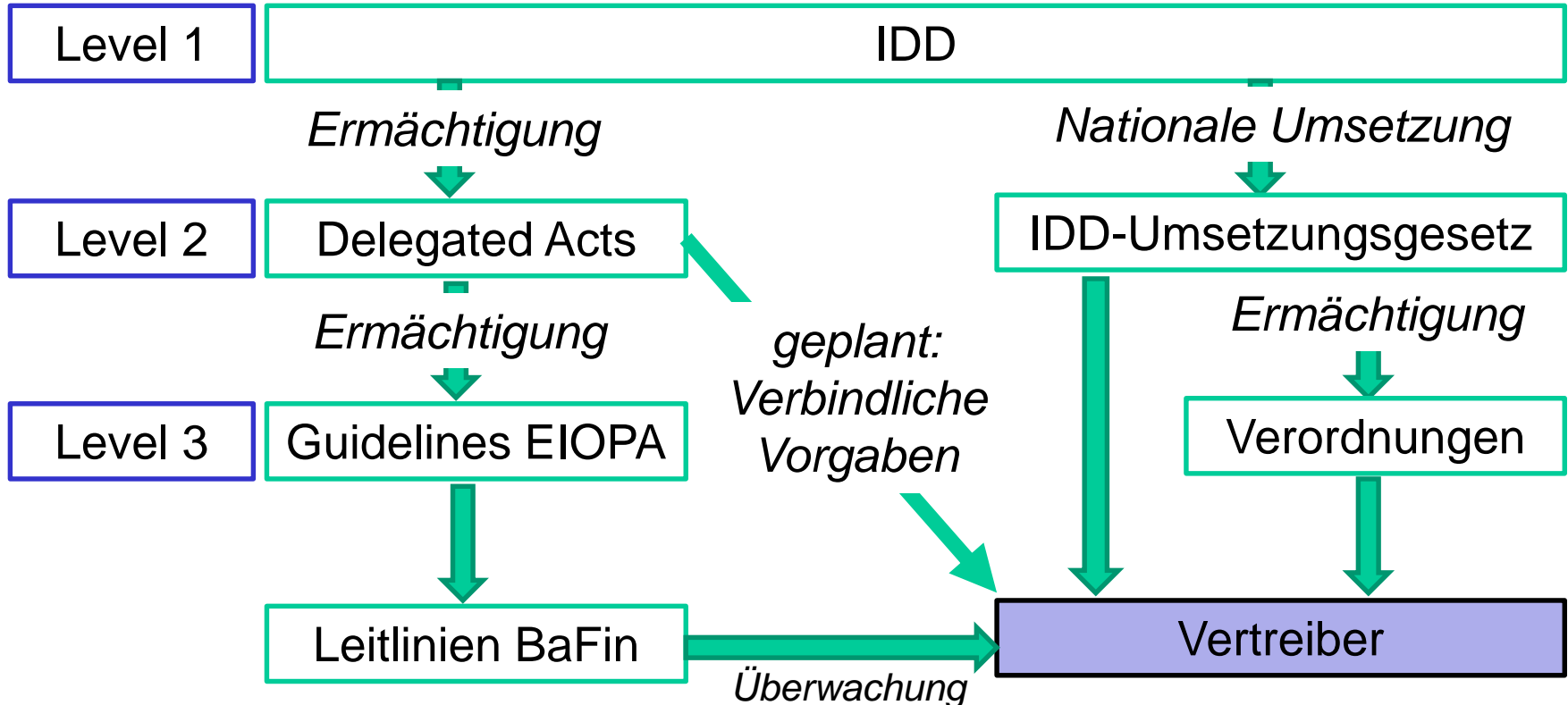
- Ausgangssituation
- Ziel der europäischen Regulierung
- **Zeitplan und Ablauf der IDD-Umsetzung**
- Inhalte der IDD und Wirkung
- Das IDD-Umsetzungsgesetz
- Herausforderungen für Versicherer und Vermittler

Zeitplan der deutschen IDD-Umsetzung (vorläufig)

- **23.2.2016** **IDD in Kraft**
- 21.11.2016 Referentenentwurf BMWi
- 18.1.2017 Kabinettsbeschluss
- 1.2.2017 Technical Advice Deleg. Rechtsakten von EIOPA
- 10.3.2017 Stellungnahme des Bundesrats
- 30.3.2017 1. Lesung Bundestag
- 31.5.2017 Sachverständigenanhörung Wirtschaftsausschuss
- 29.6.2017 2./3. Lesung Bundestag
- 7.7.2017 Bundesratsbeschluss
- 28.7.2017 Veröffentlichung im Bundesgesetzblatt
- 21.9.2017 Vorlage Entwurf Delegierte Rechtsakte EU-KOM
- **24.9.2017** **Bundestagswahl**
- 24.10.2017 Vorlage Entwurf VersVermV
- **23.2.2018** **Ablauf Umsetzungsfrist**

Lamfalussy-Verfahren und Wirkung für Deutschland

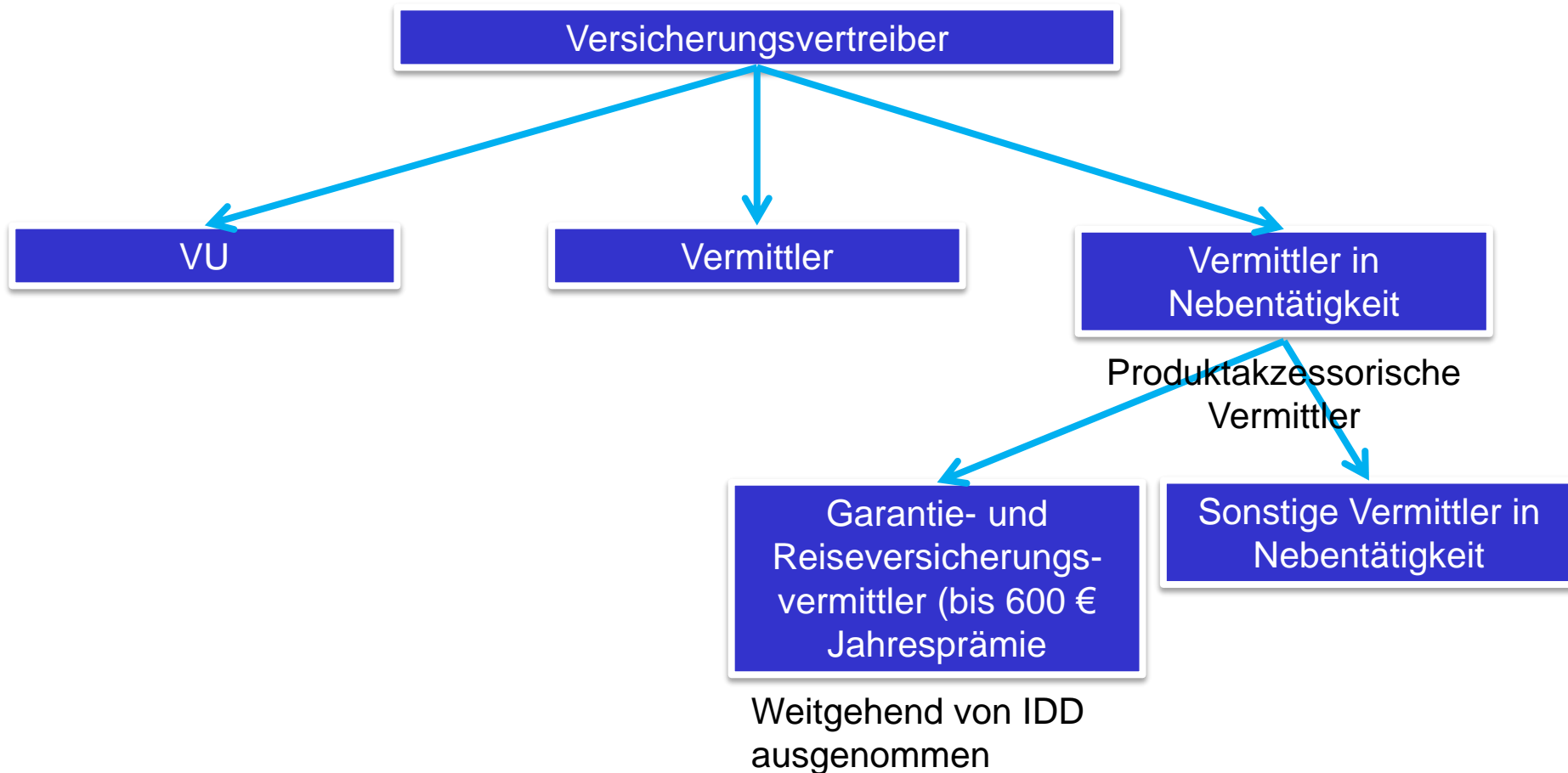
- Ablauf (schematisch)



