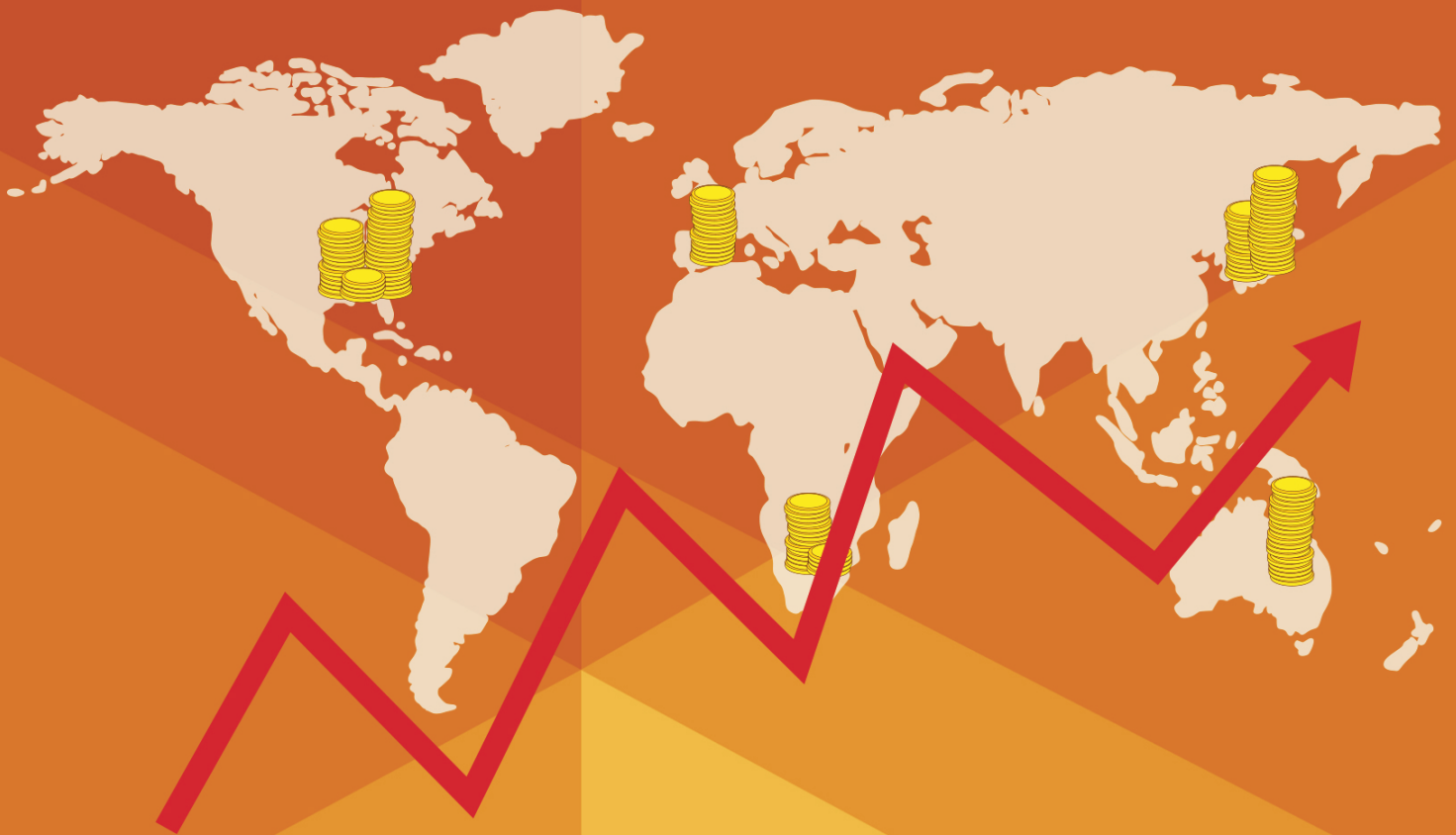




MIRKO DOMAZET

ENTWICKLUNG, UMSETZUNG UND AUSWIRKUNGEN DER IDD

DIE INSURANCE DISTRIBUTION DIRECTIVE UND DIE DEUTSCHE VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Mirko Domazet

