

2018  
START

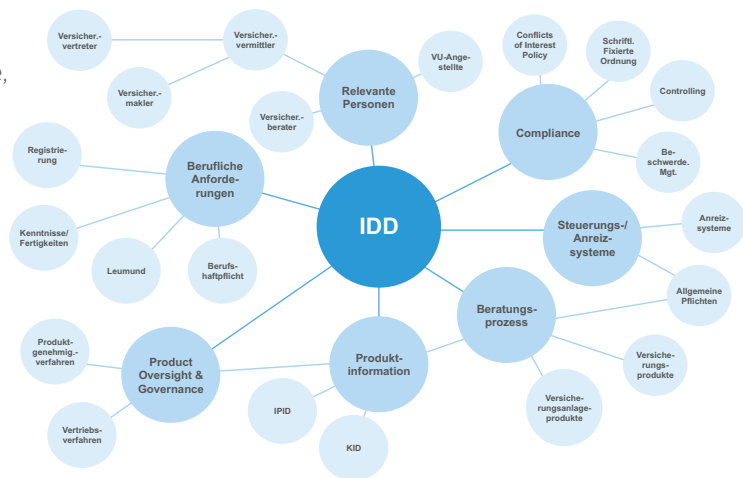
## Die IDD – Chance für unsere Zusammenarbeit: Erste Informationen für Vermittler

„Wir sollten bei der IDD vor allem die Vorteile sehen und die Richtlinie als Chance begreifen:  
**Kunden** erhalten eine qualitative Beratung, bei der der individuelle Bedarf im Mittelpunkt steht.  
**Versicherer** machen sich bei der Produktentwicklung noch mehr Gedanken, was ein Tarif kann und was nicht.  
**Berater** kommen weg vom Produktverkauf hin zu einer wünschenswerten ganzheitlichen Beratung.“

Martin Gräfer, Vorstand der Bayerischen

### Die IDD ist da – darum geht es:

- IDD ist die Abkürzung für Insurance Distribution Directive, auf deutsch: Versicherungsvertriebsrichtlinie.
- In Deutschland wurde die Richtlinie der EU-Kommission im Juni 2017 in einem Gesetz umgesetzt, das am 23.2.2018 in Kraft tritt. Es umfasst
  - Änderungen in der Gewerbeordnung,
  - im Versicherungsvertragsgesetz,
  - im Versicherungsaufsichtsgesetz.
  - Ebenfalls geändert wird die Versicherungsvermittlungsverordnung.
- IDD greift damit in viele Bereiche rund um die Versicherungswirtschaft ein.



### Eine Herausforderung? Ja – aber vor allem eine Chance:

EU-weit werden wesentliche Punkte vereinheitlicht und rechtsverbindlich. Neue kundenorientierte Standards in Beratung, Vertrieb, Produktempfehlung, Dokumentation, Qualifikation und Vergütung sollen den Verbraucherschutz steigern und das Kundenvertrauen stärken.

#### Die Ziele im einzelnen:

- Stärkere Kundenorientierung bei den **Produkten** für mehr Transparenz und Vergleichbarkeit.
- Konkrete **Vergütungsregeln** zur Vermeidung von Interessenkonflikten.
- Einheitliche **Beratungs- und Verkaufsstandards** für mehr Kundenzufriedenheit und -bindung.
- Erhöhte Anforderungen an die **Vermittlerqualifikation** zur weiteren Steigerung der Beratungsqualität.

#### Der Ansatz der Bayerischen:

- Gemeinsam mit unseren Vermittlern und Partnern wollen wir die geforderte ganzheitliche Beratung in den Fokus rücken und das Kundenvertrauen stärken. Dabei ist es für uns als Bayerische selbstverständlich, Sie zu unterstützen und Ihnen optimale Prozesse für Ihre Beratung zu bieten.

# IDD – die wichtigsten Regelungen im Überblick



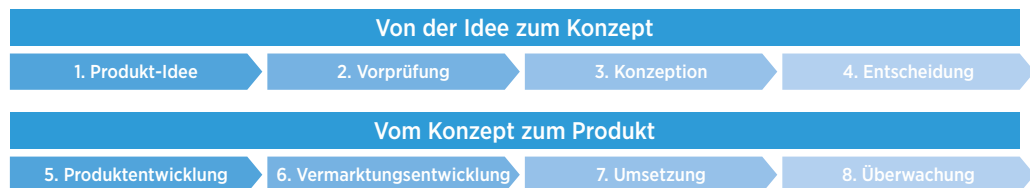
## Im Bereich Produkte

Hier geht es vor allem um mehr **Transparenz und Vergleichbarkeit** für die Kunden. Deshalb sind neue Prozesse vorgeschrieben und es gibt neue Informationspflichten.

### Unsere Aufgaben:

#### Produktfreigabeverfahren

- Für neue Produkte bzw. bei wesentlichen Produktänderungen müssen Versicherungsunternehmen ein Produktfreigabeverfahren nachweisen. In der Bayerischen gibt es schon lange ein 8-stufiges Verfahren.