Gliederung

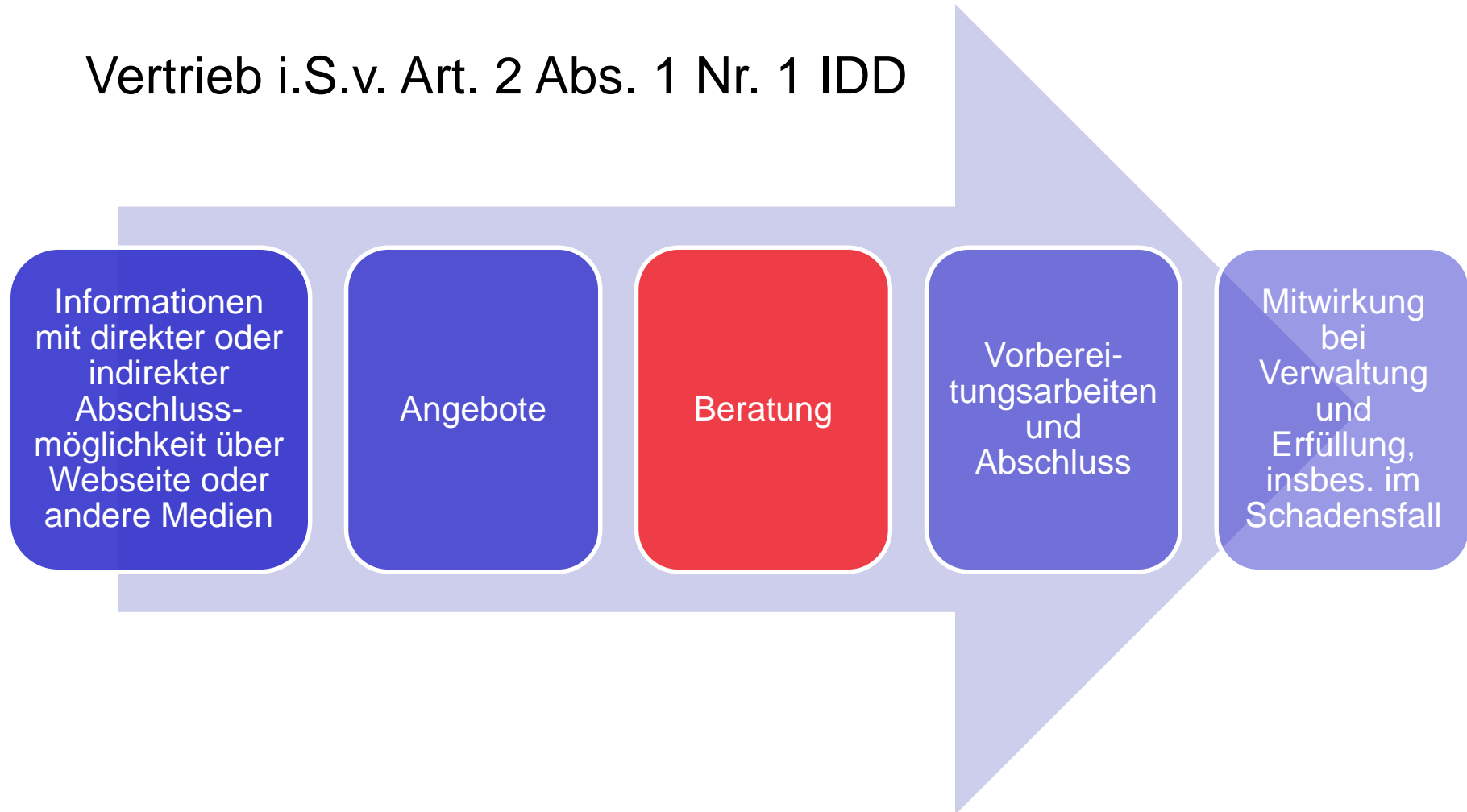
- Ausgangssituation
- Ziel der europäischen Regulierung
- Zeitplan und Ablauf der IDD-Umsetzung
- **Inhalte der IDD und Wirkung**
- Das IDD-Umsetzungsgesetz
- Herausforderungen für Versicherer und Vermittler

