



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

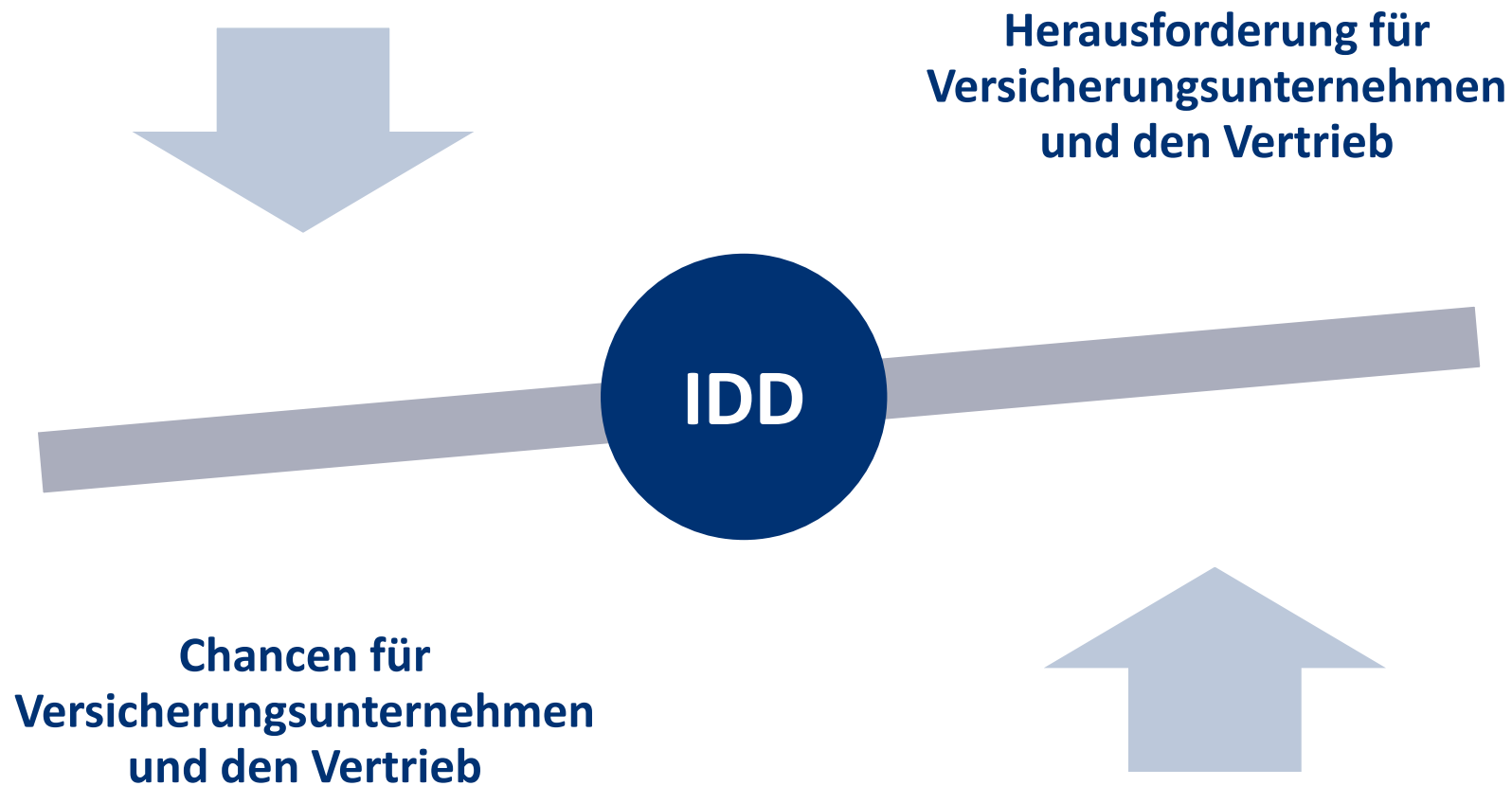
IDD-Umsetzung aus Unternehmenssicht

