

# Versicherungsunternehmen

## Was bringt die neue Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD?

Von Ralf Baldeweg, Bernd Michael Lindner und Christine Kliebisch

### Neues aus Brüssel

Anfang 2018 tritt die Insurance Distribution Directive (abgekürzt IDD; Versicherungsvertriebsrichtlinie) in Kraft. Sie stellt innerhalb der EU neue Anforderungen an Versicherer und deren Vertriebsakteure mit dem Ziel, die Verbraucher zu schützen und die Wettbewerbsbedingungen zu harmonisieren.

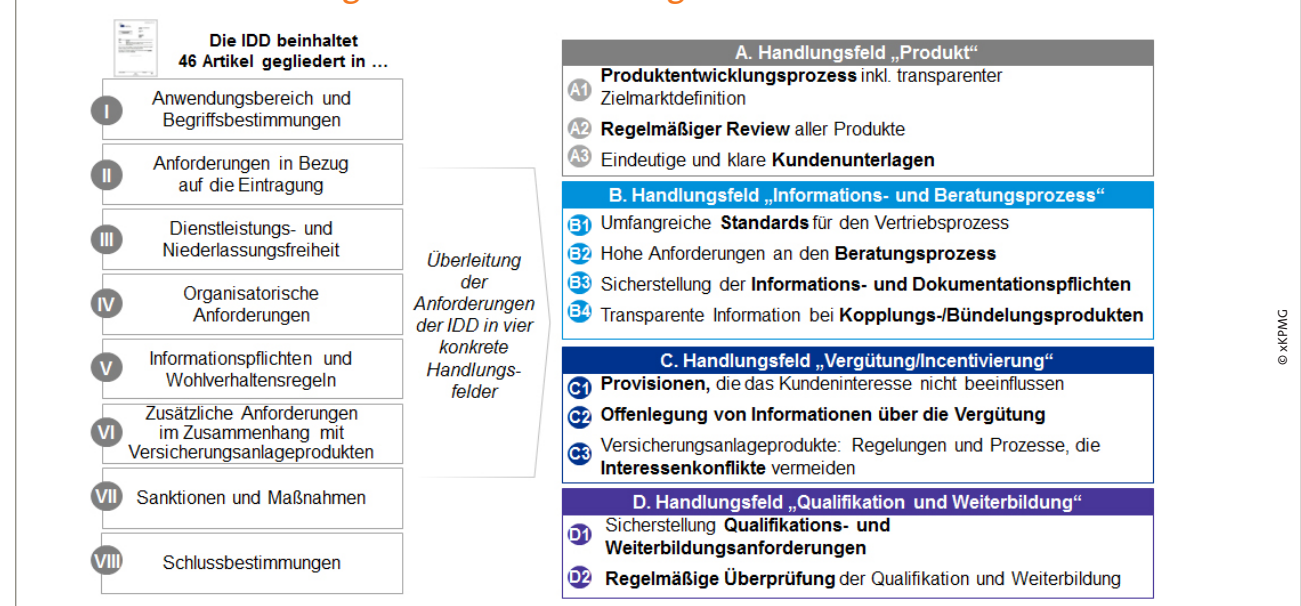
Die IDD selbst legt nur Mindeststandards fest und räumt den nationalen Gesetzgebern in vielen Punkten großen Gestaltungsspielraum ein. Ob Deutschland diesen nutzen wird, ist derzeit noch nicht bekannt. Erste Konkretisierungen seitens der EU-Kommission und der „Europäischen Aufsichtsbehörde für Versicherungen und die betriebliche Altersversorgung“ (EIOPA) deuten auf eine Verschärfung hin. Dies zeigt sich etwa in den vorbereitenden Leitlinien zur Produktentwicklung. Eine weitere Konkretisierung seitens der EU-Kommission soll bis voraussichtlich Februar 2017 abgeschlossen sein.

### Die Idee der IDD

Im Wesentlichen wirken die 46 Artikel der IDD auf vier Bereiche von Versicherungsunternehmen (siehe Abb. 1):

- Produkt: Anpassungen im Produktentwicklungsprozess, regelmäßiger Review aller Produkte, Ergänzung von Kundenunterlagen und Produktinformationen

Abb. 1: Strukturierung der IDD-Anforderungen



- Informations- und Beratungsprozess: Ergänzung des Vertriebs- sowie Beratungsprozesses, erhöhte Informations- und Dokumentationspflichten für alle Vertriebswege und geänderte Informationsanforderungen bei Kopplungs- und Bündelungsprodukten
- Vergütung/Incentivierung: Veränderte Anforderungen an die Vergütung, neue Informationspflichten zur Vergütung, Bedarf an Regelungen und Prozessen zur Vermeidung von Interessenkonflikten

- Qualifikation und Weiterbildung: Gestiegene Anforderungen an den erforderlichen Umfang sowie Erfordernis einer regelmäßigen Überprüfung