Inhalte der IDD und Wirkung

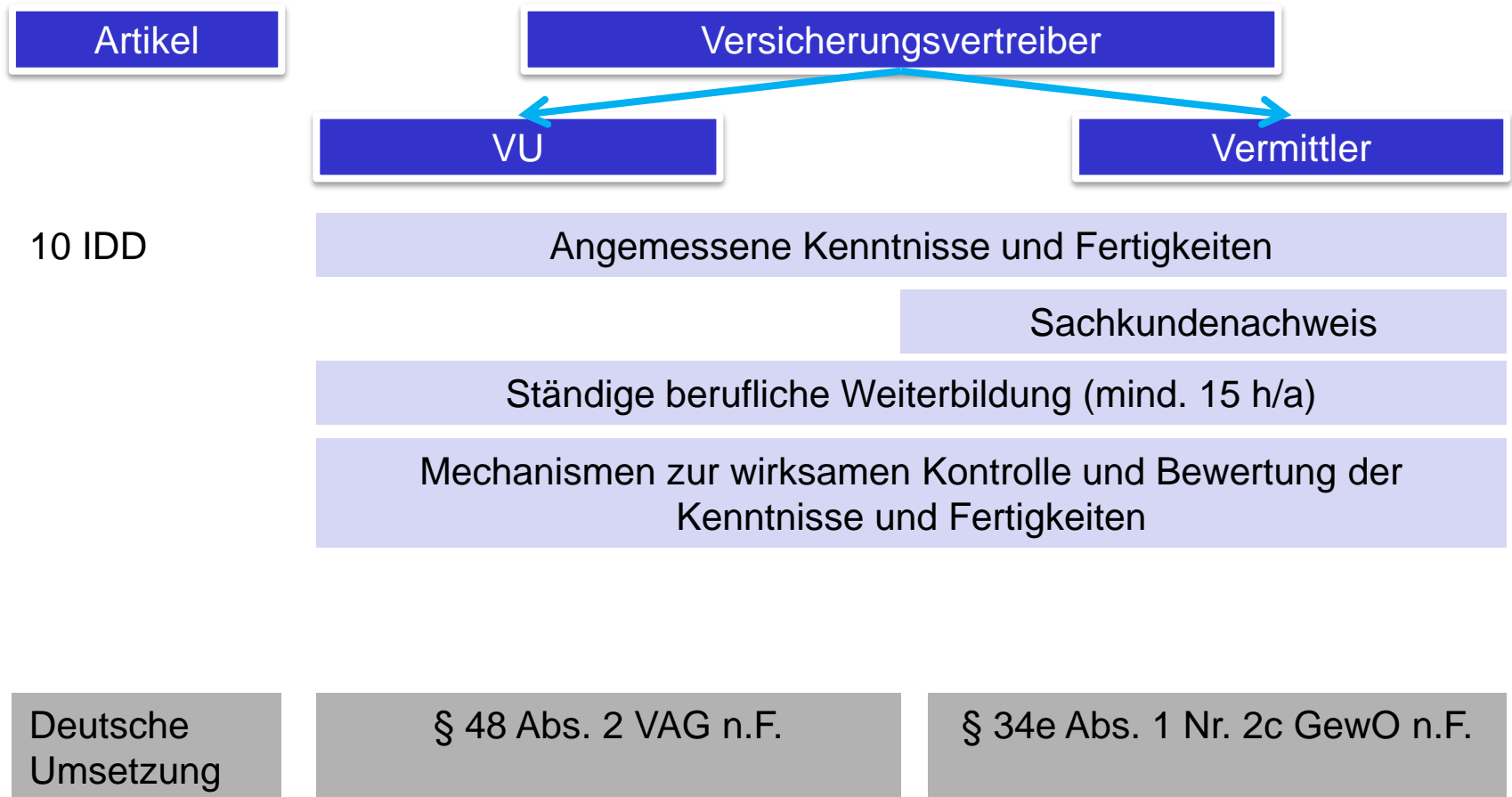


Inhalte der IDD und Wirkung

Vertrieb i.S.v. Art. 2 Abs. 1 Nr. 1 IDD



Inhalte der IDD und Wirkung

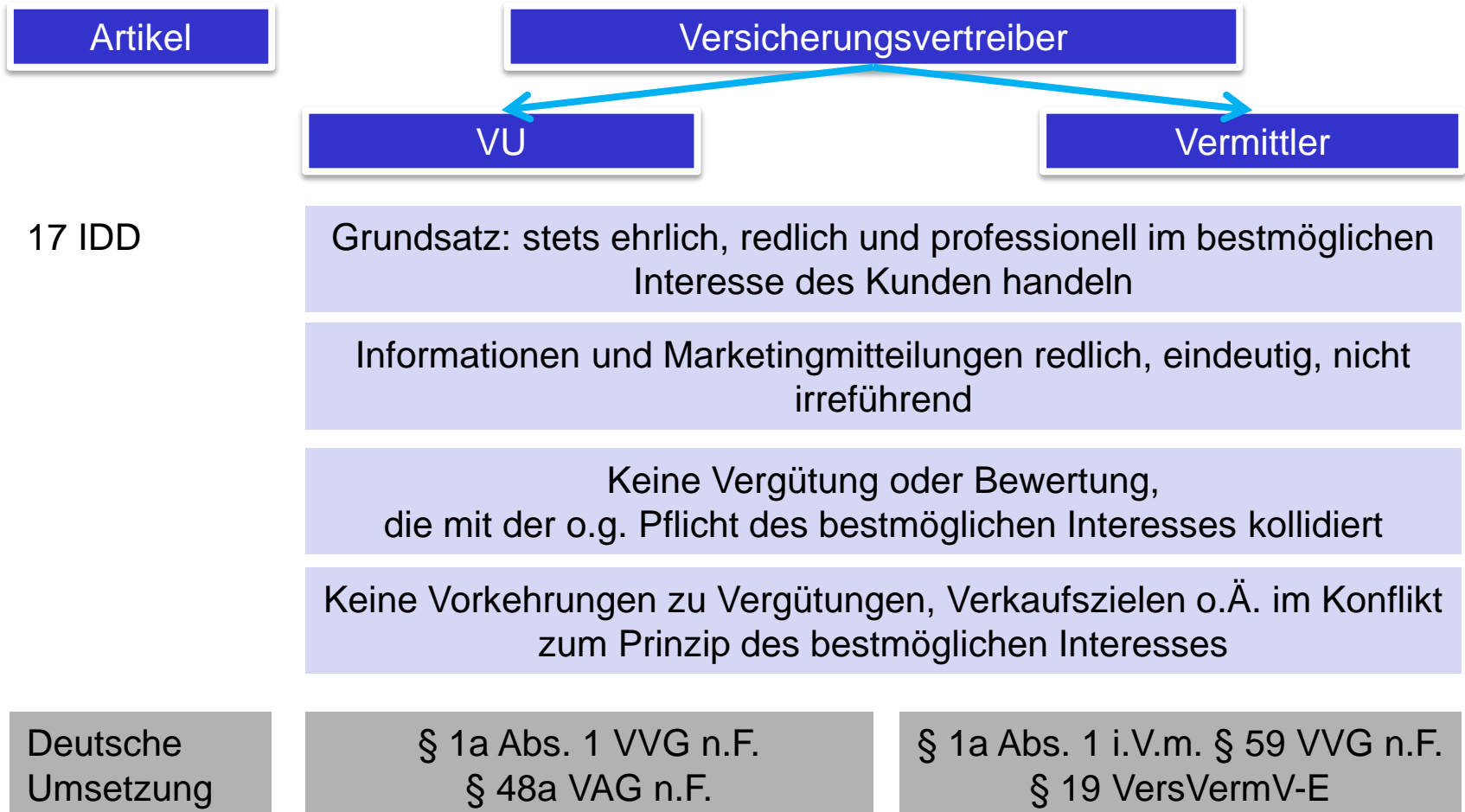




Change-Anforderungen...

- Erhebung: Wer übt Versicherungsvertrieb aus?
- Entscheidung: Wer soll weiter Versicherungsvertrieb ausüben?
- Umsetzung:
 - Stellenbeschreibungen erstellen oder anpassen (Mitbestimmung beachten)
 - Jährliche Beurteilungsgespräche inkl. Bildungsbedarfsanalyse
 - Weiterbildung auswählen nach Bedarf
- Evaluation: Erfahrungskreise/Qualitätszirkel etablieren

Inhalte der IDD und Wirkung





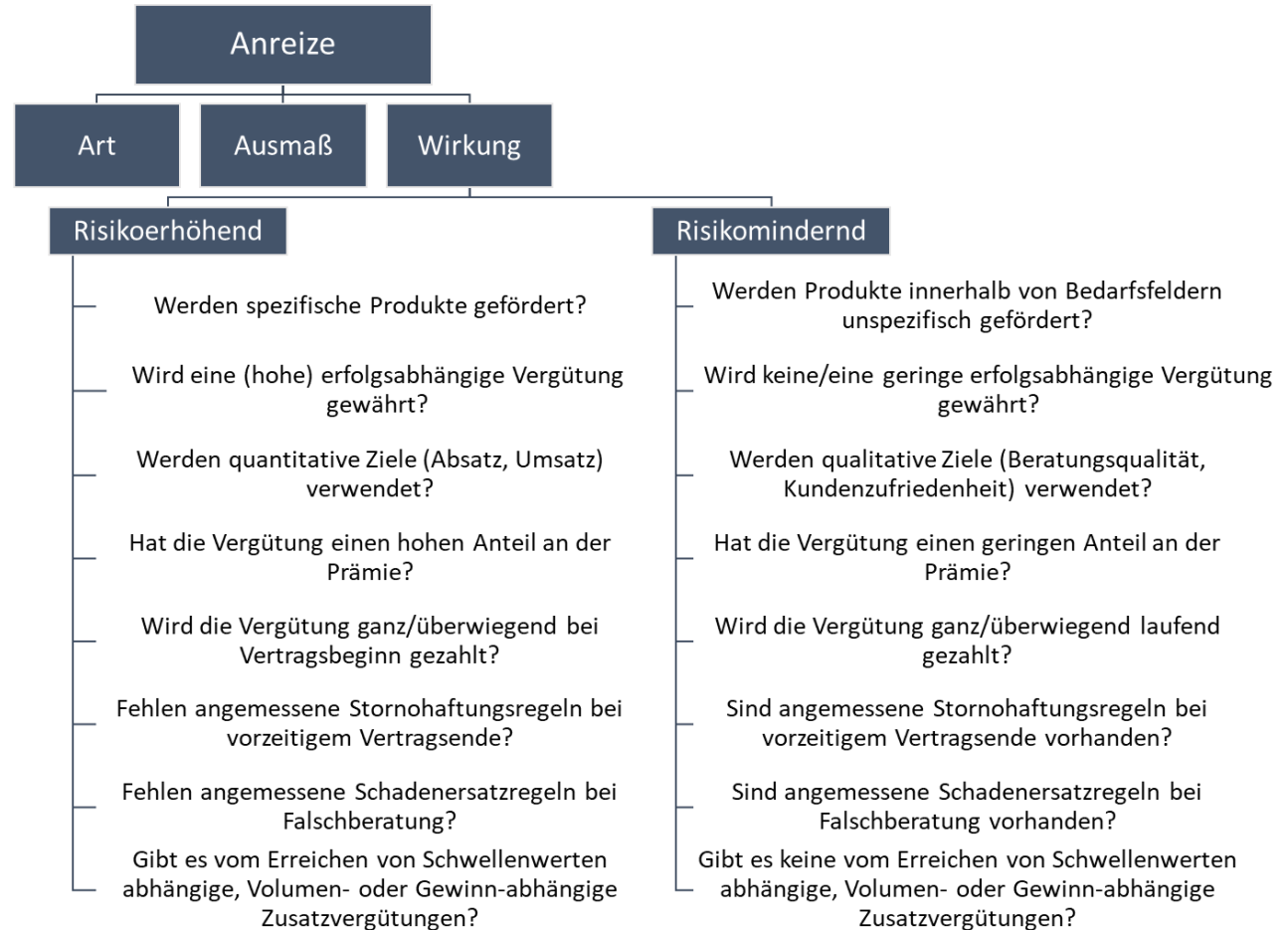
Change-Anforderungen...

- Erhebung: Welche Kunden mit welchen Bedürfnissen sind vorhanden? Wie wird der Kundenbedarf erhoben, ganzheitlich, fallweise, zufallsgetrieben? Welche dafür passenden Produkte werden angeboten / welche fehlen?
- Entscheidung: Wie soll der Verkaufsprozess künftig aussehen? Welche Produkte und Dienstleistungen werden von Partnern benötigt?
- Umsetzung: Marktforschung und Produktentwicklung durch Einbeziehung von Kunden, Abschied vom rein technischen Produktgedanken
- Evaluation: Erfahrungsaustausch über Erfahrungen mit Verkaufsprozessen