Herausforderungen und Chancen

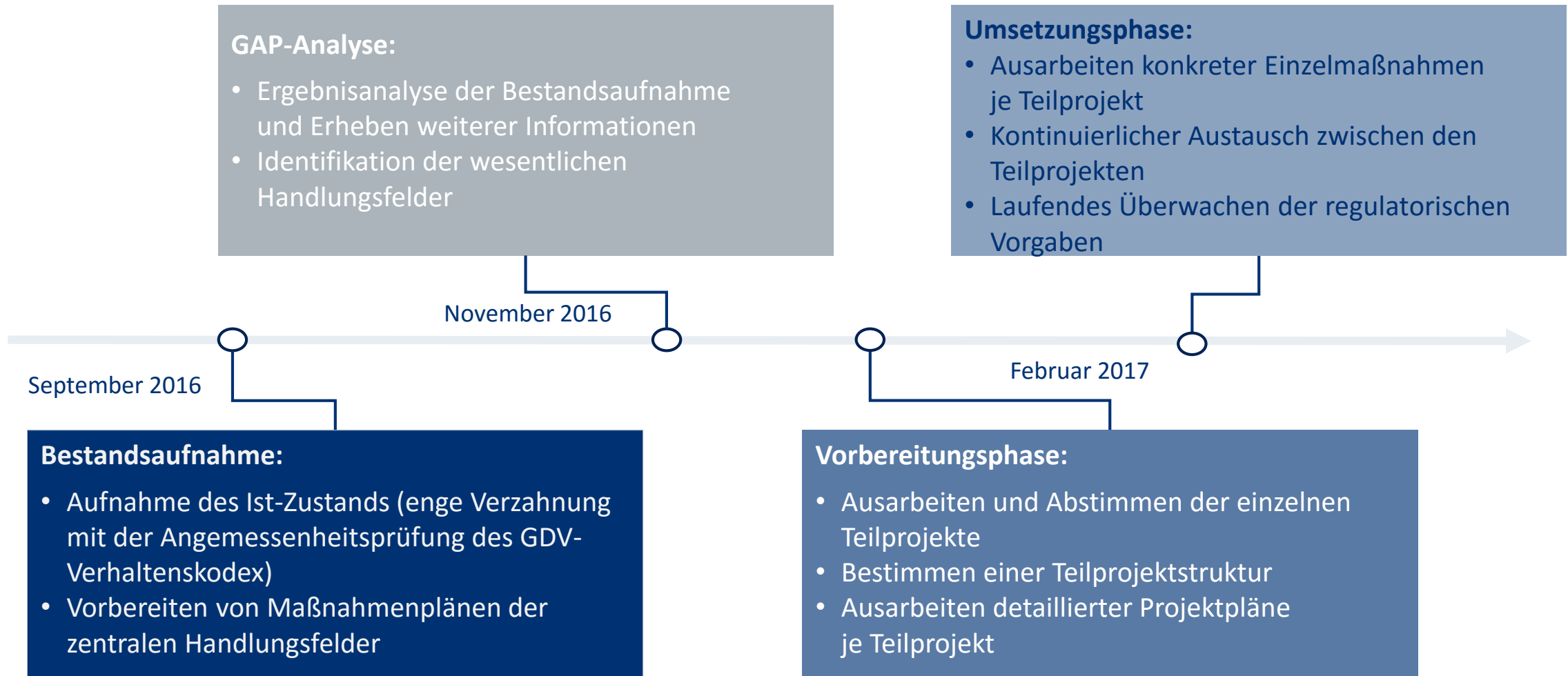
Forum V – Juristisches Kolloquium an der FAU