**Alter Wein in neuen Schläuchen?**

Die IDD gilt als Weiterentwicklung des GDV-Verhaltenskodexes, der von den meisten Versicherungsunternehmen in Deutschland auf freiwilliger Basis umgesetzt wurde. Er baute seinerzeit auf der IMD (Insurance

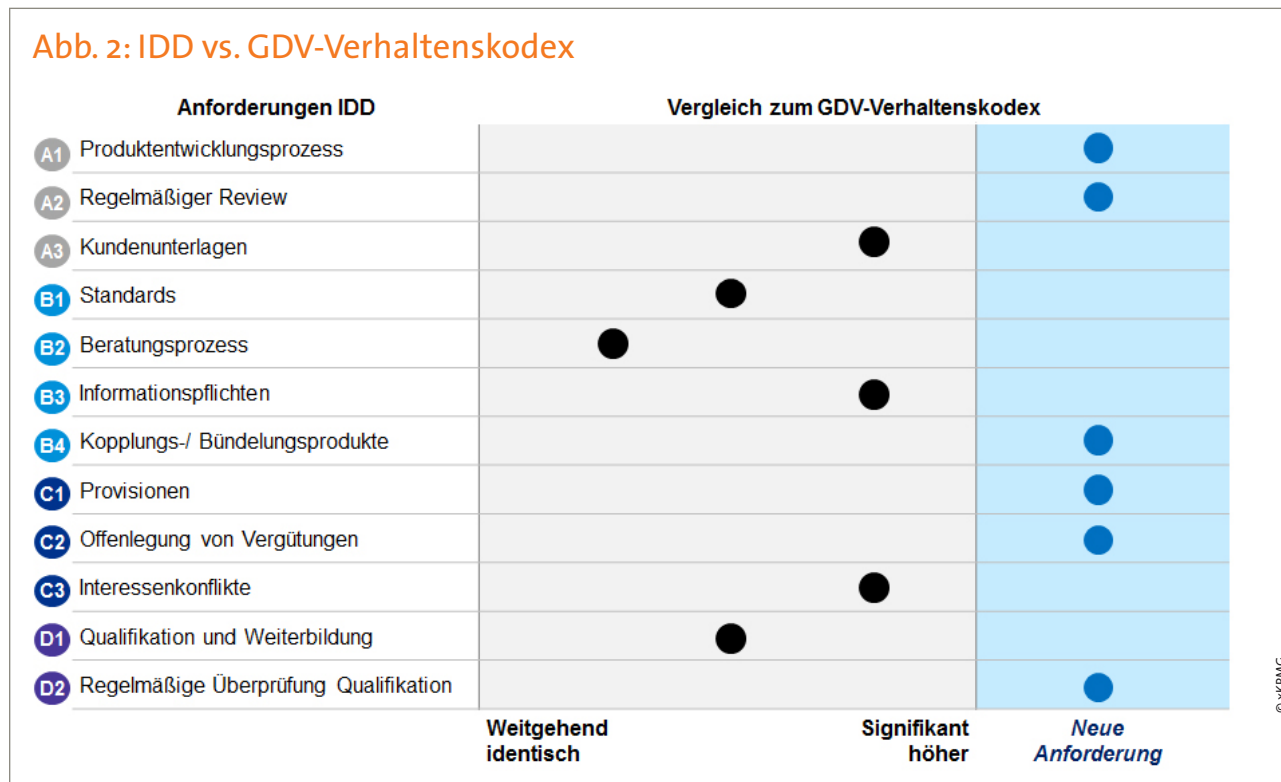
Mediation Directive) auf und geht weit über diese hinaus.

Auf den ersten Blick fällt die Abgrenzung der drei Regularien nicht leicht, da es eine Vielzahl von Gemeinsamkeiten gibt. Gleichwohl gibt es aber auch signifikante Unterschiede, und zwar sowohl Änderungen als auch schlicht neue Anforderungen (siehe Abb. 2).

Neu sind beispielsweise die Anforderungen an den Produktentwicklungsprozess, beim regelmäßigen Review, bei den Regelungen zu Kopplungs- und Bündelungsprodukten, den Provisionsregelungen, der Art der Offenlegung von Vergütungen sowie der regelmäßigen Überprüfung der Qualifikation des Vertriebs. Deutliche Änderungen wurden im Bereich der Kundenunterlagen, Informationspflichten sowie Interessenkonflikte erwirkt. Bezüglich der Vergütungssysteme besteht derzeit noch Unsicherheit, wie die Regulierung konkretisiert wird, was derzeit intensiv in der deutschen Versicherungswirtschaft diskutiert wird.

**Noch mehr Druck auf Anlageprodukte**

Die IDD zielt maßgeblich auf sogenannte „Versicherungsanlageprodukte“ (VAP) ab, was – bis auf wenige Ausnahmen – alle kapitalbildenden Lebens- und Rentenversicherungen umfassen sollte. Beispielsweise sind Versicherungsanlageprodukte zukünftig einer Geeignetheitsprüfung zu unterziehen. Im Zuge dessen müssen Kenntnisse, Erfahrungen, finanzielle Verhältnisse, Anlageziele und Risikotoleranz des Kunden beim Vertrieb ▶



berücksichtigt werden. Ist das gewünschte Produkt unangemessen, ist der Kunde zu warnen. Außerdem sind dem Kunden sämtliche Kosten und Gebühren auszuweisen, die Provision darf sich dabei nicht negativ auswirken.