Inhalte der IDD und Wirkung

Artikel

8 IBIP-DA-E

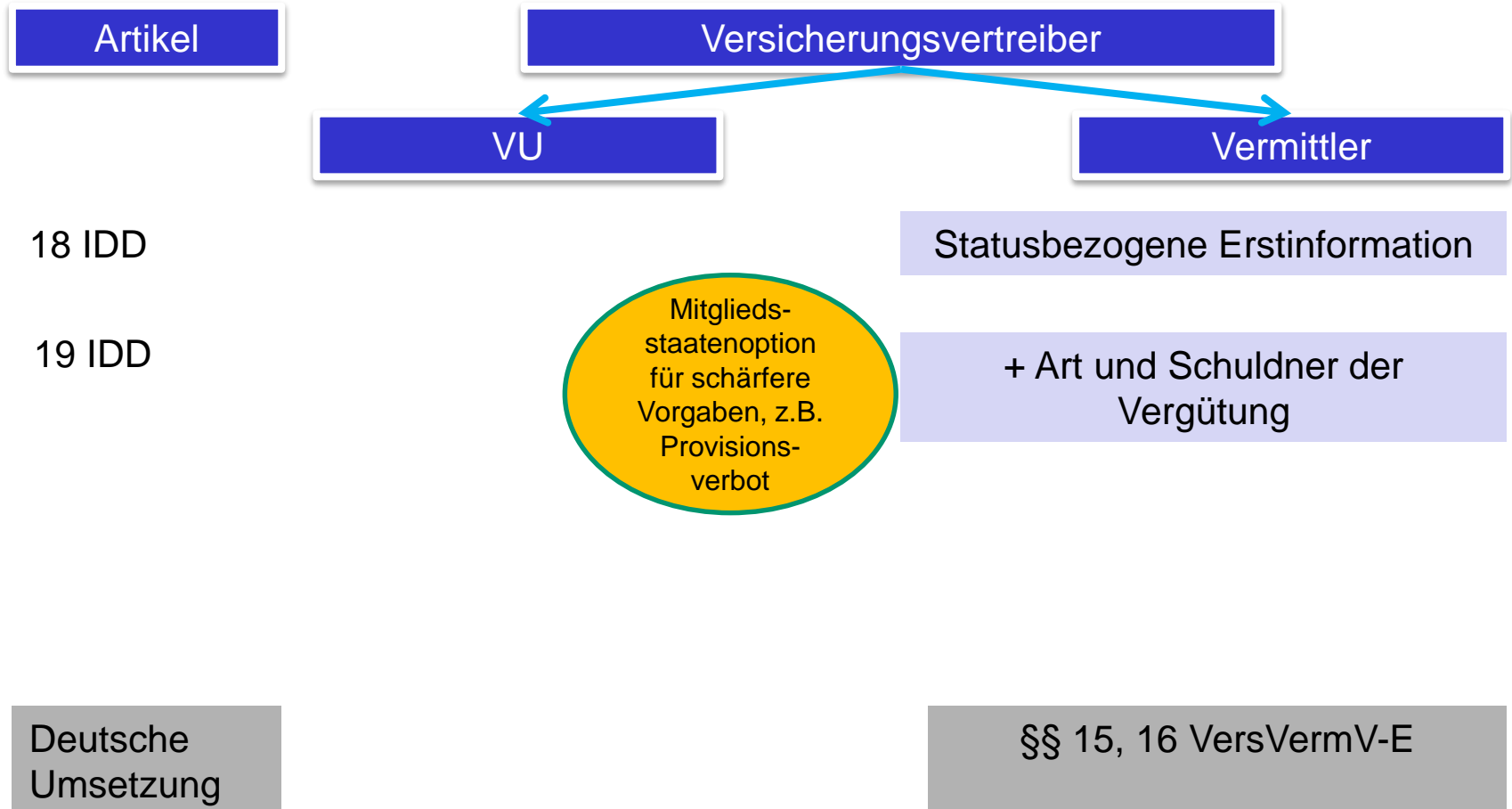




Change-Anforderungen...

- Erhebung: Welche Verkaufsziele, Vergütungssysteme und Anreize werden eingesetzt, und welche davon können die Kundenberatung beeinflussen? Wie werden Menschen geführt: Über Sinnbezüge oder über Geld?
- Entscheidung: Welche Änderungen sind notwendig, v.a. hinsichtlich Verkaufsziele, Abschlussprovision, Volumen-/Gewinn-abhängige Zusatzvergütungen, Incentives?
- Umsetzung: Bewertungen neutralisieren, Nachhaltigkeitselemente aufnehmen wie Kundenzufriedenheit/-begeisterung, Stornoquote
- Evaluation: Erfahrungskreise/Qualitätszirkel Vertriebssteuerung etablieren

Inhalte der IDD und Wirkung



Inhalte der IDD und Wirkung



20 IDD

Fragepflicht und Angebotsstellung nach Wünschen und
Bedürfnissen (W+B) des Kunden

Objektive und verständliche Information, damit der Kunde eine
wohlinformierte Entscheidung treffen kann

Angebot von Beratung: Persönliche Empfehlung an den Kunden,
warum das angebotene Produkt den W+B am besten entspricht

Beratungsgrundlage des Maklers:
ausgewogene und persönliche
Marktuntersuchung

Vertragsinformationspflicht, PiB in Nichtleben

Exkurs: Haben wir eine „Beratungspflicht“?

Versicherer (§ 6 VVG)

Soweit Anlass besteht

Fragepflicht

Beratungspflicht

Nur nach Prämienumfang

Begründungspflicht

Dokumentationspflicht

Verzichtsrecht

Ausnahme Makler-Verträge

Ausnahme Fernabsatz

Vermittler (§ 61 VVG)

Soweit Anlass besteht

Fragepflicht

Beratungspflicht

Nur nach Prämienumfang

Begründungspflicht

Dokumentationspflicht

Verzichtsrecht

Exkurs: Bekommen wir eine „Beratungspflicht“?

Versicherer (§ 6 VVG)

Soweit Anlass besteht

Fragepflicht

Beratungspflicht

Nur nach Prämienumfang

Begründungspflicht

Dokumentationspflicht

Verzichtsrecht

Ausnahme Makler-Verträge

Ausnahme Fernabsatz

Vermittler (§ 61 VVG)

Soweit Anlass besteht

Fragepflicht

Beratungspflicht

Nur nach Prämienumfang

Begründungspflicht

Dokumentationspflicht

Verzichtsrecht

Streichung; Erleichterung des Verzichts beim Fernabsatz (Text- statt Schriftform für VU und Vermittler)

Exkurs: Was sagt die IDD zur „Beratungspflicht“?

Versicherer

Muss

Kann

Fragepflicht

Beratung: Persönliche Empfehlung
warum Produkt Wünschen und
Bedürfnissen am besten entspricht

Begründungspflicht

Vertragsinformationspflicht zur
Entscheidungsfindung

Vermittler

Muss

Kann

Fragepflicht

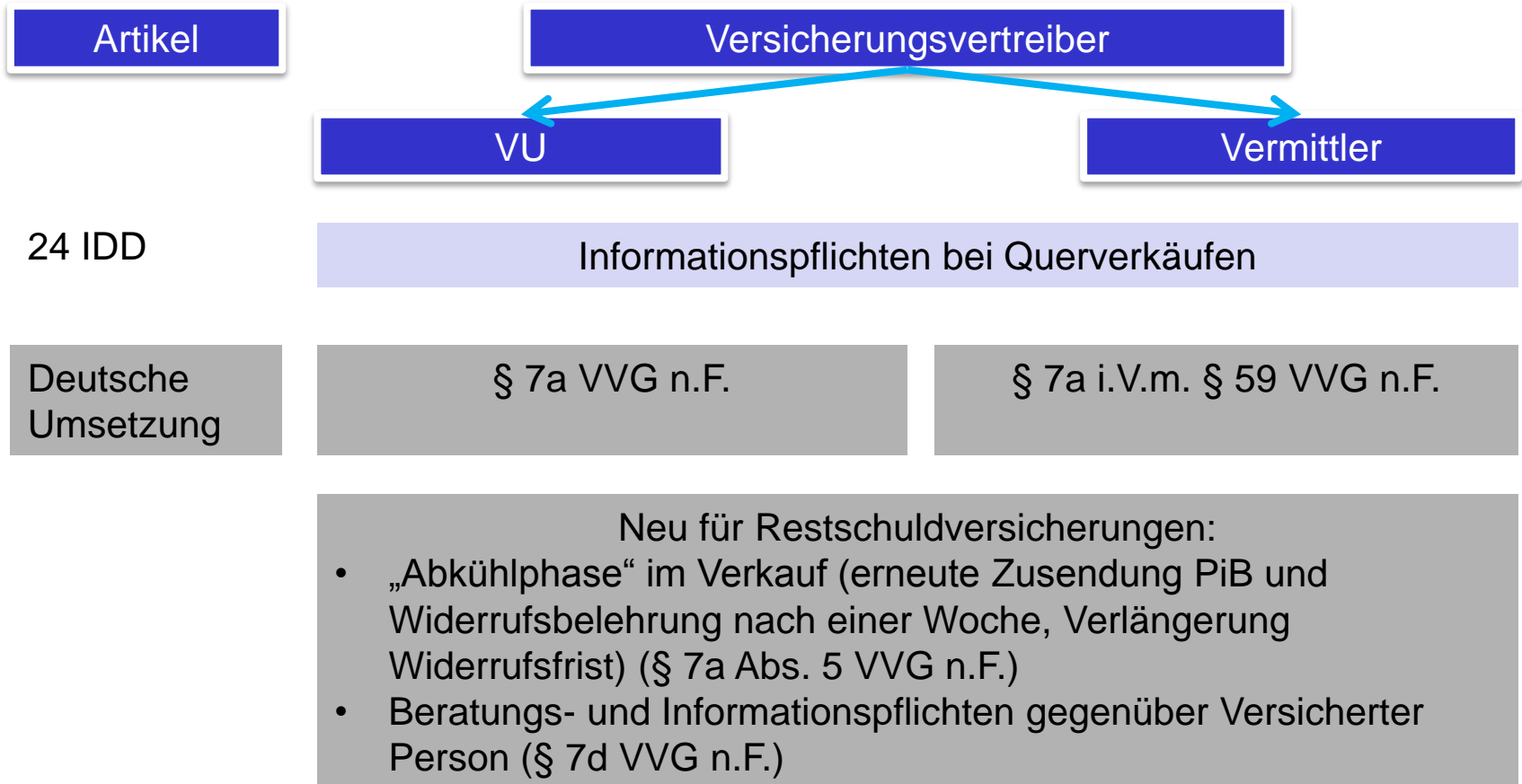
Beratung*: Persönliche Empfehlung
warum Produkt Wünschen und
Bedürfnissen am besten entspricht