**Die Insurance Distribution
Directive und die deutsche
Versicherungswirtschaft.**

**Entwicklung, Umsetzung und
Auswirkungen der IDD**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Impressum:

Copyright © Studylab

Ein Imprint der GRIN Verlag, Open Publishing GmbH

Druck und Bindung: Books on Demand GmbH, Norderstedt, Germany

Coverbild: GRIN | Freepik.com | Flaticon.com | ei8htz

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis.....	4
Abbildungsverzeichnis.....	6
1 Einleitung.....	7
1.1 Problemstellung.....	7
1.2 Zielsetzung.....	10
1.3 Gang der Arbeit.....	11
2 Die Weiterentwicklung der Insurance Mediation Directive: Die Insurance Distribution Directive.....	13
3 Umsetzung der Insurance Distribution Directive.....	20
3.1 Die IDD als konzeptionelle Grundlage	20
3.2 Die erste deutsche Umsetzung: der Referentenentwurf.....	21
3.3 Die zweite deutsche Umsetzung: der Gesetzesentwurf	26
4 Auswirkungen der Insurance Distribution Directive auf ausgewählte Bereiche der Versicherungswirtschaft	29
4.1 Auswirkungen auf Geschäftsprozesse von Versicherungsunternehmen.....	29
4.2 Auswirkungen auf den Versicherungsvertrieb.....	45
4.3 Auswirkungen auf die Versicherungsnehmer	60
5 Zusammenfassung.....	64
Anhang	67
Literaturverzeichnis.....	68
Verzeichnis der elektronischen Quellen	70
Juristische Quellen.....	82

Abkürzungsverzeichnis

AEUV	Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union
AltvPIB	Altersvorsorge-Produktinformationsblatt
AUV	Ausschließlichkeitsvertreter
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
EG	Europäische Gemeinschaft
EU	Europäische Union
EIOPA	European Insurance and Occupational Pensions Authority
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
GewO	Gewerbeordnung
GewO-GE	Gewerbeordnung-Gesetzesentwurf
GewO-RE	Gewerbeordnung-Referentenentwurf
IDD	Insurance Distribution Directive
IHK	Industrie- und Handelskammer
IMD	Insurance Mediation Directive
IPID	Insurance Product Information Document
KID	Key Information Document
POG-Anforderungen	Product Oversight Governance Arrangements
PRIIP	Packaged Retail and Insurance-based Investment Product
RTS	Regulatory Technical Standard
VAG	Versicherungsaufsichtsgesetz
VAG-GE	Versicherungsaufsichtsgesetz-Gesetzesentwurf
VAG-RE	Versicherungsaufsichtsgesetz-Referentenentwurf
VersVermG	Versicherungsvermittlergesetz
VB	Versicherungsberater
VM	Versicherungsmakler

VN	Versicherungsnehmer
VP	Versicherungsproduzent
VU	Versicherungsunternehmen
VV	Versicherungsvermittler
VVG	Versicherungsvertragsgesetz
VVG-GE	Versicherungsvertragsgesetz-Gesetzesentwurf
VVG-InfoV	Versicherungsvertragsgesetz Informationspflichtvers- ordnung
VVG-RE	Versicherungsvertragsgesetz-Referentenentwurf

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Phasen der Produktentwicklung (in Anlehnung an Köhne).....	31
---	----

1 Einleitung

1.1 Problemstellung

Mit einem Anteil von 6,41 % am deutschen Bruttoinlandsprodukt und einer Mitarbeiterzahl von ca. 295.600 ist die Versicherungswirtschaft ein signifikanter Wirtschaftszweig in Deutschland.¹ Sie charakterisiert sich durch die Produktion und Vermittlung von Versicherungsprodukten, die mittels einer Ausgabe von Zustandsgarantien einen Risikotransfer bewirken², mit dem Ziel die Risikosituation des Versicherungsnehmers (im nachfolgenden VN) zu verbessern. Ein solcher Risikotransfer bedingt unter marktwirtschaftlichen Bedingungen, dass beide Parteien das Geschäft als nutzenstiftend empfinden. Zur Bewertung dieses Risiko-Nutzen-Verhältnisses werden entsprechende Risikoinformationen benötigt. Diese, wie z. B. die Eintrittswahrscheinlichkeit, kann das Versicherungsunternehmen (im nachfolgenden VU) zwar durch den Besitz von Erfahrungswerten aus seinem versicherten Kollektiv bestimmen. Allerdings besitzt nur der VN selbst Kenntnis über die vollständigen Risikoinformationen einschließlich eventueller gefahren-erhöhender Umstände. Ein klassisches Beispiel hierfür ist die Risikolebensversicherung, bei der das VU zwar die Eintrittswahrscheinlichkeit nach dem Alter des VN bestimmt³, diese sich aber noch durch Vorerkrankungen signifikant erhöhen kann. Aus dieser Perspektive ist das VU der Prinzipal, der auf eine vollständige Bereitstellung der Risikoinformationen des VN als Agenten angewiesen ist. *Es besteht eine Informationsasymmetrie zu Gunsten des VN.* Aus einer anderen Perspektive existiert eine weitere Prinzipal-Agenten-Beziehung. Bei der Erläuterung des Versicherungsumfangs vertraut der VN als Prinzipal darauf, dass das VU ihm eine bedarfsgerechte Versicherungsleistung anbietet. Um dies festzustellen, ist der VN auf die Lieferung von Informationen über den Versicherungsumfang und die versicherten Risiken seitens des VU angewiesen. *Das VU besitzt somit, verstärkt durch die in der Regel fehlende versicherungstechnische Fachkompetenz des VN, einen Informationsvorsprung gegenüber dem VN.* Im Kontext dieser Beziehung befinden sich beide Akteure in einem *doppelten Prinzipal-Agent-Konflikt*. Deren zweifache

