

1 IDD - Grundzüge der IDD (inklusive der Auslegung durch die EIOPA, delegierter Rechtsakte durch die Kommission und sonstigen, europäischen Regularien).

1.1 Überblick

- 1.1.1 Zielsetzung
- 1.1.2 Anwendungsbereich
- 1.1.3 Qualifikation, Aus- und Weiterbildung
- 1.1.4 „Wohlverhaltensregel“ & Vergütung
- 1.1.5 Beratung & Information
- 1.1.6 Produktfreigabeverfahren
- 1.1.7 Versicherungs-Anlage-Produkte

1.2 Rechtliches & wirtschaftliches Umfeld

- 1.2.1 Einbettung in MIFID, PRIIPS, Solvency - wo gibt es Kongruenz, wo nicht. Konsequenzen dieser Verbindungen.
- 1.2.2 Unterschiedliche Aufsichtssysteme

1.3 Grundprinzipien der IDD [im Vergleich zu denen der IMD (1)]

- 1.3.1 Verbraucherschutz & Gleichbehandlung aller Akteure [Verwirklichung des Binnenmarktes]
- 1.3.2 Weiter Anwendungsbereich; alle Akteure sollen erfasst werden [bislang nicht alle erfasst]
- 1.3.3 Transparenz von Bedingungen & Preisen [bislang nur auf Nachfrage]
- 1.3.4 Hohe und objektivierte Anforderung an die Qualifikation [Maßstab bislang: Üblichkeit im Mitgliedsstaat]
- 1.3.5 Hohe Beratungsstandards [bisher: Pflicht zum Tätigwerden; neuerdings Pflicht des richtigen Produktes]
- 1.3.6 Produkt-Freigabe-Verfahren & „Redlichkeit“ [zwei im dt. Recht gänzlich neue Begriffe]
- 1.3.7 Erhöhte Anforderungen beim Vertrieb von Versicherungs-Anlage-Produkten [Verbindung zu MIFID etc.; Überschneidung zu § 34f GewO?]
- 1.3.8 Prinzipienbasierte Aufsicht [bislang: materielle, nachgelagerte Staatsaufsicht]

1.4 Delegierte Rechtsakte, Auslegungen der EIOPA, sonstige Regularien der EU

- 1.4.1 Was ist ein „delegierter Rechtsakt“ und welche gibt es?
 - 1.4.1.1 Art 288 AEUV
 - 1.4.1.2 Welche müssen aus dem Umfeld (s. 1.2) erläutert werden?
 - 1.4.1.3 Noch keine Veröffentlichungen zur IDD
- 1.4.2 EIOPA hat veröffentlicht (jeweils mit Erläuterungen):
 - 1.4.2.1 Technical advice on conflicts of interests - 30 January 2015 [EIOPA-15/135]
 - 1.4.2.2 Final report on preparatory guidelines on product oversight & governance requirements - 6 April 2016 [EIOPA-Bos-16-071]
 - 1.4.2.3 Consultation paper on technical advice - 4 July 2016 [EIOPA-CP-16/006]
 - 1.4.2.4 Consultation paper on IPID - 1 August 2016 [EIOPA-CP-16/007]
- 1.4.3 Weitere Regeln von Seiten der EU?

2 Grundzüge der deutschen Umsetzung (inkl. offener Fragen/Widersprüchen zu 1.) - Referenten-Entwurf BMWi

2.1 Überblick

- 2.1.1 „Im Wesentlichen Versuch einer 1:1 Umsetzung“ mit folgenden Besonderheiten:
- 2.1.2 Neues Berufsbild: „Honorar-Versicherungsberater“ mit strikter Trennung zwischen Berater und Vermittler (§ 34d GewO-E)
- 2.1.3 Übernahme des Provisionsabgabeverbotes in das VAG (§ 48b VAG-E) und Aufnahme eines „Provisions-Durchleitungs-Gebotes“ für Berater (§ 48c VAG-E).
- 2.1.4 Beratungsfreiheit für Versicherer bei Vermittlung über Makler oder Fernabsatz wird aufgehoben.

2.2 Offene Fragen

- 2.2.1 wie kann die weiterhin bestehende, bleibende Möglichkeit der „Beratung durch Versicherungsmakler für Nicht-Verbraucher gegen Entgelt“ (§ 34d, Abs. I, Satz 8 GewO-E) gestaltet werden? Kann es ein Nebeneinander von Provision und Honorar (doch) geben? Schließt diese Beratungsmöglichkeit die Vermittlung gegen Honorar ein?
- 2.2.2 Die Richtlinie lässt ein Nebeneinander von Provision und Honorar ausdrücklich zu, Art. 19, Abs1, Ziff e), Abs. iv). Wie verträgt sich das mit der strikten Trennung in § 34d, Abs 1, Satz 5 GewO-E?
- 2.2.3 Können die Vertriebswege „Vermittler“ und „Berater“ die gleichen Produkte vermitteln? Begünstigt oder verlangt der Umsetzungsentwurf eine Zweiteilung in „Honorarprodukte“ einerseits und „Provisionsprodukte“ andererseits? Wie kann dann noch das „bestmögliche Interesse“ des Kunden gewahrt werden?
- 2.2.4 Wie kann die Inländer-Diskriminierung verhindert werden, wenn ausländische Normen Beratung und Vermittlung durch die gleiche Zulassung vorsehen und die jeweiligen Remunerationen für vereinbar halten?
- 2.2.5 Welche Offenlegung soll für die Remuneration gelten? Sollen die angestellten Vermittler der VU nicht offenlegen müssen?
- 2.2.6 Soll der Versicherer verpflichtet sein, mit dem Maklerkunden eine direkte Kommunikation über das Versicherungsprodukt zu führen?

3 Praktische Auswirkungen

- 3.1 „Wohlverhalten“ & „Produktfreigabe“ verändern Entstehung und Beratung von Versicherungsprodukten
- 3.2 Objektivierte Qualifikation verändert Aus- und Weiterbildung (obwohl in Deutschland schon gut).
- 3.3 Wird die angestrebte Förderung der Honorarberatung wirken? Werden möglicherweise Verträge mit niedrigen Provisionen nicht mehr beraten? Kann ein Nebeneinander von honorierter Beratung mit provisionsabhängiger Vermittlung gestaltet werden?
- 3.4 „Doppelberatung“ von Maklerkunden - Interessensgegensätze der Parteien
- 3.5 Hinweise zur Gestaltung von ablauforganisatorischen Prozessen; „Geschäftsorganisation“ i.S. des 23 VAG