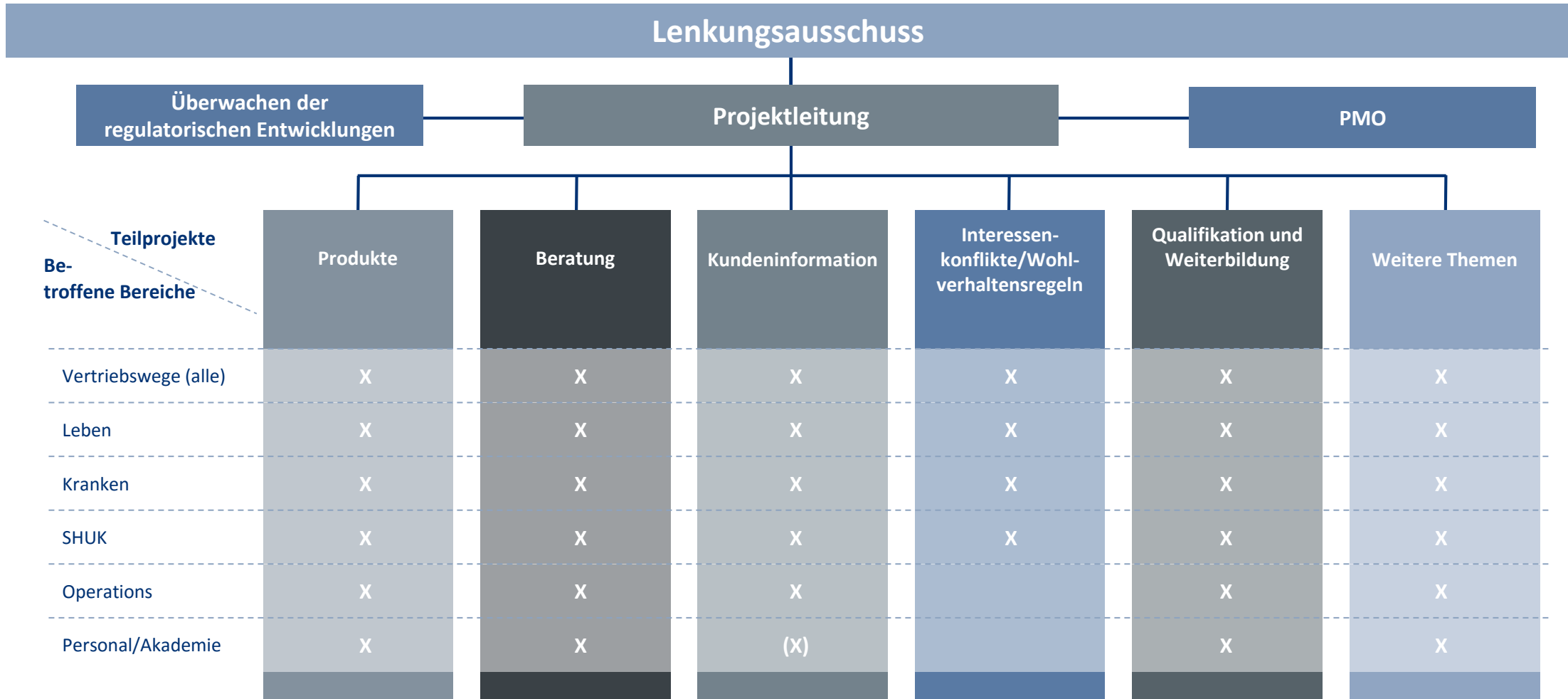
22.02.2018

Herausforderung als Chance



Vorbereitungs- und Planungsphase





Herausforderungen der IDD Beratung

Neue Beratungsanforderungen bei Versicherungsanlageprodukten



Geeignetheits- und/oder Angemessenheitsprüfung

- Vom Kunden müssen Kenntnisse, finanzielle Verhältnisse und Anlageziele (Risikotoleranz) abgefragt werden.
- Nur wenn Kundenprofil und Produkt zusammenpassen, kann eine Empfehlung ausgesprochen werden.
- Weicht der Kunde von der Empfehlung ab oder beantwortet er nicht vollständig alle Fragen, ist ein Warnhinweis zu geben und zu dokumentieren.

Neue Beratungsanforderungen im Fernabsatzgeschäft

Beratungsfreiheit entfällt im Fernabsatzgeschäft

- „Beratungsverkauf statt Produktverkauf“.
- Online-Strecken mussten IDD-konform gestaltet werden.
- Auch im Telefonverkauf müssen die neuen Beratungsanforderungen erfüllt und das Beratungsgespräch dokumentiert werden.

Herausforderungen der IDD

Kundeninformation



Kundeninformation

neue Form, Inhalte und Angaben

Papierform oder
anderer dauerhafter
Datenträger oder
eine qualifizierte
Website

Neues
standardisiertes
Produkt-
informationsblatt
(IPID)

Neues Basis-
informationsblatt
für Versicherungs-
anlageprodukte
(PRIIP-KID)

Neue Informations-
pflichten im
Beratungsprozess

**Wahlmöglichkeit des
Versicherungs-
nehmers im Antrag**

**Automatische
Zusteuierung ab
23.02.2018**

**Automatische
Zusteuierung bereits
ab 01.01.2018**

**Umsetzung auf den
Erstkontaktflyern,
Anträgen und
Beratungsbögen**

Herausforderungen der IDD

Interessenkonflikte



Bestandsaufnahme

Systematische Analyse der Vergütungsstruktur

- Erheben möglicher Fehlanreize insbesondere hinsichtlich Grundvergütung und Zuschüssen oder Zuwendungen

Umsetzung

Beurteilung der Vergütungsstruktur

- Analyse und Risikoeinwertung sämtlicher Vergütungsarten
- Maßnahmen zur Risikoreduktion

Ziel

Mehr Transparenz und Kundeninteresse im Mittelpunkt

- Keine Kollision zwischen Vergütung und bestmöglichem Kundeninteresse
- Angabe der Art und Quelle der Vergütung

