

IMD2: Was kommt, was geht, was bleibt?

[Leipzig, 17. Dezember 2013] Auch wenn die Umsetzung des Richtlinienentwurfs IMD2 vor der Europawahl im Frühjahr 2014 wohl nicht mehr zu erwarten ist, Diskussionsbedarf bezüglich der Entwicklung des Versicherungsvertriebs innerhalb der Branche besteht dennoch. Dies bestätigte sich auf der Fachkonferenz „IMD2: Mit Transparenz & Bildung zum Erfolg – Qualitätsoffensive für den Vertrieb?!“ der Versicherungsforen Leipzig am 11. und 12. Dezember 2013. 60 Teilnehmer aus der Versicherungsbranche nutzten die Gelegenheit, sich unter der fachlichen Leitung von Prof. Dr. Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund, und Mario Gärtner, Versicherungsforen Leipzig, über die Herausforderungen und Auswirkungen des Richtlinienentwurfs auf die Branche auszutauschen.

Derzeit berät der federführende Ausschuss für Wirtschaft und Währung (ECON) des Europaparlaments über den Richtlinienentwurf IMD2. Mit einer Abstimmung und Verabschiedung der Richtlinie durch EU-Parlament, -Kommission und -Rat rechnen Experten mittlerweile jedoch erst nach den Europawahlen im nächsten Jahr. Die neuesten Spekulationen, dass Teile der Richtlinie jedoch schon früher umgesetzt werden könnten, bestätigte auch Professor Karel Van Hulle, KU Leuven und Universität Frankfurt sowie ehemaliger Leiter des Referats „Versicherungen und Altersversorgung“ bei der Europäischen Kommission, der die zweitägige Veranstaltung mit einem Einblick in die aktuellen europäischen Regulierungsvorhaben im Bereich der Versicherungs- und Finanzvermittlung eröffnete. So könnte beispielsweise die Verpflichtung zur Weitergabe von Versicherungs-PRIPs (Informationsblätter für Anlageprodukte) bereits in die bestehende Richtlinie zur Versicherungsvermittlung IMD1 integriert werden, um eine weitere Verzögerung zu vermeiden.

Ein Kritikpunkt an IMD2, der sich im Verlauf der zweitägigen Fachkonferenz herauskristallisierte, ist, dass die Themen tatsächlicher Kundenbedarf und Kundenzufriedenheit in der Richtlinie und Diskussion bisher nur wenig berücksichtigt werden. Eine verpflichtende regelmäßige Weiterbildung sowie zusätzliche Transparenzmaßnahmen und Sanktionen sollten die Vermittlungsdienstleistung für den Kunden zwar verbessern, jedoch führen unter anderem übermäßige Informationspflichten und eine Offenlegung der Vermittlervergütung zum Gegenteil. Dies widerspricht dem Gedanken, dass Vermittler sich als Versicherungs- und Vorsorgemanager des Kunden sehen und durch gute Beratung und nachhaltige Betreuung das Vertrauen des Kunden festigen. Als weiteres Problem der IMD2-Vorschläge sahen die Referenten die möglichen Folgen eines Ausbaus der Honorarberatung. Werden Kunden nur noch beraten, wenn sie bereit sind, dafür zu zahlen, ist anzunehmen, dass die Versicherungsdurchdringung gerade bei den finanzschwachen Bevölkerungsgruppen sinkt. Die soziale Verantwortung der Versicherungen für flächendeckenden Versicherungsschutz könnte infolgedessen nicht mehr gewährleistet werden; die Provisionsberatung sei daher das deutlich demokratischere Modell.

Aufschlussreich war auch die Podiumsdiskussion „Mehr Regulierung = Besserer Finanzvertrieb?“ in der Prof. Van Hulle gemeinsam mit Prof. Dr. Beenken, Dr. Beutelmann (Barmenia Versicherung), Dr. Jenssen (Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V.) und Andreas Vollmer (Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.) verschiedene Ansichten zum notwendigen Regulierungsgrad der Vermittlerbranche diskutierte. Alle Teilnehmer waren sich einig, dass ein gewisser Grad an

Regulierung, insbesondere angesichts jüngster Skandale, notwendig ist. Die aktuellen Diskussionen gehen jedoch einigen Teilnehmern zu weit und steigern deren Sorge, dass die Regulierungsansätze über ihr Ziel hinaus schießen und letztendlich die Bedürfnisse der Kunden nach bezahlbarer Versicherungs- und Vorsorgeberatung vernachlässigen.

„IMD2 ist wie eine Lokomotive unterwegs, egal ob sie vor oder nach der EU-Wahl verabschiedet wird“, ist sich Andreas Vollmer während der Diskussion sicher. Für Versicherer und Vermittler ist es, unabhängig von den ausstehenden Entscheidungen in der EU, somit notwendig, sich schon jetzt mit ihrem Geschäftsmodell auseinanderzusetzen und es auf aktuelle Marktentwicklungen auszurichten, um für die Zukunft gewappnet zu sein.

