

---

Maßgeschneiderte Vielfalt

Maklerforum Alpbach, 2017

Dr. Svenja Richartz

MUND & FESTER

GEGRÜNDET 1876

ASSECURADEUR

# Agenda

MUND & FESTER  
G E G R Ü N D E T 1 8 7 6  
A S S E C U R A D E U R

- POG
  - Wieso, Weshalb, Warum?
  - Ziel
  - Adressat(en)
- Praktische Auswirkungen auf den Vermittleralltag
- Fazit

- Art. 25 der Richtlinie (EU) 2016/97 vom 20.01.2017 über den Versicherungsvertrieb:  
„product oversight governance requirements“
- Grund: Vertriebsmissstände in einzelnen EU-Staaten, die während der Beratungsphase im EU-Parlament bekannt wurden
- Problem: Art. 25 enthält eine Regelung für den Erlass von „delegated acts“
- „delegated acts“ werden von EIOPA erarbeitet, eine finale Fassung soll Ende August der EU-Kommission vorgelegt werden (Rechtskraft: Ende November)
  - müssen vom nationalen Gesetzgeber bzw. der nationalen Aufsichtsbehörde berücksichtigt werden
  - Umsetzungstermin 23. Februar 2018

## Erhöhter Verbraucherschutz durch

- die Definition von Zielmärkten durch Produktgestalter,
- ein internes Freigabeverfahren für Versicherungsprodukte,
- ein unabhängiges Nebeneinander von Beratungs- und Produktfreigabeverpflichtungen und
- erhöhte interne Sorgfaltspflichten zur Vorbeugung von strukturellen Fehlverkäufen.

Konsequent am Produktgeber ausgerichtet, d.h. je nachdem, wer das Produkt gestaltet hat

- der Versicherer *oder*
- der Vermittler

Der jeweils andere ist verpflichtet, sich ein Mindestmaß an Informationen vom Produktgeber zu besorgen, um seiner „Sorgfaltspflicht“ nachzukommen.

Sie müssen zunächst einmal **Klarheit erlangen**,

- welche Versicherungsprodukte stellen Großrisiken dar?
- welche Produkte wurden individuell ausgehandelt?
- bei allen anderen Versicherungsprodukten, wer ist Produktgeber?

**Kriterien** für die Produktgebereigenschaft:

- die (alleinige) Konzeption von Versicherungsprodukten → Maklerdeckungskonzepte
- Besteht eine Exklusivitätsvereinbarung mit dem Versicherer? (Wettbewerbsverbot)
- Ist eine Parallele zum AGB-Recht möglich? Verwenderbegriff?

Variante 1:

Sie wollen auch künftig eigene Maklerdeckungskonzepte für Ihre Kunden zur Verfügung stellen.

„Einrichtung eines transparenten, stringenten, robusten und prinzipienorientierten ablauforganisatorischen Prozesses“

für die Ausarbeitung eigener Deckungskonzepte:

- Definition von Zielmarkt und Vertriebsstrategie
  - Dokumentation von Produktentwicklungsprozessen
  - Kontroll- und Überwachungspflichten im Sinne einer regelmäßigen Überprüfung
- Aufsichtsbehörde muss (und kann auch nur) das Vorhandensein des Prozesses prüfen (prinzipienbasierte Aufsicht)

Welche Punkte muss ein solcher Prozess mindestens abbilden?

- eine angemessene Organisationsstruktur mit klaren Zuweisungen,
- Kunden(gruppe)analyse(n),
- Marktanalyse(n),
- Bedarfsanalyse(n) (Kundenbefragung, Erkenntnisse aus Risikoanalysen bei Kunden, aktuelle Marktentwicklungen à la Cyber, o.ä.),
- betriebswirtschaftliche Eckdaten (Kundenpotential, Kosten, Schadenerwartung, u.a.m.)
- Abgleich mit Standardprodukten (zugleich nutzbar für das IPID)
- Kriterien zur Auswahl des Risikoträgers
- usw.

Variante 2:

Sie trennen sich von allen Kunden,

- die nicht in die Kategorie Großrisiko fallen bzw.
- für die Sie die Deckung nicht individuell aushandeln.

Wenn Sie sich zu diesem Schritt entschließen,

- dann entfallen die POG-Anforderungen komplett und
- es ist keine Anpassung in Ihrem Vermittlerbetrieb erforderlich.

Variante 3:

Sie vermitteln künftig ausschließlich „Produkte von der Stange“.

In dieser Variante

- ist der Versicherer für seine Produkte der Produktgeber.
- verbleiben die Anforderungen an die Einrichtung von Geschäftsprozessen beim Versicherer, auch wenn (ver-)einzelt zusätzliche Klauseln aufgenommen werden.
- muss der Versicherer Ihnen Informationen über Zielmarkt/-gruppe und die Gründe dafür zur Verfügung stellen.
  - Nutzung dieser Informationen für den eigenen Vertrieb zwingend?
  - Verpflichtung des Vermittlers zum Einfordern der Unterlagen?

# Auswirkungen – im eigenen Betrieb

MUND & FESTER  
GEGRÜNDET 1876  
ASSECURADEUR

Variante 4:

Sie arbeiten mit einem Assecurateur zusammen.

## Assecurateur

- Der Assecurateur übernimmt im Bereich der Transportversicherung die Vermittlung von Versicherungsverträgen als Abschlussagent mit einer Vollmacht für die von ihm vertretenen Versicherungsgesellschaften. Hierbei übernimmt er vollständig die in diesem Zusammenhang notwendigerweise anfallenden Tätigkeiten.
- Gewerberechtlich ist der Assecurateur ein Mehrfachvertreter.
- Der Umfang der Vollmachten und die Befugnisse des Assecurateurs richten sich nach dessen Agenturverträgen mit den Versicherern.

Der Assecurateur verfügt bereits über die Geschäftsprozesse.

Grund:

Art. 49 Solvency II Richtlinie

Anforderungen an das „Outsourcing“ wesentlicher Funktionen durch einen Versicherer

- Zeichnungsvollmachten,
- Inkasso,
- Schadenregulierung
- Regressführung

→ weitgehende Berichtspflichten ggü. Versicherer

### Vorteile:

- Der Assecurateur ist nicht auf fixe Tarifwerke festgelegt.
  - Er handelt innerhalb seiner Zeichnungsvollmachten individuelle Verträge aus.
  - Er stellt seinen Kunden (den Versicherungsmaklern) maßgeschneiderte Produkte zur Verfügung.
- Das POG-Erfordernis entfällt bzw. liegt beim Assecurateur.

Sie haben die Wahl,

1, 2, 3 oder 4!

---

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Falls Sie noch etwas diskutieren oder nachfragen möchten, gerne:

Dr. Svenja Richartz  
Mund & Fester GmbH & Co. KG  
Troostbrücke 1, D- 20457 Hamburg  
T: +49-40-37 47 88 32  
[s.richartz@mundfester.de](mailto:s.richartz@mundfester.de)

MUND & FESTER  
G E G R Ü N D E T 1 8 7 6  
A S S E C U R A D E U R