



Umsetzung IDD

„Insurance Distribution Directive“

HDI Vertriebs AG | Köln, 22.02.2018

Was ist die Insurance Distribution Directive (IDD)?

- IDD = Insurance Distribution Directive
= **Versicherungsvertriebsrichtlinie**
- IDD regelt den Vertrieb von Versicherungen in der EU
- EU-weite **Harmonisierung von Gesetzen** und Erhöhung des **Verbraucherschutzes** im Versicherungsvertrieb
- Gleiche Standards und Informationspflichten gegenüber Kunden in der Beratung für alle Vertriebskanäle
- Stichtag in Deutschland: 23.2.2018



Wer ist von IDD betroffen?

Versicherungsvermittler-richtlinie (bis 2018)

- Versicherer aller Sparten
- Versicherungsvermittler aller Art
- Versicherungsberater
- Allfinanzunternehmen

IDD

(ab 23.2.2018)

- Versicherer aller Sparten
- Versicherungsvermittler aller Art
- Versicherungsberater
- Allfinanzunternehmen

- Direktvertrieb
- Annexvermittler
- Vergleichsportale
- Mitarbeiter von Versicherern und Vermittlern, die beraten und verkaufen

Welche Bereiche werden von IDD geregelt?



Produkte



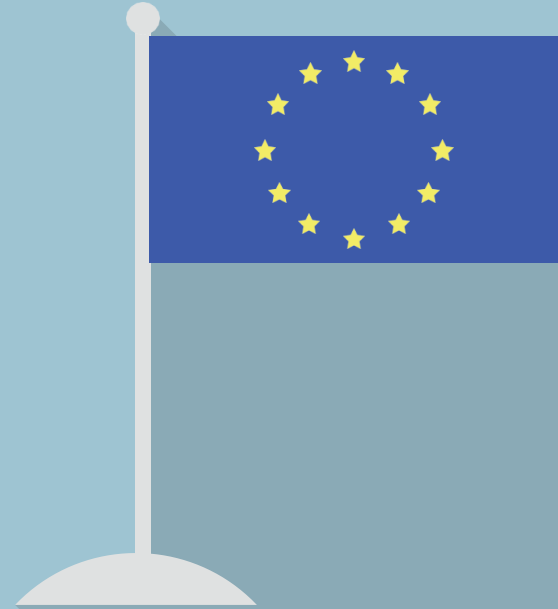
Beratungs-
prozess



Vergütung &
Anreizsysteme



Weiterbildung
& Qualifikation





1. Produktentwicklung und Freigabe

- Produktentwicklung für einen **definierten Zielmarkt**
- Definition einer **Vertriebsstrategie**
- **Freigabe** des Produkts durch Vorstand





2. Produkteinführung

Versicherer beliefert Vermittler mit sämtlichen sachgerechten Informationen:

- **Zielmarkt & Vertriebsstrategie**
- Standardisierte **Produktinformationen**





3. Produktüberprüfung

- Überprüfung des **Zielmarktes**
- **Vertriebscontrolling**



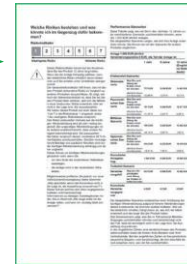
Informationsblatt zu **Versicherungsprodukten**

- Löst das bisherige Produktinformationsblatt (PIB) ab
 - SHUK (Sach/Haftpflicht/Unfall/Kraftfahrt): ab 23.2.2018
 - Leben: ab 30.9.2018



Basisinformationsblatt für **Versicherungsanlageprodukte**

- Seit dem 1.1.2018 im Downloadbereich auf HDI.de verfügbar



Marketingunterlagen und Vertriebspartnerinformationen

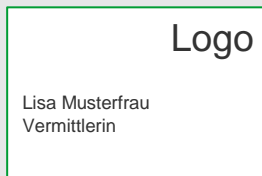
- Kennzeichnung durch eindeutige Markierungen zur Abgrenzung von vorvertraglichen Informationen



Vorabinformation

Vorvertragliche Informationspflichten

- Legitimierung durch Erstinformation
- Art und Quelle der Vergütung des Vermittlers



