

EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung: Inkrafttreten in Raten?

Am 23. Februar 2018 tritt die neue Vertriebsrichtlinie (IDD) in Kraft – oder auch nicht. Zum Hintergrund: Das neue Regelwerk steht auf zwei Beinen, den direkt geltenden Durchführungsverordnungen der EU und der nationalen Gesetzgebung. Der deutsche Gesetzgeber hat bereits die erforderlichen gesetzlichen Anpassungen vorgenommen, die hauptsächlich ab dem 23. Februar 2018 gelten. Offen ist noch die nationale Versicherungsvermittlerverordnung, für die es aber schon einen Änderungsentwurf gibt.

Einige EU-Staaten haben jedoch signalisiert, dass sie die Umsetzung nicht fristgemäß schaffen werden. Daher erörtert die EU aktuell, ihre Verordnungen sechs Monate später in Kraft treten zu lassen. Inwieweit der deutsche Gesetzgeber darauf eingeht, stand zum Redaktionsschluss noch nicht fest. Die wesentlichen Anforderungen zeichnen sich aber schon ab:

Weiterbildung

Es besteht eine Weiterbildungsverpflichtung von jährlich 15 Stunden. Sie gilt nicht nur für alle Vermittler, sondern auch für sämtliche Beschäftigte von Versicherungsunternehmen und Vermittlerbetrieben, die beratend und vermittelnd tätig sind. Tippgeber sind nicht betroffen.

Die Weiterbildung kann durch Institutionen oder Personen erfolgen, die hierfür die gesetzlichen Voraussetzungen erfüllen. Wir wollen entsprechende Weiterbildungsangebote unterbreiten.

Die Weiterbildung ist zu dokumentieren. Der deutsche Verordnungsentwurf sieht vor, dass der selbstständige Vermittler seiner zuständigen IHK spätestens zum 31. Januar des Folgejahres erklärt, dass er die jährlichen Pflichtstunden erfüllt hat. Hierfür soll es ein Musterformular geben, das erstmals im Jahr 2019 einzureichen ist. In den Stellungnahmen mehrerer Fachverbände wird eine schlankere Dokumentation gefordert.

Produkte

Für Produkte ist ein internes Produktgenehmigungsverfahren einzurichten. Dies



betrifft nicht nur die Versicherer, sondern auch Vermittler, die mit eigenen Deckungskonzepten tätig sind. Die Produktgeber werden verpflichtet, die Vermittler über das Produkt und das Genehmigungsverfahren zu unterrichten. Die Vermittler werden verpflichtet, sich diese Informationen einzuholen, wenn sie diese Produkte vertreiben. Die Aushändigung eines Produktinformationsblattes ist nun bei allen Kunden erforderlich.

Beratung und Vergütung

Versicherungsunternehmen und Vermittler müssen die Vergütungsanreize so ausgestalten, dass sie nicht im Widerspruch dazu stehen, im bestmöglichen Kundeninteresse zu handeln. Insbesondere soll vermieden werden, dass ein bestimmtes Produkt empfohlen wird, obwohl der Versicherer oder der Vermittler ein anderes Produkt anbietet, das den Kundenbedürfnissen besser entspricht. Dies wirft zahlreiche Fragen zur Praktikabilität auf. Es bleibt zu hoffen, dass sie noch vom Gesetzgeber geklärt werden und nicht erst vor Gericht. Für Kapitalanlageprodukte wie kapitalbildende Lebensversicherungen gelten weitere Informations- und Beratungspflichten.

Das Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbot wurde nun gesetzlich festgeschrieben. Es sind lediglich geringwertige Belohnungen oder Geschenke zur Anbahnung oder anlässlich eines Vertragsabschlusses zulässig, soweit diese einen Gesamtwert von 15 Euro pro Versicherungsverhältnis und Kalenderjahr nicht überschreiten.

Versicherungsberater und Vergleichsportale

Für den Versicherungsberater gelten sinngemäß die gleichen Anforderungen zur Qualifikation wie für den Versicherungsvermittler. Der Versicherungsberater darf sich seine Tätigkeit aber nur durch den Auftraggeber vergüten lassen. Daher gibt es gesetzliche Regelungen, wie das vom Versicherer bei der Beitragsermittlung zu berücksichtigen ist.

Versicherungsvergleichsportale im Internet, die Versicherungen vertreiben, gelten nun ausdrücklich als Vermittler. Damit unterliegen sie den gesetzlichen Anforderungen für Vermittler, etwa zur Fachlichkeit sowie zu den Beratungs- und Dokumentationspflichten.

Interne Umsetzung und Kommunikation

Wir haben eine Projektgruppe zur Umsetzung der IDD eingesetzt. Sie erarbeitet sämtliche Themen, von den Produktinformationsblättern bis hin zur Weiterbildung. Wir wollen alle Betroffenen zügig über die Anforderungen und Auswirkungen informieren. Dies wird, über den Projektfortschritt hinaus, möglich, wenn die rechtlichen Rahmenbedingungen endgültig feststehen.

Ansprechpartner:
Bereich Vertrieb
Telefon: 06151 3603-171
E-Mail: vertrieb@ghv-darmstadt.de