Begründungspflicht

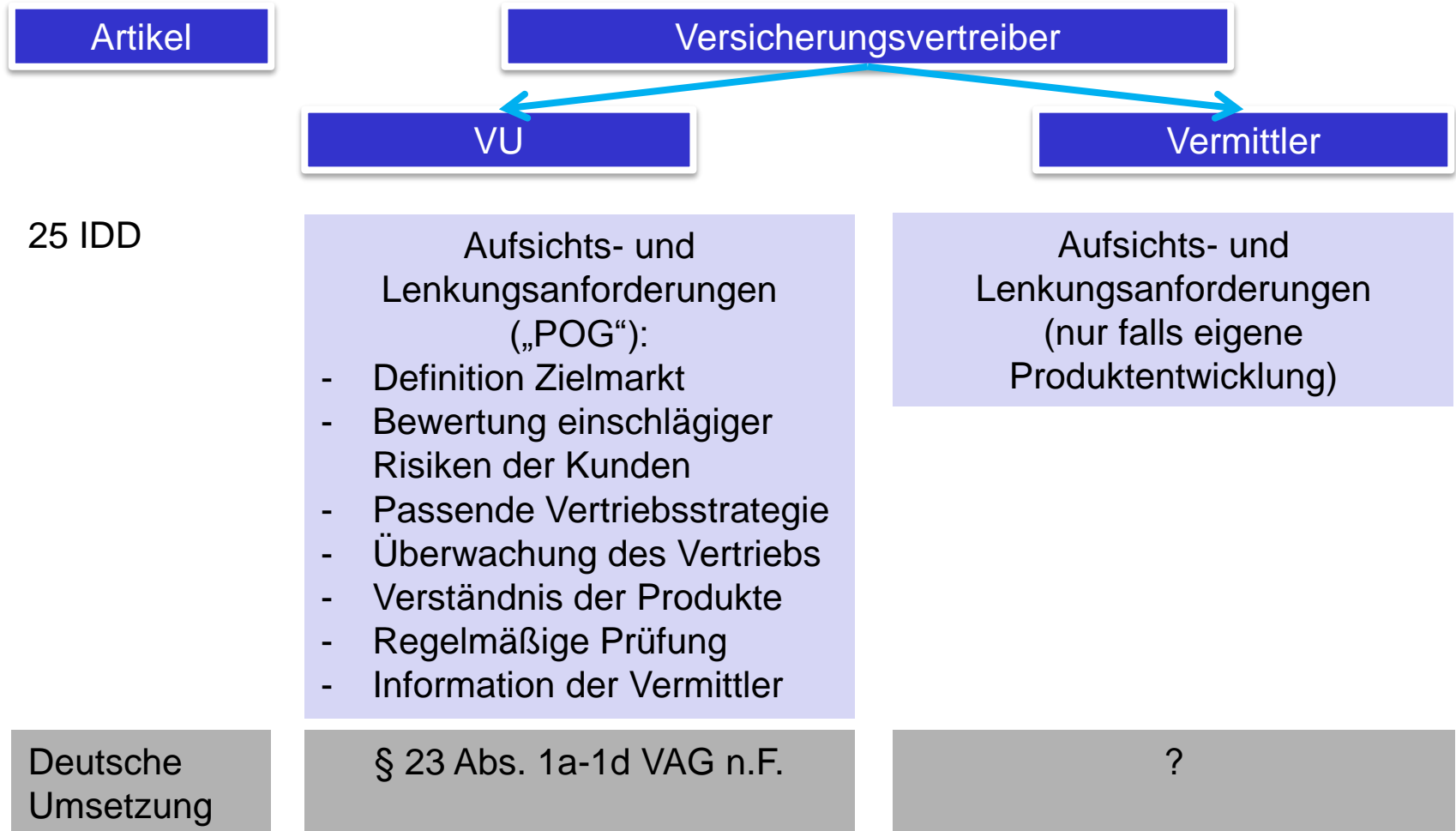
Vertragsinformationspflicht zur
Entscheidungsfindung

*Beim Makler wohl Pflicht – vgl.
Sachwalter-Rechtsprechung BGH

Inhalte der IDD und Wirkung



Inhalte der IDD und Wirkung

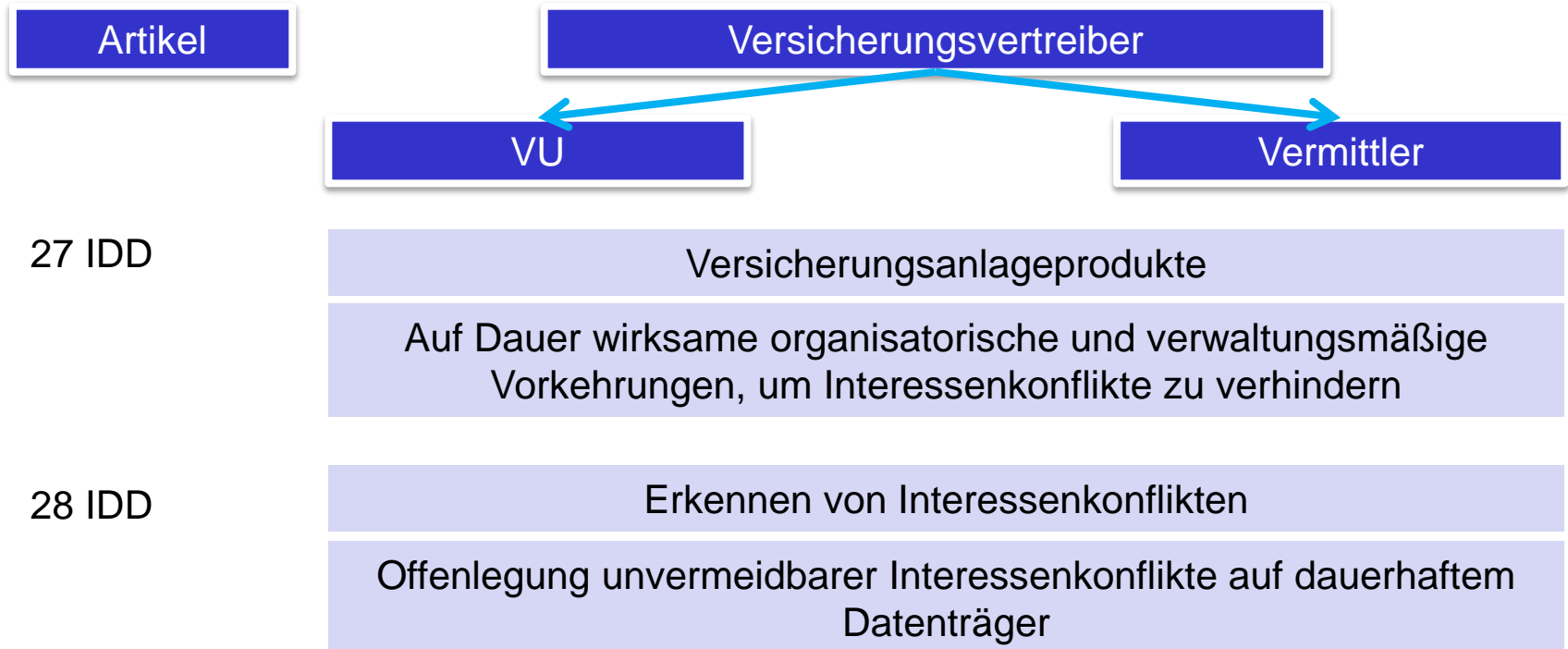




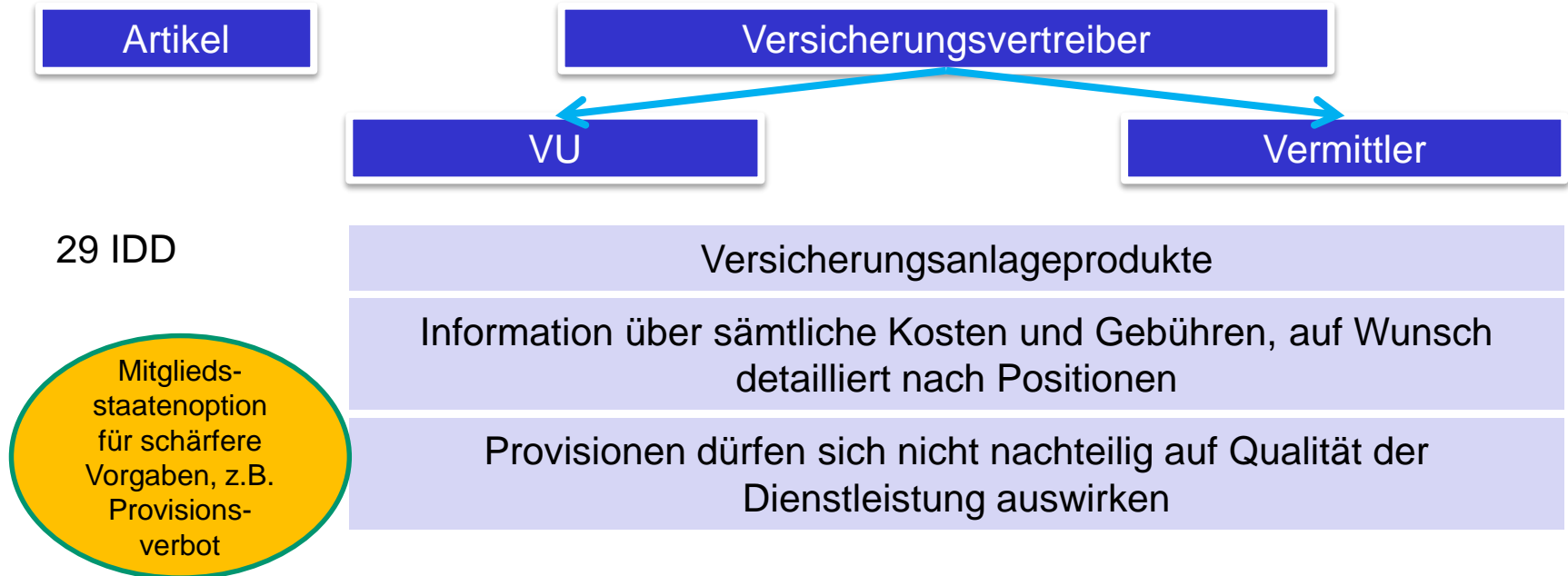
Change-Anforderungen...