Visitenkarte

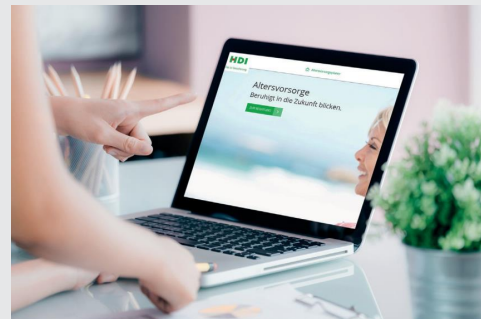


Kundeninformation

Bedarfsanalyse, Beratung & pers. Empfehlung

Frage- und Hinweispflichten

- Persönliche Produktempfehlung mit Begründung
- Bei Versicherungsanlageprodukten: Geeignetheitsprüfung oder Angemessenheitsprüfung
- Keine Änderungen in Sach (außer Online bzw. Direktabsatzstrecke HDI.de)





Dokumente & Abschluss

Dokumentationspflichten

- Informationsblatt zu Versicherungsprodukten (IPID/LIPID)
- Basisinformationsblatt (KID) bei Versicherungsanlageprodukten
- Marketingunterlagen
- Vertriebspartnerinformation
- Beratungsprotokoll (auch Online)



IPID/LIPID



KID



Beratungsprotokoll

After-Sales

- Leistungsübersicht Leben



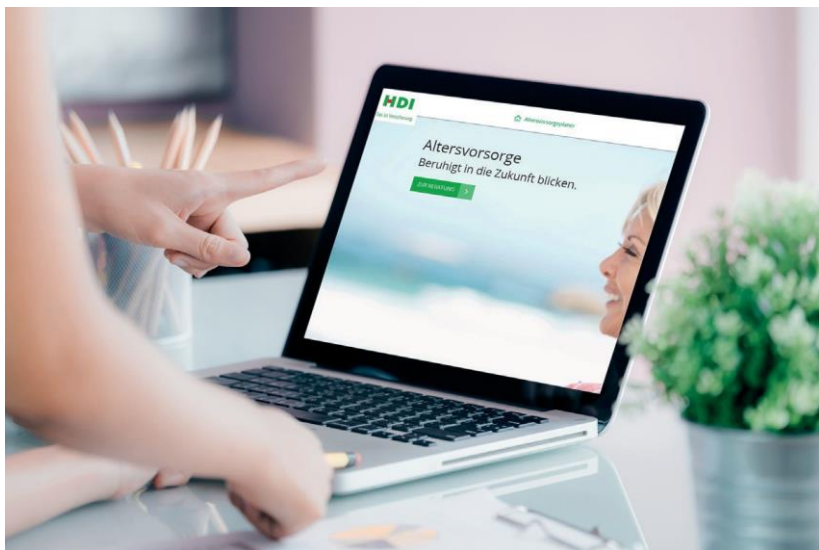
Standmitteilung

Erweiterte Pflichten bei Versicherungsanlageprodukten



Bedarfsanalyse, Beratung & persönliche Empfehlung

Frage- und Hinweispflichten