IMD2 und proaktive Brancheninitiativen: Ein Blick in die Praxis

Dr. h.c. Josef Beutelmann, Barmenia Versicherungsgesellschaften und Vorstandsvorsitzender des Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., stellte die proaktive Brancheninitiative „gut beraten“ zur Weiterbildung für Versicherungsvermittler vor, welche das Weiterbildungsengagement der Vermittler im Bereich Fach- und Beratungskompetenz stärken soll. Weitere Referenten gaben Einblicke in den Umsetzungsstand des Projekts innerhalb ihres Unternehmens und teilten mit dem Publikum konkrete praktische Erfahrungen aus dem Pilotbetrieb, beispielsweise in Bezug auf technische Anforderungen.

Dr. Hans-Georg Jenssen, Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V., zeigte in seinem Vortrag, dass die IMD2-Richtlinie trotz aller Kritik auch gute Seiten hat. Eine laufende Qualitätskontrolle der Vermittler, wie in der Richtlinie geplant, sei momentan noch nicht gegeben und auch Weiterbildungsrichtlinien sind zu begrüßen. Mit Blick auf die IMD2 stellte er sich jedoch die Frage, wie viel Transparenz überhaupt nötig sei. Die Offenlegung der Provisionen sei beispielsweise momentan noch nicht fair geplant, da für den Sach- und den Lebensbereich diesbezüglich unterschiedliche Regelungen gelten sollen.

Der Transparenzanspruch von IMD2 und die damit verbundene viel diskutierte Provisionsoffenlegung war auch Inhalt der abschließenden Vorträge der Konferenz. Ulrich Gröbel, Business & Finance Consulting Services GmbH, prognostizierte sinkende Vermittlereinkommen, auf die mit veränderten Vergütungssystemen reagiert werden muss. Die verschiedenen alternativen Vergütungsmodelle zeigte Frank Hammer von der Q_Perior AG auf und bewertete diese aus Kunden-, Vermittler- und Versicherersicht.

Ergänzt wurde die Betrachtung der aktuellen Entwicklungen um einen Blick über den Tellerrand. Marco Ambrosius, Standard Life Versicherung, zeigte, dass die Vermittlerregulierung in Großbritannien bereits wesentlich strikter als in Deutschland praktiziert wird, aber auch, dass ganz verschiedene Auffassungen für den Begriff des „Versicherungsvermittlers“ existieren. In diesem Kontext ist es kaum verwunderlich, dass ein europaweiter Kompromiss momentan schwer zu finden ist, auch wenn die Mehrzahl der Konferenzteilnehmer eine baldige einheitliche Lösung auf europäischer Ebene begrüßen würde.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.versicherungsforen.net/imd2

Ihre Ansprechpartnerin

Katharina Thiemann

T +49 341 98988-224

E thiemann@versicherungsforen.net

I <http://www.versicherungsforen.net/presse>

Über die Versicherungsforen Leipzig GmbH

Die Versicherungsforen Leipzig verstehen sich als Dienstleister für Forschung und Entwicklung (F&E) in der Assekuranz. Als Impulsgeber für die Versicherungswirtschaft liegt ihre Kernkompetenz im Erkennen, Aufgreifen und Erforschen neuer Trends und Themen, zum Beispiel im Rahmen von Studien und Forschungsprojekten unter unmittelbarer Beteiligung von Versicherern. Basierend auf aktuellen wissenschaftlichen und fachlichen Erkenntnissen entwickeln und implementieren sie zukunftsweisende Lösungen für die Branche.

Mit dem speziellen Wissen der Versicherungsbetriebslehre, der Versicherungsinformatik, der Versicherungsmathematik und des Versicherungsrechts schaffen die Versicherungsforen Leipzig die Basis für die Lösung anspruchsvoller neuer Fragestellungen innerhalb der Assekuranz. Zudem ermöglicht die wissenschaftliche Interdisziplinarität und der hohe Praxisbezug einen aufschlussreichen »Blick über den Tellerrand«.

Versicherungsforen Leipzig GmbH

Hainstraße 16 | 04109 Leipzig | **T** +49 341 98988-0 | **F** +49 341 98988-9199 | **E** kontakt@versicherungsforen.net | **I** www.versicherungsforen.net

Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Markus Rosenbaum, Dipl.-Winf. Jens Ringel | Amtsgericht Leipzig HRB 25803 | USt.-IdNr.: DE268226821

Bankverbindung: Sparkasse Leipzig | Bankleitzahl: 860 555 92 | Kontonummer: 1100 9541 27 | SWIFT-BIC: WELA DE 8 L | IBAN: DE 41 8605 5592 1100 9541 27