¹ Vgl. GDV e.V. (2016), Statistisches Taschenbuch, S. 9-10, ().

² Vgl. Farny, Dieter (2011), S. 10.

³ Auf Basis des Alters bzw. des Geburtsjahres wird, mit Hilfe der aktuellen Sterbetafeln und unternehmensindividueller aktuarieller Schätzungen, die finale Eintrittswahrscheinlichkeit ermittelt.

asymmetrische Informationsverteilung stellt einen Anreiz für opportunistisches Verhalten beider Akteure dar, welcher bei unterschiedlichen Zielsetzungen weiter verstärkt wird⁴, denn VU sind als Wirtschaftsunternehmen gewinnorientiert und könnten sich dadurch z. B. zum Einbau schwer verständlicher Ausschlüsse in den Versicherungsbedingungen verleiten lassen. Der VN wiederum kann seinen Nutzen durch die unvollständige Bereitstellung von Risikoinformationen und die damit einhergehende Untertarifierung maximieren. Durch den Einbezug eines Versicherungsvermittlers (im nachfolgenden VV) kann ein dritter Akteur als Intermediär in den Tauschprozess involviert werden.⁵ Seine Aufgabe ist es, die zweifache asymmetrische Informationsverteilung durch Bereitstellung angebotsbezogener Informationen und nachfragebezogener Informationen abzubauen.⁶ Sein Involvieren kreiert allerdings zwei weitere kritische Prinzipal-Agenten-Beziehungen, in denen er jeweils als Agent agiert, nämlich die *zwischen VN und VV* sowie die *zwischen VU und VV*.⁷ Dabei entsteht ein Spannungsverhältnis, in dem der VV den Aufträgen seiner zwei Prinzipale gerecht werden muss. Verstärkt wird diese schwierige Interessensausgleichsfunktion⁸ durch die traditionelle Vergütungssystematik der VV. Das vorherrschende Provisionsmodell⁹ ermöglicht dem VV, im Rahmen seiner nachfragelenkenden Wirkung in der Beratung Produktempfehlungen auszusprechen, die ihm primär die höchste Vergütung einbringen und nur sekundär den Bedarf des VN abdecken. *Die ursprüngliche positive Intention des Einsatzes eines VV kann sich dadurch für VU und VN negativ auswirken.* 18.943 Beschwerden über VU und 336 Beschwerden über VV, die im Jahr 2015 beim Versicherungsombudsmann e.V. eingereicht wurden¹⁰, sind ein Beleg für die Existenz eines solchen opportunistischen Verhaltens in der Versicherungswirtschaft. Gleichzeitig signalisiert dies einen *Grad an Intransparenz* innerhalb des Versicherungsvermittlermarktes, der aus Sicht der verschiedenen Akteure unterschiedlich intensiv ausgeprägt ist. Aus Sicht der VV und VU ist der Grad der Intransparenz

⁴ Vgl. Höckmayr, Gergana (2012), S. 29.

⁵ Vgl. Lach, Helge (1995), S. 22.

⁶ Vgl. Höckmayr, Gergana (2012), S. 13.

⁷ Vgl. Höckmayr, Gergana (2012), S. 29.

⁸ Vgl. Höckmayr, Gergana (2012), S. 30.

⁹ Beim Provisionsmodell erfolgt die Vergütung durch das VU und in Abhängigkeit des Versicherungstarifs, als „prozentuale Beteiligung am Umsatz“. Vgl. Schafstädt, Christian (2015), S. 57-59.

¹⁰ Vgl. Versicherungsombudsmann e.V (2016), ().