#### Zielmarkt

- Versicherungsunternehmen müssen für jedes neue/wesentlich geänderte Produkt einen Zielmarkt festlegen. Versicherungsvermittler dürfen die Produkte nur an Personen aus diesem Zielmarkt vermitteln. Dafür stellen wir Ihnen wie gewohnt alle nötigen Informationen zur Verfügung.

#### Einführung von IPIDs

- Die bisherigen Produktinformationsblätter werden durch „IPIDs“ ersetzt. Diese standardisierten Informationsblätter zu Nichtlebensversicherungsprodukten sind nach einer bundesweit einheitlichen Vorgabe farbig gestaltet. Die Übergabe in dieser Form ist verpflichtend. Die IPIDs zu den Kompositprodukten der Bayerischen finden Sie auf [www.diebayerische.de/berater-ipids](http://www.diebayerische.de/berater-ipids)

#### Ihre Aufgabe:

#### Produktvertriebsvorkehrungen

- Als Vermittler sind Sie verpflichtet, sich die Vorgaben der Versicherer zu beschaffen und umzusetzen. Ihre Umsetzungsansätze müssen lt. einer Verordnung der Europäischen Kommission\* schriftlich vorliegen und auch Ihren Mitarbeitern zur Verfügung stehen.

\*s. Europäische Kommission / Verordnung Produktvertriebsvorkehrungen / Regelungen in Kapitel III (Artikel 10 – 12).



## Im Bereich Vergütung

Kunden haben laut IDD ein Recht auf die **Produkttempfehlungen, die ihren Bedürfnissen am besten entsprechen. Vermittlerinteressen (z. B. Vergütungsregelungen) dürfen mit dieser Pflicht nicht kollidieren.**

#### Interessenkonflikte vermeiden.

- Versicherungsunternehmen dürfen keine Anreize schaffen, die Vermittler dazu bringen, evtl. andere, für den Kunden weniger geeignete Produkte zu empfehlen. Dazu gehören Maßnahmen im Bereich Vertriebsvergütung oder Verkaufsziele.
- Die Kunden haben einen Anspruch darauf, dass ihre Berater sie auf mögliche Vorteile hinweisen, auch wenn diese vielleicht nicht im Interesse der Vermittler sind.

#### Provisionsabgabeverbot

Zu Ihrem eigenen Schutz beachten Sie bitte § 48b des VAG (Versicherungsaufsichtsgesetz), der seit 2017 gilt:

- Versicherungsvermittlern ist es untersagt, aus einem Versicherungsvertrag Sondervergütungen zu gewähren oder zu versprechen. Dazu zählt vor allem die vollständige/teilweise Provisions- (bzw. Courtage-) Abgabe.

**Vorsicht, Missachtung kann teuer werden:** Ein Verstoß gilt als Ordnungswidrigkeit und kann mit bis zu 5.000 Euro geahndet werden.

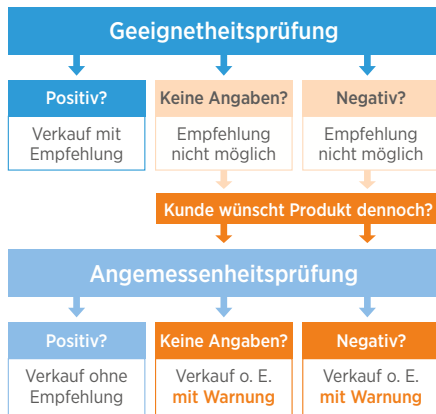


## Im Bereich Beratung

Die bisherigen Regelungen werden im Sinne der Kunden erweitert. So muss bei Empfehlungen auch erläutert werden, warum das Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entspricht. Auch Dokumentation und Archivierung sind wichtig.

### Informationspflichten vor Vertragsabschluss

- Zusätzlich zur bisherigen VVG-konformen Vorstellung ist der Kunde über folgende Punkte zu informieren: Art und Herkunft der Vermittlungsvergütung, mögliche Interessenkonflikte aufgrund von Beteiligungen sowie Beschwerdemöglichkeiten.



### Neu in der VAP-Beratung: Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung

Eine wichtige neue Regelung gibt es in der Beratung zu **Versicherungsanlageprodukten (VAP)**, also vor allem zu fondsgebundenen Lebensversicherungen (s. § 7c des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG):

- In einer umfangreichen „**Geeignetheitsprüfung**“ muss der Kunde Fragen zu Kenntnissen und Erfahrungen im Anlagebereich sowie zu finanziellen Verhältnissen, Anlagezielen und Risikotoleranz beantworten.
- Bei einem Verzicht muss der Kunde in der kleineren „**Angemessenheitsprüfung**“ mindestens Auskunft über Kenntnisse und Erfahrungen geben.
- Ein VAP ist für den Kunden nicht geeignet oder angemessen? Oder der Kunde möchte keine Angaben machen? Dann dürfen Sie **das Produkt nicht aktiv empfehlen, aber trotzdem vermitteln** – allerdings mit einem Warnhinweis.

**Vorsicht, Missachtung kann teuer werden:** Ein Verstoß gilt als Ordnungswidrigkeit und kann mit bis zu 5.000 Euro geahndet werden.