Geeignetheitsprüfung

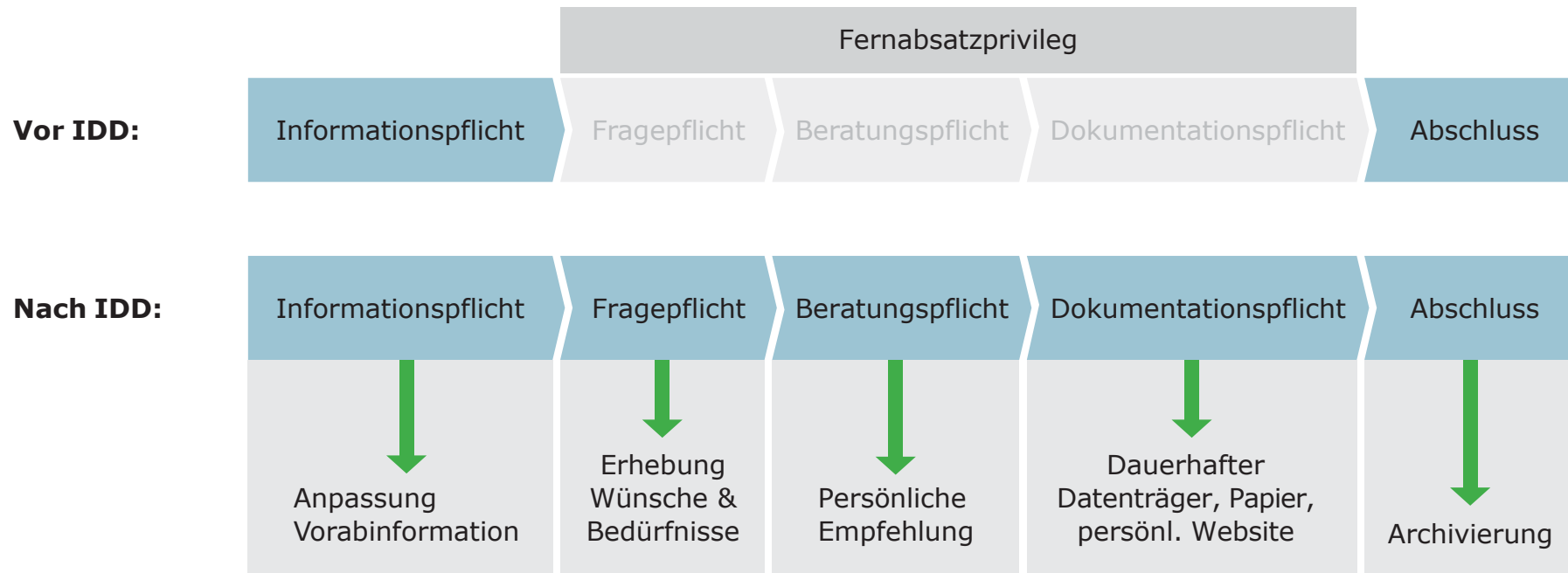
- Kenntnisse und Erfahrungen im Anlagebereich
- Finanzielle Verhältnisse
- Anlageziele
- Verlusttragfähigkeit

Angemessenheitsprüfung

- Berücksichtigung Anlageerfahrung
- Warnhinweis bei unangemessenen Produkten

IDD-konformes Beratungsprotokoll

Beratungsprotokoll auch im Online-Geschäft



Betrifft auch Homepages von Vermittlern



Anreizverbot

- **Qualität** der Kundenberatung und Wohlverhaltenspflicht darf nicht leiden
- Keine Anreize, die gegen das **Kundeninteresse** wirken (z.B. Erfolgsvereinbarungen, Staffilvergütungen, Incentivereisen)

Interessenkonflikte

- Vermeidung durch **organisatorische** Vorkehrungen durch Versicherer und Vermittler
- Information über Art und Quelle möglicher **Interessenskonflikten** vor Abschluss
- Können Interessenskonflikte nicht vermieden werden, ist **Quelle und Art** vor Abschluss offenzulegen.