- Erhebung: Wie entstehen bisher „Produkte“, und sind es überhaupt „Produkte“? Welche Rolle spielen Kundenbedürfnisse? Wie flexibel wird die Spartenrennung gehandhabt? Wer kann welche Produkte beraten?
- Entscheidung: Produktgenehmigungsprozess, Lizenzierungssystem für Vermittler, Weiterbildungssystem
- Umsetzung: Marktforschung, F+E-Bereich („Lab“), neuer Zuschnitt Ressorts, Erweiterung Partnerdatenbanken um Qualifikationskennziffern
- Evaluation: Erfahrungskreise/Qualitätszirkel Vertriebssteuerung etablieren

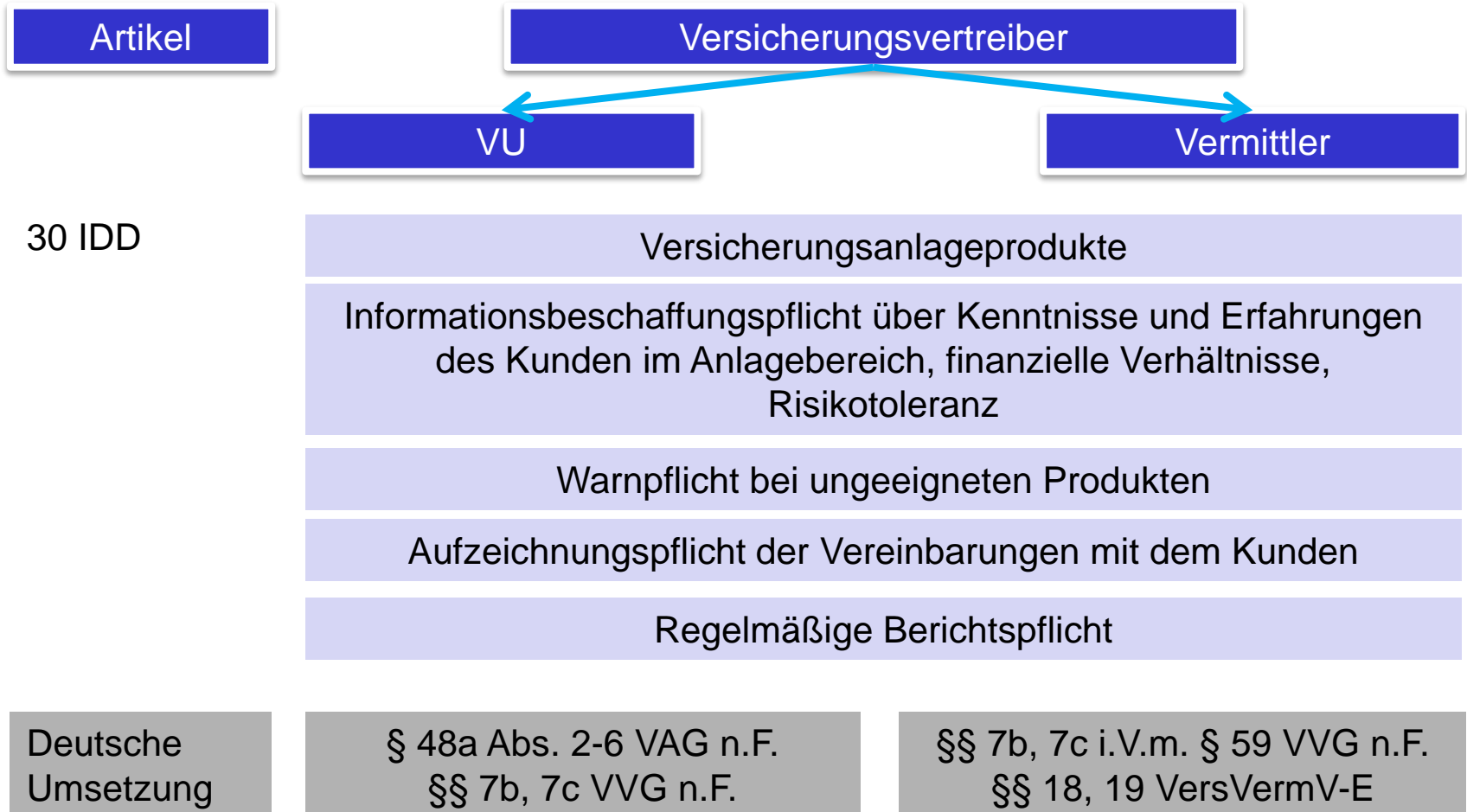
Inhalte der IDD und Wirkung



Inhalte der IDD und Wirkung



Inhalte der IDD und Wirkung



Inhalte der IDD und Wirkung

Beratung

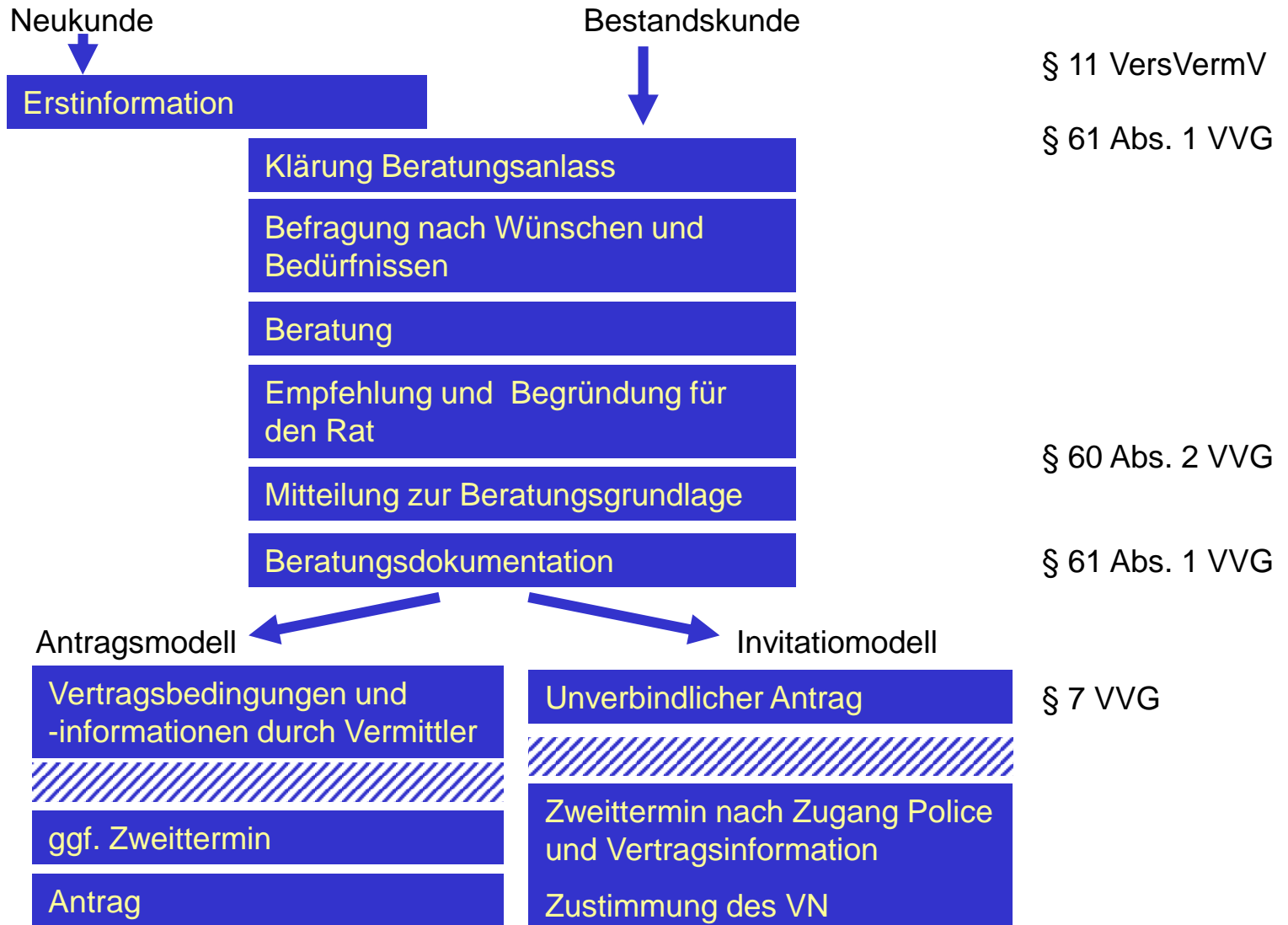
- **Geeignetheitsprüfung** (Art. 30 Abs. 1 IDD, § 7c Abs. 1 VVG)
 - Fragepflicht (Kenntnisse, Erfahrungen, finanzielle Verhältnisse, Anlageziele, Risikotoleranz)
 - Pflicht geeignete, der Risikotoleranz und Verlusttragfähigkeit entsprechende Produkte zu empfehlen

