

IDD – kurz vor der Umsetzung. Aktuelle Informationen.

Am 23. Februar 2018 wird in Deutschland das bereits verabschiedete IDD-Umsetzungsgesetz mit allen Pflichten in Kraft treten (unabhängig von der geplanten Verschiebung der Anwendbarkeit).

Die W&W hat alle Umsetzungsarbeiten rechtzeitig abgeschlossen und wird pünktlich an den Start gehen.

1. Sind Sie bereit für die IDD?

Auch wenn das Thema der Insurance Distribution Directive (IDD) seit einiger Zeit in der Versicherungsbranche diskutiert wird, ist es aufgrund der Vielfältigkeit der damit zusammenhängenden Themen nachvollziehbar, wenn auf Ihrer Seite einige Punkte bisher noch unklar sind oder offenen Fragen bestehen.

Daher unsere Bitte: Wenn Sie Fragen rund um die IDD haben, wenden Sie sich bitte an die für Sie zuständigen Maklerbetreuer. **Wir werden Ihre Fragen sammeln und Ihre regional zuständigen Betreuer regelmäßig mit FAQs versorgen.**

2. Zeitschiene: Umsetzung pünktlich, Anwendung wohl später

Einige Teile der IDD-Gesetzgebung wurden bisher nicht offiziell verabschiedet. Die Anwendung des IDD-Umsetzungsgesetzes wird auf EU-Ebene noch bis zum Oktober 2018 Aufschub erfahren.

Die Europäische Kommission hat am 20.12.2017 formell vorgeschlagen, dass die Anwendung des IDD-Umsetzungsgesetzes auf den 01.10.2018 verschoben wird. Das Europäische Parlament und 16 Mitgliedstaaten hatten diese Verschiebung beantragt. Am 14.02.2018 haben die EU-Botschafter nun eine Übereinkunft zur Verschiebung der Umsetzungsfrist bestätigt.

Dem liegt die Befürchtung zu Grunde, dass die ursprünglich für Februar 2018 vorgesehene Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie die Branche überfordert. Einige Mitgliedstaaten sind mit den Vorbereitungen noch nicht weit genug vorangekommen.

Die Europäische Kommission hat deshalb vorgeschlagen, die Anwendung der zwei delegierten Rechtsakte auf den 01.10.2017 zu verschieben. Es handelt sich dabei um die Verordnungen "Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Produkte an Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber" sowie die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten ergänzenden Regelungen zu Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln.

Im Ergebnis hat die Verschiebung jedoch keine Auswirkungen auf den deutschen Markt, da ein Großteil der deutschen Regelungen und insbesondere das Deutsche Umsetzungsgesetz Stand heute bereits zum 23.02.2018 in Kraft tritt.

Wir, die W&W, setzen die Anforderungen der Richtlinie aus diesem Grund pünktlich zum 23.02.2018 um.

3. Anforderungen an Qualifikation und Weiterbildung: Unser Seminarangebot – Verkaufsstärke entwickeln und IDD Anforderungen erfüllen

Versicherungsunternehmen müssen künftig eine angemessene Erstqualifikation ihrer Vertriebspartner nachweisen und entsprechende organisatorische Maßnahmen zur Kontrolle ergreifen. Wir gewährleisten die Einhaltung dieser Vorgaben bereits, da Versicherungsmakler uns ihre Gewerbeerlaubnis und ihre Qualifikation beim Eingehen einer Kooperation nachweisen.

Neben einer ausreichenden Erstqualifikation gibt die IDD auch eine jährliche Pflicht zur fachlichen Weiterbildung in Höhe von 15h pro Jahr vor. Diese Vorgabe gilt auch für unsere Maklerbetreuer. Die Erfüllung gewährleisten wir bereits heute durch die Teilnahme an der GDV-Initiative „gut beraten“.

Wir werden Sie künftig darin unterstützen, die geforderte Qualifizierungszeit unter angepassten formalen Anforderungen der IDD zu erfüllen und nachweisen zu können. **Hierfür werden wir Ihnen ein breit gefächertes Bildungsangebot in Form von Fachwebinaren und Mehrwertseminaren bereitstellen.** Die konkreten formalen und inhaltlichen Vorgaben, die Voraussetzung zur Anerkennung von Weiterbildungsmaßnahmen sind, sind derzeit von rechtlicher Seite noch nicht klargestellt. Sollte sich durch weitere rechtliche Klärung weiterer Handlungsbedarf in Bezug auf unser Bildungsangebot ergeben, werden wir umgehend handeln.