### Assekuranz vor neuen Herausforderungen

Die IDD betrifft fast die komplette Wertschöpfungskette eines Versicherers – von der Produktentwicklung über den Vertrieb bis hin zur Antragsbearbeitung und dem Betrieb. Dazu sind die Querschnittsfunktionen wie Compliance, aber auch Personal und nicht zuletzt IT betroffen. Auch wenn viele der Themen, die in der IDD beschrieben sind, bereits im Rahmen des GDV-Verhaltenskodexes oder durch interne Anstrengungen zur Beratungs- und Serviceoptimierung umgesetzt wurden, lässt die Summe der Anforderungen bei fast allen Versicherern relevante Aufwände erwarten (siehe Abb. 3).

Exemplarisch seien die Aufwände in Bezug auf den Produktentwicklungsprozess genannt. Hier müssen zukünftig ein Genehmigungsverfahren für neue und wesentlich angepasste Produkte eingeführt, Zielmärkte für die Produkte definiert und bestehende Produkte regelmäßig überprüft werden. Darüber hinaus sind der Beratungs- und der Vertriebsprozess inklusive der Beratungsdokumentation zur Umsetzung der Informationspflichten anzupassen. Produktinformationsblätter (auch für Nichtlebensversicherungsprodukte) müssen überarbeitet werden. Die bereits im Rahmen der LVRG modifizierten Vergütungssysteme sind zu überprüfen

Abb. 3: IDD-Auswirkung auf die Wertschöpfungskette



und gegebenenfalls anzupassen. Im Compliancebereich sind alle Veränderungen in Bezug auf ihre Risiken einzuschätzen und entsprechend in den Complianceregelkreis aufzunehmen.

Nicht zuletzt wird die IT-Landschaft betroffen sein, da sowohl das Bestandssystem als auch die Beratungssoftware sowie das Agentursystem, Vergütungssysteme sowie Personalsysteme Veränderungen erfahren müssen.

Trotz aller neuen und veränderten Anforderungen bietet die IDD aber auch Chancen. Denn wenn ohnehin Anpassungen erforderlich sind, können weitergehende Veränderungen ebenfalls sinnvoll sein. So können Synergien gehoben und längst überfällige Anpassungen vorgenommen werden.

### Für den Start bereitmachen

Die IDD bringt eine Vielzahl an neuen Anforderungen mit sich, die bereits Anfang 2018 umgesetzt sein müssen. Versicherer, die den GDV-Verhaltenskodex implementiert haben, sind bei der IDD-Umsetzung im Vorteil – müssen aber ebenfalls eine ganze Reihe an veränderten oder neuen Anforderungen gerecht werden, was auch IT-Aufwand verursachen wird.

Aufgrund der neuen und erhöhten Anforderungen sollte die Assekuranz trotz der noch bestehenden Unsicherheiten spätestens Anfang 2017 beginnen, sich mit der IDD und den Auswirkungen zu beschäftigen. Darüber hinaus haben andere Regulierungen in der Vergangenheit gezeigt, dass auch im Fall einer finalen Gesetzgebung immer Fragen offenbleiben. Wer also zu lange wartet, wird wahrscheinlich nicht mehr ausreichend Zeit für eine adäquate Umsetzung haben.

Auf Basis der vorliegenden Informationen und mit Hilfe von Arbeitshypothesen ist aber bereits jetzt recht gut einschätzbar, wo die Versicherer aktiv werden müssen. Um die Auswirkungen der IDD auf das eigene Unternehmen beurteilen zu können, sollte in einem ersten Schritt eine „Betroffenheitsanalyse“ durchgeführt werden, welche auf den Ergebnissen der Umsetzung des GDV-Verhaltenskodexes aufbauen sollte.

Mit den Erkenntnissen aus der Betroffenheitsanalyse sind in einem zweiten Schritt aktuelle Lücken und Handlungsfelder zu finden und, basierend darauf, Lösungsansätze zu entwickeln. Diese können dann in einem

späteren Umsetzungsprojekt realisiert werden, um die IDD-Implementierung erfolgreich im eigenen Unternehmen abschließen zu können. ◀



**Bernd Michael Lindner,**

*Partner Financial Services KPMG, München*

*blindner@kpmg.com*

*www.kpmg.com*



**Ralf Baldeweg,**

*Director Financial Services KPMG, Hamburg*

*rbaldeweg@kpmg.com*

*www.kpmg.com*



**Christine Kliebisch,**

*Senior Manager Financial Services KPMG, München*

*ckliebisch@kpmg.com*

*www.kpmg.com*