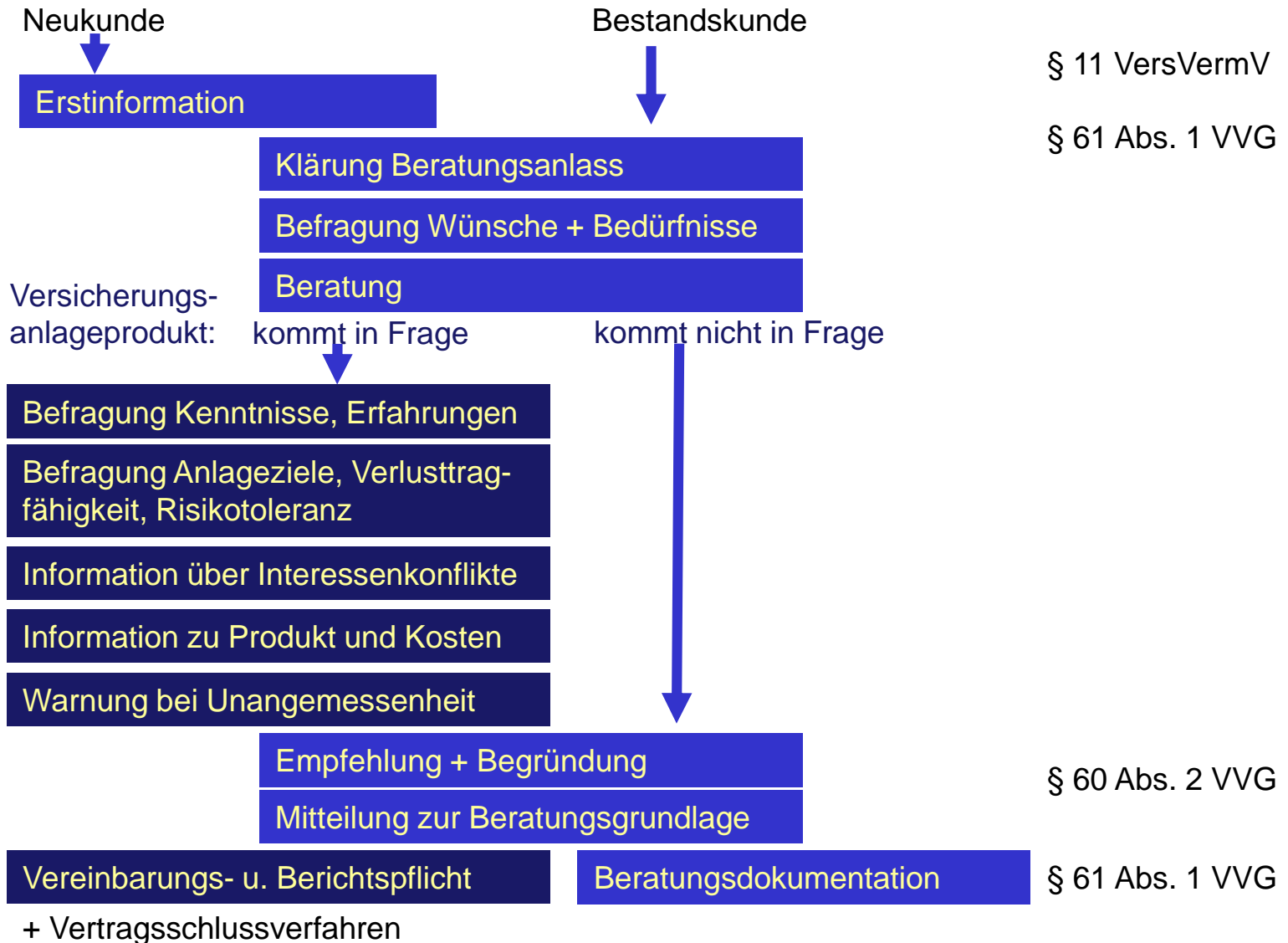
Keine
Beratung

- **Angemessenheitsprüfung** (Art. 30 Abs. 2 IDD, § 7c Abs. 2 VVG)
 - Fragepflicht (s.o.)
 - Warnpflicht bei unangemessenen Produkten, ggf. in standardisierter Form

Keine
Befragung u.
Beratung

- **Vertrieb nichtkomplexer Versicherungsanlageprodukte** (Art. 30 Abs. 3 IDD, § 7c Abs. 3 VVG)
 - **Mitgliedsstaatenoption** zum erleichterten Vertrieb nichtkomplexer VAP
 - Vertrieb auf Veranlassung des Kunden (z.B. eigeninitiative Internetanfrage)
 - Informationspflicht des Anbieters: keine Angemessenheitsprüfung, keine Anwendung einschlägiger Wohlverhaltenspflichten, ggf. in standardisierter Form
 - Interessenkonfliktregeln (Art. 27/28 IDD) sind einzuhalten







Change-Anforderungen...

- Erhebung: Wie verkaufen die Vermittler derzeit Altersvorsorge? Welche Erfahrung besitzen sie mit Anlageberatung/-vermittlung?
- Entscheidung: Wie soll der neue Verkaufsprozess aussehen? Wer soll Versicherungsanlageprodukte verkaufen dürfen?
- Umsetzung: Aus- und Weiterbildung, Beratungstools, Qualitätssicherungsmaßnahmen wie z.B. Kundenzufriedenheitsbefragungen einsetzen, Betreuungsprozesse etablieren
- Evaluation: Erfahrungskreise/Qualitätszirkel LV-Vertrieb etablieren

Gliederung

- Ausgangssituation
- Ziel der europäischen Regulierung
- Zeitplan und Ablauf der IDD-Umsetzung
- Inhalte der IDD und Wirkung
- **Das IDD-Umsetzungsgesetz**
- Herausforderungen für Versicherer und Vermittler

Das IDD-Umsetzungsgesetz

- Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes
- Anlässe:
 1. IDD-Umsetzung
 2. Förderung der Honorarberatung (Koalitionsvereinbarung)
 3. Regelung des Provisionsabgabeverbots (Befristung Verordnungen auf 1.7.2017)
 4. Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes (nicht spezifisch interessant für den Versicherungsvertrieb)

Das IDD-Umsetzungsgesetz: Honorarberatung

- Vertriebsstruktur bisher

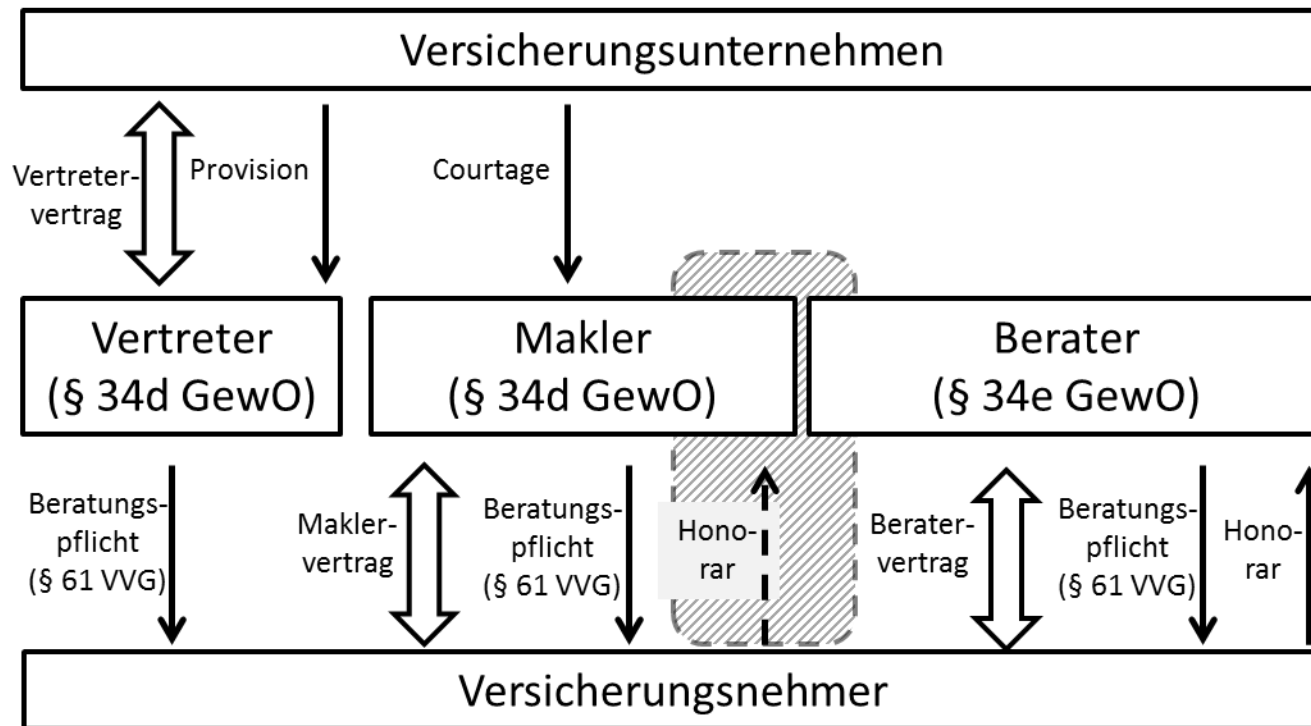


Abb.: Beenken 2016

Das IDD-Umsetzungsgesetz: Honorarberatung

- Vertriebsstruktur neu (RegEntwurf)