Herausforderungen der IDD

Qualifikation und Weiterbildung

Mitarbeiter des Versicherungsunternehmens

Zielgruppen mussten definiert werden („unbestimmte Rechtsbegriffe“)

Neue Weiterbildungsangebote mussten je nach Zielgruppe erstellt werden

Technische Herausforderungen: Interne Weiterbildungskonten mussten eingerichtet werden

Gebundene Vermittler und deren Angestellte

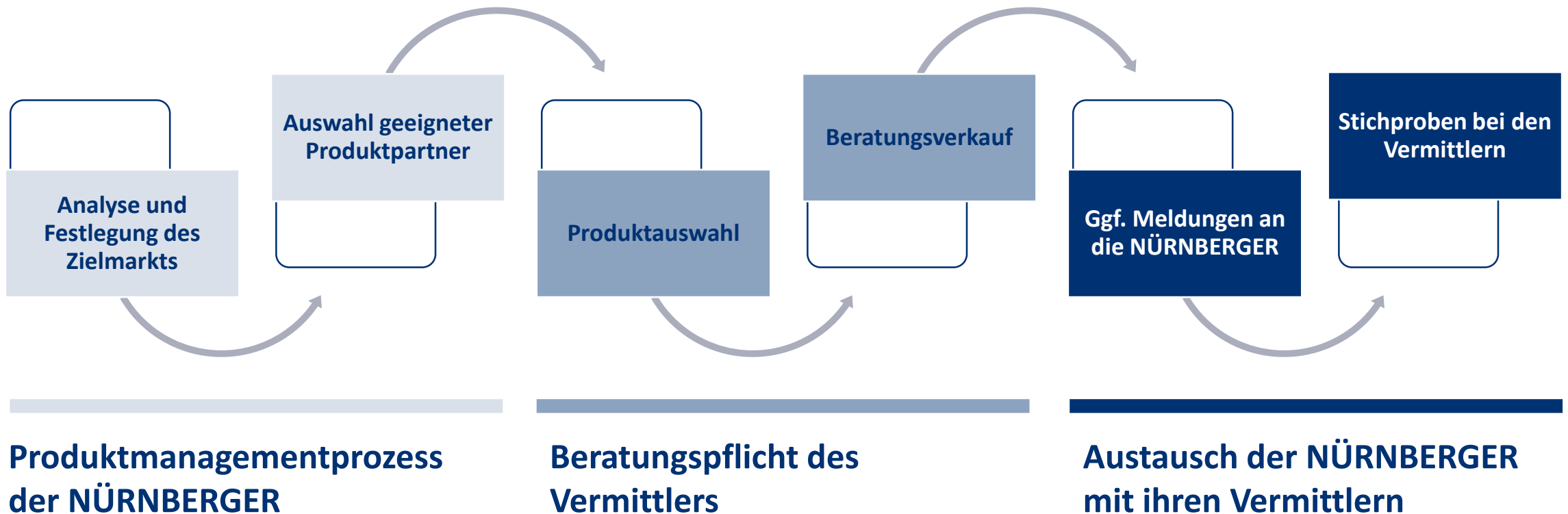
Eigene Pflicht aus der Gewerbeordnung

Angebot der NÜRNBERGER Bildungsplattformen

Stichprobenartige Überprüfung und Dokumentation

Herausforderungen der IDD

Aufsichts- und Lenkungsanforderungen



Chancen durch die IDD?



Chancen der IDD

Die Kundenbedürfnisse rücken noch mehr in den Mittelpunkt!

- Qualitätssteigerung von der Produktkonzeption bis zur Beratung
 - ✓ Qualitativ höherwertiger Prozess bei der Bedarfsermittlung und der Produktauswahl
- „Einfach den passenden Schutz“: klare, verständliche Produkte für den passenden Kunden
 - ✓ mehr Kundenzufriedenheit



Chancen der IDD

Der Fokus auf den Kunden wird zu mehr Ertrag führen!

- Die Einhaltung einer qualitativ hochwertigen Beratung → mehr Zeitaufwand
- Besserer Überblick über passende Produkte
- Schafft Potenzial für eine gute Vermittler-Kunden-Beziehung → mehr Ertrag



Chancen der IDD

Turbo für das Versicherer- und Vermittlerimage!

- Hochwertige Standardisierung, Transparenz und Offenheit der Kommunikation zum Kunden von Anfang an
- Imagegewinn in der gesamten Versicherungsbranche



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Marlene Steinmann

NÜRNBERGER Versicherung
Compliance und Recht

Tel.: 0911-531 2008

Marlene.Steinmann@nuernberger.de

