

Versicherungsverkauf „reloaded“

Kürzlich bestätigte das „Permanent Representatives Committee“ im Auftrag des EU-Rats eine Einigung mit dem europäischen Parlament zur Versicherungsvermittlerrichtlinie, IDD. Alle Formen von Versicherung sind erfasst: Sach- und Lebensversicherung und Versicherungsanlageprodukte.

von Johannes Muschik*

IDD ist die Abkürzung für „Insurance Distribution Directive“ und wird die bisherige Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD) und die Interimslösung IMD-1.5 für den Verkauf von Versicherungsanlageprodukten ersetzen. Erstmals werden Banken, Agenturen, Makler, Versicherungen, Annexvertriebe (wie Reisebüros oder Mietwagenfirmen) und Internet-Portale gleichermaßen erfasst. Dieses s.g. „level-playing-field“ war auch eine Forderung der selbständigen Versicherungsvermittler und Finanzberater, um künftig gleiche Rahmenbedingungen zu schaffen und Wettbewerbsverzerrungen zu unterbinden.

AFFPA und der EU Dachverband FE-CIF sind seit fünf Jahren bei IDD involviert, angefangen von den ersten Vorschlägen der EU Kommission im Jahr 2010 bis zum nun vorliegenden Text. Unsere Ansicht war, dass das ursprünglich vorgesehene Verbot von Provisionen den EU Binnenmarkt konterkariert hätte. In einem freien Markt entscheiden mündige Konsumenten selbst, ob sie für Beratung mittels Honorar oder Provision bezahlen. Der aktuelle Kompromissvorschlag sieht kein Provisionsverbot mehr vor, sondern überlässt die Entscheidung darüber den EU Mitgliedsstaaten. Damit verhalten sich auch jene Länder, die bereits Provisionen verboten hatten (England, Finnland) weiterhin „EU konform“. Vermieden werden konnte auch eine Vollenwendung von MiFID-2, der Richtlinie für den Verkauf von Wertpapieren auf die Versicherungsvermittlung. Sie hätte



das Aus für die Mehrzahl der Klein- und Mittelbetriebe unter den Versicherungsvermittlern bedeutet. Auch die Nahversorgung der Bevölkerung in Versicherungsangelegenheiten konnte so weiterhin gesichert werden. Der in der IDD verankerte „Proportionalitätsgrundsatz“ entlastet zusätzlich Klein- und Mittelbetriebe von übermäßiger Bürokratie.

KEIN EU BINNENMARKT OHNE SELBSTÄNDIGE VERMITTLER

Versicherungsvermittler spielen beim Verkauf von Versicherungsprodukten in der EU eine Schlüsselrolle. Sie helfen den Assekuranzen, indem sie ihnen den Zugang zum Markt erleichtern und sie dabei unterstützen, einen breit gefächerten Kundenstamm anzusprechen, ohne in den Aufbau eines Verteilernetzes investieren zu müssen. Sie helfen jedoch auch den Versicherten, indem sie diese auf bestehende Risiken hinweisen und sicherstellen, dass Kunden gut informiert und ver-

sichert sind. Durch ihre permanente Suche nach neuen, besseren Angeboten sind Versicherungsvermittler auch ein wichtiger Motor für Innovationen und günstige Preise. Die Politik der Europäischen Union ist vor diesem Hintergrund auf die Verwirklichung eines EU-weiten Marktes für Versicherungsvermittler ausgerichtet. Mit der neuen Richtlinie wird eine Anhebung von Professionalität und Kompetenz seitens der Versicherungsvermittler zum Schutz der Verbraucherinteressen angestrebt.

KONSUMENTENSCHUTZ RÜCKT IN DEN VORDERGRUND

IDD sieht strengere und speziellere Anforderungen für die Ausübung des Berufs eines Versicherungsvermittlers vor als bisher. Vermittler müssen entsprechend ihrer Tätigkeit und ihres Produktportfolios qualifiziert und kompetent sein und sich jährlich weiterbilden. Auch das Management von Versicherungsvermittlern und

»Versicherungsvermittler spielen beim Verkauf von Versicherungsprodukten in der EU eine Schlüsselrolle.«

JOHANNES MUSCHIK, Obmann von AFPA



alle relevanten Mitarbeiter in Verbindung mit den angebotenen Dienstleistungen und Produkten müssen entsprechend ihrer Tätigkeit und den angebotenen Versicherungslösungen nachweislich kompetent sein. Organisatorisch ist sicherzustellen, dass im Fall eines Prämieninkassos durch den Vermittler die Prämie auch tatsächlich an den Versicherer weiter geleitet wird. Mitgliedsstaaten sollen diese Haftung durch gesetzliche Vorschriften oder die Einführung von Mindestkapitalanforderungen regeln. Dasselbe Schutzprinzip gilt auch bei der Abwicklung von Schadenszahlungen, konkret dann, wenn diese über Vermittler abgewickelt werden.