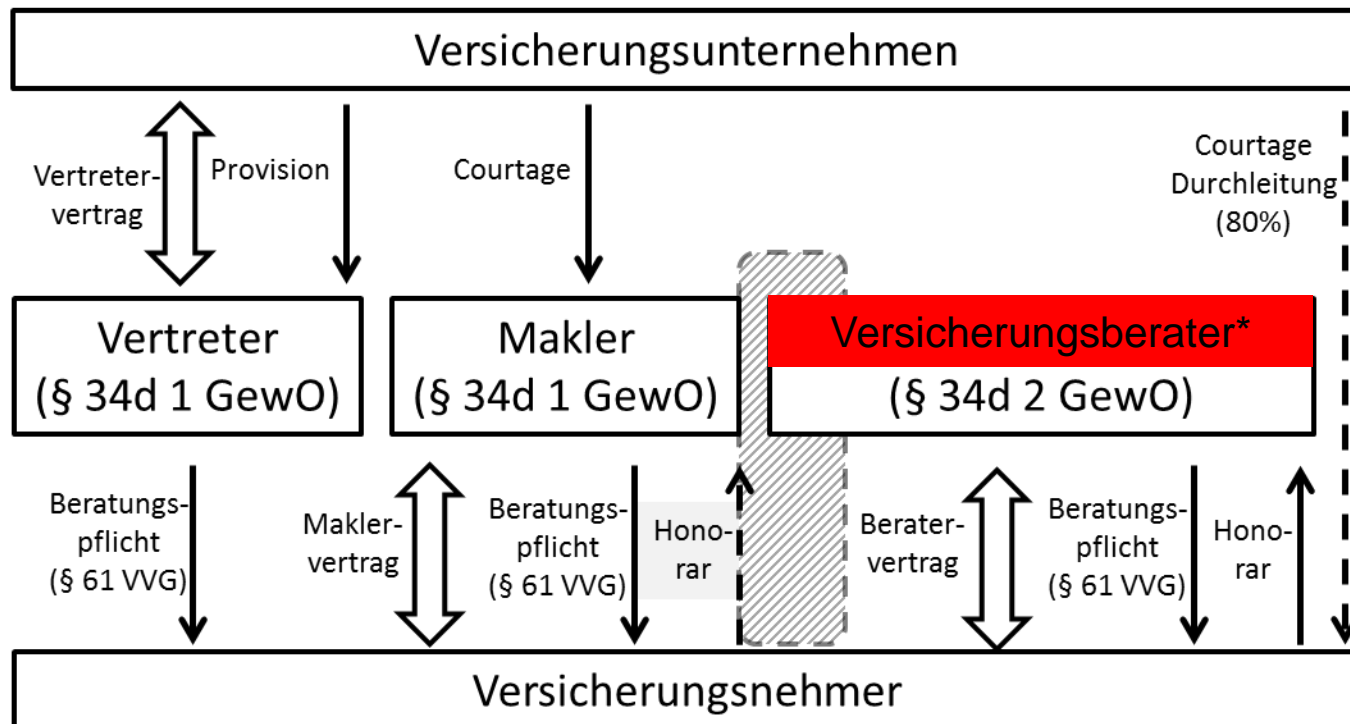


Abb.: Beenken 2016

*Kabinettsbeschluss 18.1.2017

Honorarberatung und Vergütungsstrukturen

- Vergleich Aufgaben, erlaubte Zielgruppen, Vergütung

Ist-Stand:

Beratung		
Rechtliche Beratung	Außergerichtl. Vertretung	Nicht rechtliche Beratung

Vermittlung oder Abschluss	
----------------------------	--

Makler
(§ 34d GewO)

Nicht-Verbraucher	nicht erlaubt	Alle
Honorar	./.	über Vermittlung abgedeckt

Alle	
Courtage	Honorar + Nettotarif

Berater
(§ 34e GewO)

Alle	Alle	Alle
Honorar	Honorar	Honorar

Alle (nur Unterstützung bei Vermittlung)	
Honorar + Bruttotarif	Honorar + Nettotarif

Neu nach Referentenentwurf:

Makler
(§ 34d 1 GewO)

Nicht-Verbraucher	nicht erlaubt	Alle
Honorar	./.	über Vermittlung abgedeckt

Alle	
Courtage	Honorar + Nettotarif

Berater
(§ 34d 2 GewO)

Alle	Alle	Alle
Honorar	Honorar	Honorar

Alle	
Honorar + Nettotarif	Honorar + Gut-schrift Versicherer



Change-Anforderungen...

- Erhebung: Besteht ein Angebot von und Nachfrage nach Nettotarifen? Welchen Aufwand bedeutet das Durchleitungsverfahren? Welcher Zulauf zum Versicherungsberater oder Honorar-Makler-Status wird erwartet?
- Entscheidung: Zusammenarbeit mit Versicherungsberatern? Angebot von Nettotarifen oder Durchleitungsverfahren? Reputationsfreundliche Vorgaben zur Honorargestaltung? Angebot skalierbarer Courtagen?
- Umsetzung: Neue Tarife, standardisierte Honorarvereinbarungen oder Kooperationen mit seriösen Honorardienstleistern
- Evaluation: Erfahrungskreise/Qualitätszirkel Honorarvertrieb etablieren

Das IDD-Umsetzungsgesetz: Provisionsabgabeverbot

- Umsetzung
 - Bisher in Verordnungen geregelt, die mit der VAG-Novelle 2016 befristet wurden auf den 1.7.2017
 - Seit 2011 nicht mehr von BaFin durchsetzbar nach verlorenem VG-Prozess
 - Neu einfachgesetzlich geregelt in §§ 48b VAG, 34d Abs. 1 GewO
 - VU und Vermittler dürfen VN, VP und Bezugsberechtigten keine Sondervergütungen gewähren
 - Bagatellgrenze 15 Euro pro Jahr
 - Ausnahme: Abgabe dient zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung

Das IDD-Umsetzungsgesetz: Kritik

- Zahlreiche Probleme, Beispiele:
 - Festhalten an getrennten Aufsichtsregimen BaFin – IHKn
 - Behauptung: 1:1-Umsetzung
 - Realität: teils 1:0,5-, teils 1:1,5-Umsetzung
 - Fehlende Umsetzung unter anderem von
 - Vertriebssteuerungsvorgaben Vermittler (Art. 17, 3 IDD)
 - Standards für Vertrieb ohne Beratung (Art. 20 IDD)
 - POG für Vermittler (Art. 25 IDD)
 - „Zu viel“ an Umsetzung bei Themen wie
 - Allgemeine Beratungspflicht
 - Honorarberatung

Das IDD-Umsetzungsgesetz: Kritik

- Zahlreiche Probleme, Beispiele:
 - Ideologisch motivierte Umgestaltung Versicherungsberater:
 - Neuer Makler-Typus mit Honorarberater-Heiligenschein,
 - aber ohne jegliche Verbraucherschützende Leitplanken (Vergütungsart, Vergütungshöhe, Stornohaftung) ,
 - mit der Perspektive auf unfairen Wettbewerb gegenüber traditionellen Vermittlern (Level Playing Field?!)
 - § 34e GewO – Versicherungsberater seit 29.7.2017 außer Kraft, aber § 34d Abs. 2 GewO n.F. tritt erst am 23.2.2018 in Kraft

Gliederung

- Ausgangssituation
- Ziel der europäischen Regulierung
- Zeitplan und Ablauf der IDD-Umsetzung
- Inhalte der IDD und Wirkung
- Das IDD-Umsetzungsgesetz
- **Herausforderungen für Versicherer und Vermittler**

Herausforderungen für Versicherer und Vermittler

- Kurz gesagt:



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Prof. Dr. Matthias Beenken

Professur BWL, insbes. Versicherungswirtschaft
Fachhochschule Dortmund
Emil-Figge-Str. 38
44227 Dortmund
E-Mail Matthias.Beenken@fh-dortmund.de

Redaktionsbüro
Op de Veih 61
44869 Bochum
Tel. 0 23 27/99 44 83
E-Mail Matthias.Beenken@t-online.de
www.MatthiasBeenken.de

**Fachhochschule
Dortmund**

University of Applied Sciences and Arts