4. Beratungsprozess

4.1. Rechtssicher beraten und dokumentieren

Künftig ist im Rahmen der Beratung zu Versicherungsanlageprodukten sicherzustellen und zu dokumentieren, dass ein empfohlenes Produkt für den Kunden geeignet (Eignungsbeurteilung) und angemessen ist (Angemessenheitsprüfung).

Dabei stehen insbesondere die Fragen im Vordergrund:

- Hat der Kunde Kenntnisse und Erfahrungen im Anlagebereich?
- Wie sieht seine finanzielle Situation und Risikotoleranz aus?

Eine Produktempfehlung kann nur erfolgen, wenn das Produkt für den Kunden geeignet bzw. angemessen ist. Als Beispiel für eine mögliche Form der Erhebung und Dokumentation eines solchen Anlegerprofils kann das auf unserer Homepage www.wuerttembergische-makler.de hinterlegte Formular dienen.

4.2 Produkte künftig mit „Beipackzettel“

Für zertifizierte Produkte (Riester- und Basisrenten) wurden bereits Basisinformationsblätter (BIB) aufgelegt. Die Vorgabe eines einheitlichen Produktinformationsblattes gilt nun auch für alle weiteren Versicherungsprodukte. So müssen künftig für Versicherungsanlageprodukte sogenannte PRIIP-KIDs und für Kompositprodukte sogenannte IPIDs im standardisierten Design vorgehalten und an den Kunden ausgegeben werden. **Diese Produktinformationsblätter sind in der durch uns bereitgestellten Beratungssoftware hinterlegt. Nutzen Sie eigene Softwarelösungen, finden Sie die Formulare künftig in Ihrem Maklerportal.**

5. Neue Produktentwicklungen ab 23.02.2018

5.1 Informationen zum Zielmarkt

Für Produkte, die ab dem 23.02.2018 neu entwickelt oder maßgeblich verändert wurden, werden wir Sie künftig noch detaillierter informieren, um zu gewährleisten, dass Ihnen alle für die Beratung unserer Produkte relevanten Informationen vorliegen. Diese Informationen enthalten zukünftig insbesondere Angaben zum sogenannten Zielmarkt des Produkts, also der Gruppe von Kunden für die dieses Produkt entwickelt wurde.

5.2 Pflicht zur Einrichtung einer Product Oversight and Governance (POG)

Für ab dem Zeitpunkt des Inkrafttretens des Gesetzes am 23.02.2018 neu konzipierte und vertriebene Produkte, muss künftig ein Produktfreigabeverfahren mit Pflichten für den Produkthersteller sowie für den Vertreiber eingerichtet werden.

Für Sie bedeutet das, dass Sie für sich Leitlinien auf Basis Ihrer vertrieblichen Ausrichtung und Strategie formulieren und danach handeln müssen. Insbesondere wird in dieser Leitlinie definiert, wie Sie sicherstellen, dass Ihnen für ab dem 23.02.2018 neu konzipierte und vertriebene Produkte alle relevanten Informationen vom Hersteller vorliegen und wie Sie die Kommunikation mit dem Hersteller hinsichtlich der Einhaltung des Zielmarktes gestalten.

Es gibt die Möglichkeit die Erstellung dieser Unterlage technisch unterstützt in wenigen Schritten durchzuführen. Hierzu bietet das Unternehmen zeb einen POG-Generator an, mit dem Sie sich in wenigen Schritten eine POG-Vorlage erstellen lassen können. Die ersten Tests haben gezeigt, dass Sie mit diesem Tool die POG mit einem Zeitaufwand von weniger als 1 Stunde erstellen und jährlich aktualisieren können.

Sie erreichen den POG-Generator unter folgender URL:

www.POG-Generator.de

Bei Fragen wenden Sie sich gern an den für Sie zuständigen Maklerbetreuer!

Viel Erfolg,
Ihr Maklervertrieb der Württembergischen Versicherung