



BONIFIKATIONSBESTIMMUNGEN IN DER VERSICHERUNGSVERTRIEBSRICHTLINIE IDD

Im Zuge der IDD-Richtlinie wird sich das Bonifikationssystem verändern müssen. Der Fachverband hat Univ.-Prof. Dr. Michael Gruber, Leiter des Forschungsinstituts für Privatversicherungsrecht an der Universität Salzburg, der sich intensiv mit Vergütungsthemen anlässlich der innerstaatlichen Richtlinien-Umsetzung befasst hat, dazu befragt.

Die Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD enthält erstmals Regelungen über die Vergütungsvereinbarung des Vertriebes. Diese Regelungen sind für den Versicherungsvertrieb neu, denn die Vorgängerrichtlinie hat solche Bestimmungen nicht enthalten. In der IDD sind sowohl Regeln über die Offenlegung als auch inhaltliche Beschränkungen der Entlohnung zwischen Versicherer und Versicherungsmakler, geltend auch für alle anderen Vertriebsarten, enthalten.

Wie hat das neue Bonifikationssystem auszusehen?

DA KÖNNEN SIE
SICHER SEIN:
**ER PRÜFT DEN
MARKT WIE
KEIN ANDERER.**

Gruber: Nach der IDD darf der Vermittler nicht dazu verleitet werden, nicht im besten Interesse des Kunden zu handeln. Das heißt, die Vergütung darf für den Vermittler keinen Anreiz bieten, seine Interessen (Entgelt) über die des Kunden an einer ordentlichen Beratung zu stellen. Schon bisher ist dieser Interessenkonflikt vom Maklergesetz zugunsten eines Vorranges des Kundeninteresses entschieden. Die IDD sagt unter anderem, dass ein Verkaufsziel kein geeignetes Kriterium für die Vergütung sein soll. Die Neuregelungen der Vergütung unter der neuen IDD-Richtlinie kommen aus dem Wertpapiervertrieb, dieser war Pate für die Vergütungsregelung des Versicherungsvertriebes. Für Versicherungsanlageprodukte gibt es auch eine delegierte Verordnung, eine Art Ausführungsbestimmung zur IDD. Dort sind Kriterien enthalten, welche der Versicherer und der Versicherungsvermittler bei der Gestaltung ihrer Vergütungsvereinbarung zu berücksichtigen haben. Es gibt verschiedene Kriterien, zum Beispiel darf eine Vergütung nicht den Anreiz bieten, dass der Versicherungsvertreiber dem Kunden ein Produkt empfiehlt, obwohl ein anderes Produkt für ihn besser geeignet wäre. Wenn ein quan-

titatives Kriterium für die Vergütung verwendet wird, muss es durch entsprechende qualitative Kriterien aufgewogen werden. Ein Beispiel für ein qualitatives Kriterium wäre die Kundenzufriedenheit. Diese

wäre etwa im Rahmen eines Beschwerdemanagements messbar. Die Bestimmungen zur Kundenzufriedenheit als Kriterium sind positiv zu sehen. Da dieses Kriterium der Vergütung gemeinsam mit anderen Inhalten der IDD zu einer Steigerung der Professionalität des Versicherungsvertriebes ganz allgemein führen wird. Nicht nur der Versicherungsmaklerbereich, der ohnehin der professionellste von der Einstufung her gilt, sondern

Die Vergütung darf für den Vermittler keinen Anreiz bieten, seine Interessen (Entgelt) über die des Kunden an einer ordentlichen Beratung zu stellen.

auch die Bedeutung der anderen Vertriebe. Wobei die Abhängigkeiten dabei anders zu beurteilen sind, wichtig ist auch, dass die gesamte Vergütungsregelung unter der IDD-Versicherungsvertriebsrichtlinie alle Vertriebsarten generell erfasst. Es soll kein Vertrieb ausgenommen sein, damit für alle die gleichen Wettbewerbsbedingungen gelten.

Was ist noch zu beachten?

Gruber: Die Vergütung, die für den Abschluss eines Vertrages bezahlt wird, darf nicht bloß einmalig und bei Abschluss bezahlt werden. Eine reine Abschlussprovision ist also unzulässig; ein Teil der Provision ist jedenfalls in Form einer Folgeprovision über die gesamte Laufzeit auszubezahlen. Man will damit sogenannte „Hit and Run“-Geschäfte verhindern. Dass der Vermittler nur ein Produkt verkauft und sich dann nicht mehr um den Kunden kümmert. Es muss auch vorsehen sein, in Frühstornofällen, das ist bei Lebensversicherungsverträgen äußerst wichtig, dass die Provision ganz oder teilweise vom Vermittler zurückfordert werden kann. Auch das soll verhindern, dass für den Kunden ungeeignete Produkte verkauft werden. Der wesentliche Unterschied zur bisherigen Rechtslage ist, dass man hier auf der Vergütungsebene eingreift und nicht erst auf der Beratungsfehler- bzw. Haftungsebene. Der Gesetzgeber will in diesem frühen Stadium eingreifen, um Interessenskonflikte im Vorhinein zu verhindern.

Was muss der Versicherungsmakler nun aktiv machen?

Gruber: Der Versicherungsmakler wird Bonifikationsvereinbarungen und Entwürfe der Versicherungsunternehmen erhalten. Man sollte sich diese Bonifikationsvereinbarungen ansehen, ob sie den Kriterien der Richtlinie entsprechen. Das werden sie üblicherweise, weil die Versicherungsunternehmen selbst auch an die IDD-Richtlinie gebunden sind.

Danke für das Gespräch.

M



Wir sorgen dafür, dass Sie zu Ihrem Recht kommen!

Wenn es um Ihre Firma geht

www.das.at

0800 386 300
D.A.S. Rechtsschutz AG

Find us on



DAS ORIGINAL
IM RECHTSSCHUTZ