Wann immer Beratung angeboten wird müssen zunächst Wünsche und Bedürfnisse des Kunden in einem s.g. „demands and needs test“ genau erhoben werden. Erfolgt daraufhin die Empfehlung eines oder mehrerer Versicherungsprodukte so muss der Vermittler eine personalisierte Begründung abgeben, warum er zu bestimmten Versicherungslösungen geraten (oder davon abgeraten) hat.

Versicherungen und Vermittler müssen künftig bei der Produktentwicklung Zielmärkte definieren. Der Ver-

trieb darf nachweislich nur innerhalb dieser definierten Kundensegmente erfolgen. Ein standardisiertes Produktinformationsblatt, auch für die Sachversicherung, in einer für Endkunden verständlichen Sprache muss vor dem Abschluss dem Verbraucher ausgehändigt werden.

OFFENLEGUNG UND VERMEIDUNG VON INTERESSENSKONFLIKTEN

Der gesamte Verkauf von Versicherungsanlageprodukten wird strenger als bisher geregelt und enthält nun eindeutige Bestimmungen zur Vermeidung von Interessenskonflikten. Bietet künftig ein Versicherungsvermittler seine Dienste an, muss er zunächst darüber aufklären, in welchem Rechtsverhältnis er zum Versicherungsunternehmen steht. Diese s.g. „status disclosure“ gilt gleichermaßen für Makler, Agenten und angestellte Kundenberater. Weiter ist offenzulegen, wie der Vermittler für seine Dienste entlohnt wird: Auf Basis von Provision, Honorar oder einer Mischform. Zusätzlich sind im Fall von Lebensversicherungen die Gesamtkosten („total cost disclosure“) standardisiert offenzulegen. Dazu händigt der Vermittler seinem Kunden ein vom Versicherer vorbereitetes Informationsdokument (KID) aus, in dem auch die Kosten enthalten sind.

Das s.g. Cross-Selling von Versicherungsprodukten ist künftig so geregelt, dass dem Kunden mitgeteilt werden muss, ob die Bestandteile von „Paketen“ auch einzeln gekauft werden können und wenn ja, zu welchem Preis. Dadurch erhalten Konsumenten eine Entscheidungsgrundlage, ob ein Kauf einzelner Bausteine kostengünstiger wäre. Weiterhin geben soll es Produktkombinationen, beispielsweise die Bündelung einer Haushalt- mit einer Haftpflichtversicherung, da solche „Bündel“ aus Sicht des Konsumenten oft vorteilhaft sind.

Ein Novum ist auch die Verankerung außergerichtlicher Streitbeilegung, um Konsumenten (und Vermittlern) nach Möglichkeit teure Gerichtsverfahren zu ersparen. Um Vermittler zu entlasten müssen diese nun nicht mehr, wie ursprünglich vorgesehen, selbst eine Stelle im Unternehmen schaffen. Sie dürfen nun alternativ auf bereits im Mitgliedsland vorhandene Schlichtungsstellen verweisen.

Nächste Station der Vermittlerrichtlinie ist im Herbst 2015 das EU Parlament, wo die Debatte startet. Mit einer Beschlussfassung ist im 4. Quartal 2015 zu rechnen. Die Mitgliedsstaaten haben IDD danach bis Ende 2017 umzusetzen.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT

- IDD wird die bisherige Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD) und die Interimslösung IMD-1.5 für den Verkauf von Versicherungsanlageprodukten ersetzen.
- Erstmals werden Banken, Agenturen, Makler, Versicherungen, Annexvertriebe (wie Reisebüros oder Mietwagenfirmen) und Internet-Portale gleichermaßen erfasst.
- Vermittler müssen entsprechend ihrer Tätigkeit und ihres Produktportfolios qualifiziert und kompetent sein und sich jährlich weiterbilden.

**Johannes Muschik ist Chairman von FECIF, dem EU Dachverband der Versicherungsvermittler und Finanzberater in Brüssel und Geschäftsführer der Vermittlerakademie. Er nimmt laufend an Konsultationen der europäischen Institutionen zu Richtlinien und Verordnungen teil.*