### Beratungsverzicht im Fernabsatz

- Speziell beim „Fernabsatz“ (z. B. Verkauf über Telefon oder Internet) wünschen viele Kunden keine Beratung. Dieser Beratungsverzicht muss jetzt dokumentiert werden, in einer „lesbaren Erklärung in Textform auf einem dauerhaften Datenträger“ (z. B. in einer E-Mail).

### Die Bayerische unterstützt Sie auf Wunsch bei der IDD-konformen Beratung:

- Die Angemessenheitsprüfung finden Sie bereits jetzt in Bay4all, demnächst stellen wir Ihnen dort auch die Geeignetheitsprüfung zur Verfügung.
- Auch der Beratungsverzicht lässt sich über unsere Tarifierungsrechner VOIS bzw. Bay4all dokumentieren. In unseren Online-Abschlussrechnern (ZAHN, PHV etc.), die Sie auf Ihre Homepage integrieren können, ist er ebenfalls integriert



## Im Bereich Qualifikation

Kunden haben Anspruch auf qualifizierte Beratung – und entsprechend qualifizierte Berater. Die IDD gibt dafür verschiedene neue Regelungen vor.

### Grundsätzliche Voraussetzungen für Vermittler und ihre Mitarbeiter

- Mitarbeiter, die Kunden beraten oder unmittelbar an der Vermittlung beteiligt sind, dürfen nur dann für Sie arbeiten, wenn sie zuverlässig sind und in geordneten wirtschaftlichen Verhältnissen leben.
- Außerdem müssen sie für die Vermittlung der jeweiligen Versicherung sachgerecht qualifiziert sein.
- Darüber hinaus sind diese Mitarbeiter und auch Sie selbst gesetzlich verpflichtet, sich jeweils **15 Stunden je Kalenderjahr** weiterzubilden und dies auch nachzuweisen.

**Übrigens:** Ihre Ansprechpartner in der Bayerischen erfüllen diese Anforderung selbstverständlich auch.

[www.diebayerische.de/portal/berater/kontakt\\_makler/ansprechpartner.html](http://www.diebayerische.de/portal/berater/kontakt_makler/ansprechpartner.html)

Nutzen Sie unser umfangreiches Schulungsangebot für Ihre Weiterbildung. Die aktuellen Themen und Termine finden Sie auf [www.diebayerische.de/webinare](http://www.diebayerische.de/webinare)

## Die IDD ist da. Wie dürfen wir Sie unterstützen?

Ausführliche Infos zur IDD finden Sie im Blog der Bayerischen in einem ausführlichen Special:  
[www.umdenken.co/idd/](http://www.umdenken.co/idd/)

Dabei geht es u. a. um folgende Themen:



### Interviewserie mit Martin Gräfer (Vorstand) und Konrad Häuselmeier (Projektleitung IDD)

- Herausforderungen der IDD  
[www.youtube.com/watch?v=On21OPIlrLE](http://www.youtube.com/watch?v=On21OPIlrLE)
- Der neue Beratungsprozess  
[www.youtube.com/watch?v=KgHYs\\_u3e4A](http://www.youtube.com/watch?v=KgHYs_u3e4A)
- Maßnahmen der Bayerischen  
[www.youtube.com/watch?v=Ue-vx3nOUpQ](http://www.youtube.com/watch?v=Ue-vx3nOUpQ)



### Wie fit sind Sie in Sachen IDD?

- Testen Sie Ihr Wissen in unserem dreiteiligen Quiz.  
[www.umdenken.co/2017/09/idd-quiz-teil-1/](http://www.umdenken.co/2017/09/idd-quiz-teil-1/)  
[www.umdenken.co/2017/09/idd-quiz-teil-2-weiter-gehts/](http://www.umdenken.co/2017/09/idd-quiz-teil-2-weiter-gehts/)  
[www.umdenken.co/2017/09/idd-quiz-teil-3/](http://www.umdenken.co/2017/09/idd-quiz-teil-3/)

### So bereiten Sie sich als Vermittler auf die IDD vor

- Nutzen Sie die Checkliste von Prof. Dr. Matthias Beenken  
[www.kubiev.de/images/files/IDD-Checkliste-Vermittler-V4.pdf](http://www.kubiev.de/images/files/IDD-Checkliste-Vermittler-V4.pdf)

Darüber hinaus können Sie folgende Unterlagen bei uns anfordern:



### 19 Fragen zur IDD.

- Was Versicherungsvermittler wissen müssen
- Bitte bei ihrem Ansprechpartner unter B 600000 bestellen oder online lesen auf [www.umdenken.co/2017/10/19-fragen-zur-idd/](http://www.umdenken.co/2017/10/19-fragen-zur-idd/)



### Kompass-Heft Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)

- Zahlen, Daten, Fakten – Umsetzung der Vermittlerpflichten in die Praxis
- Bitte bei ihrem Ansprechpartner unter B 600001 bestellen

Ihre Fragen und Anmerkungen zur IDD erreichen uns unter [idd@diebayerische.de](mailto:idd@diebayerische.de)