Offenlegungspflicht

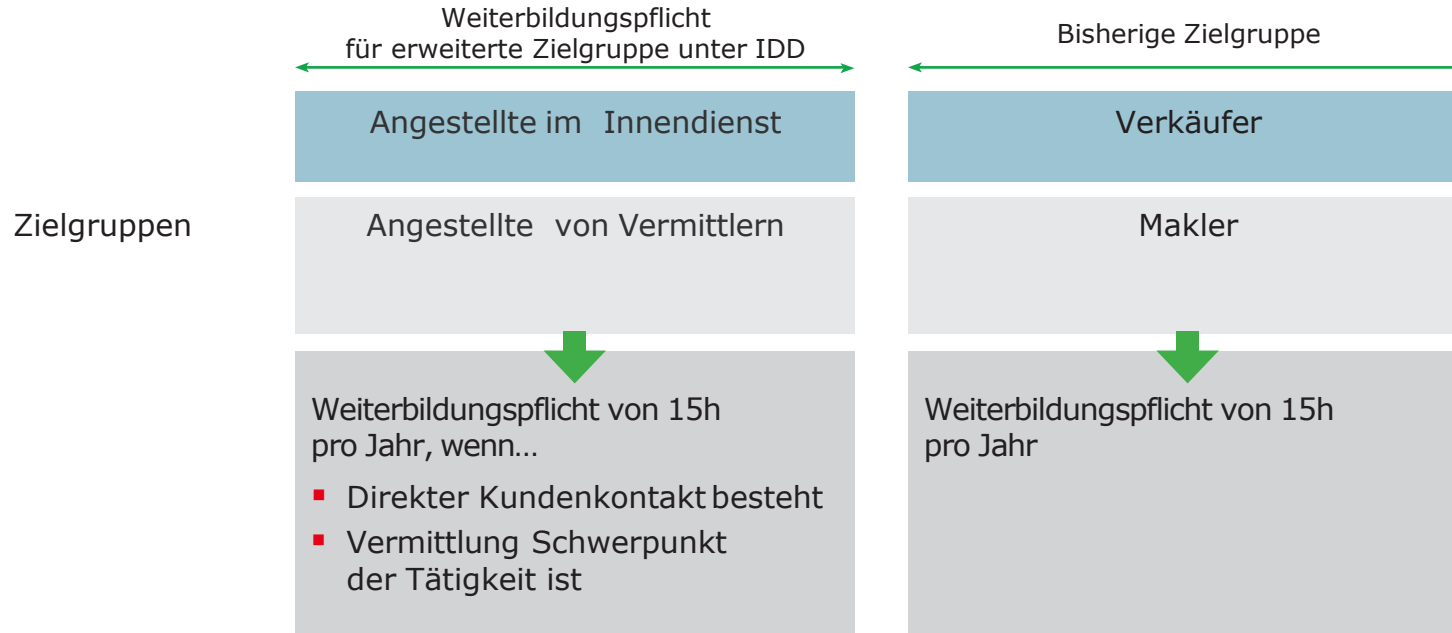
- Offenlegung der Art und Quelle der **Vergütung** vor Abschluss auch auf der Homepage

Sondervergütungs-/ Provisionsabgabeverbot

- Kunden sollen nicht durch Aussicht auf Sondervergütung zum Abschluss bewegt werden
- Zur Pflege der Kundenbeziehung sind Zuwendungen und Geschenke **bis 15 Euro** erlaubt

Durchleitungsgebot

- Zusammenarbeit mit Honorarberatern wird nicht forciert, da einkalkulierte Provisionen an den Versicherungsnehmer durchzuleiten sind



Übersicht der IDD-Anforderungen

1. Anforderungen

Produkte

- Produktinformationen für Kunden: IPID & LIPID, KID
- Produktinformationen für Vermittler: erweiterte Produktsteckbriefe Zielmarktübersicht
- Kennzeichnungen
- Produktaufichts- und -lenkungsvorkehrungen im Produktentwicklungsprozess

Beratungsprozess

- Vorabinformation; Kundeninformation, auch Online
- Bedarfsanalyse: Dokumentation der Geeignetheit oder Angemessenheit von Versicherungsanlageprodukten
- Beratungsdokumentation (auch im Fernabsatz)

Vergütung/ Anreizsysteme

- Anreizverbote
- Wohlverhaltenspflicht
- Interessenkonflikte
- Durchleitungsgebot
- Sondervergütungs-/ Provisionsabgabeverbot
- Offenlegungspflicht

Weiterbildung/Qualifikation

- Erweiterung des betroffenen Personenkreises
- Laufende Weiterbildung
- Auch für Angestellte, die unmittelbar am Vertrieb beteiligt sind: 15 Stunden pro Jahr

Übersicht der IDD-Anforderungen

2. Maßnahmen

- **Schriftstücke**
Nutzen Sie die aktuellen Kundeninformationen, Produktinformationen, Marketing-Unterlagen, Vertriebspartnerinformation, Beratungsprotokolle
- **IT/Beratungsstrecke**
Beachten Sie Hinweis-/Frage-/Dokumentationspflichten (auch im Fernabsatz) und bei Versicherungsanlageprodukten
- **Qualifizierung**
Als Vermittler besteht eine gesetzliche Weiterbildungspflicht von 15 Stunden pro Jahr. Identifizieren Sie bitte Ihre Mitarbeiter im Innendienst, die an der Vermittlung beteiligt sind. Sie werden mit 15 Stunden pro Jahr geschult.

