

Gesetz zur Umsetzung der IDD-Richtlinie

Nach dem am 21.11.2016 veröffentlichten Referentenentwurf wurde die Gesetzgebung zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb nun vom Bundestag verabschiedet. Die myLife Lebensversicherung begrüßt die jüngsten Anpassungen am Gesetzestext. Die Honorarberatung und die Vermittlung von Nettopolicen werden dadurch gestärkt.

Der in der Sitzung am 29. Juni 2017 vom Bundestag verabschiedete Gesetzbeschluss sieht Änderungen an der Gewerbeordnung (GewO), dem Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) und dem Versicherungsvertragsgesetz (VVG) vor. Betrachtet man alle Änderungen zusammen, werden die kundenzentrierte Beratung und der Verbraucherschutz deutlich bessergestellt.

Die vorgesehenen Instrumente zur Vermeidung von Interessenkonflikten, die Regelungen der Vertriebsvergütung und die erweiterten Wohl-verhaltens- und Informationspflichten für den Versicherungsvertrieb werden die Hinwendung zur Honorarberatung und zu Netto-Produkten fördern. Honorarbasierte Geschäftsmodelle, die auf das Angebot von unabhängiger Beratungs-, Vermittlungs- und Betreuungsleistung innerhalb einer dauerhaften Kundenbeziehung ausgerichtet sind, werden dadurch gestärkt.

Die ursprünglich angedachte aber systemwidrige, harte Trennlinie zwischen Honorarberater und Provisionsberater wurde letztlich gestrichen – das war richtig und notwendig. Wie seitens der EU gewollt, bleibt die Unterscheidung zwischen abhängiger und unabhängiger Beratung auch künftig gewahrt. Einer wesentlichen Änderung der Beraterlandschaft, speziell im Bereich der Versicherungsmakler als große Gruppe derjenigen, die unabhängig und professionell im Sinne der Kunden beraten, wurde so entgegengewirkt.

Des Weiteren ist die Korrektur der fehlgeleiteten Doppelberatungspflicht folgerichtig. Versicherer müssen damit nicht beraten und dokumentieren, wenn das Versicherungsgeschäft ordnungsgemäß durch einen Versicherungsmakler zustande gekommen ist.

Den positiven Aspekten steht dennoch auch Kritik am weiter zementierten Provisionsabgabeverbot gegenüber. Die Gesetzgebung widerspricht damit letzten Rechtsprechungen und ist nicht zeitgemäß. Kunden von Provisionstarifen werden damit vom Gesetzgeber teilweise entmündigt.

Abschließend wird die Umsetzung des Gesetzes im Zusammenspiel mit dem zugleich weiterbestehenden politischen und aufsichtsrechtlichen Druck auf die Vertriebskosten einen weiteren Katalysatoreffekt für die Honorarberatung, speziell im Bereich der Altersvorsorge und damit für die myLife Lebensversicherung AG haben. Die aktuellen, sehr positiven Geschäftszahlen bestätigen bereits jetzt die korrekte und konsequente strategischen Ausrichtung auf das Nettogeschäftsfeld.

Pressekontakt:

Kai Brettschneider
Telefon: 0551 9976 - 0
E-Mail: presse@mylife-leben.de

Unternehmen

myLife Lebensversicherung AG
Herzberger Landstraße 25
37085 Göttingen

Internet: www.mylife-leben.de

Über myLife Lebensversicherung AG

Die myLife Lebensversicherung AG konzentriert sich als einziger Lebensversicherer in Deutschland ausschließlich auf echte Netto-Produkte. Das sind Tarife ohne Abschluss- und laufende Provisionen. Bei ansonsten gleichen Konditionen sind diese für den Kunden deutlich günstiger. Die Vergütung des Beraters erfolgt nicht durch das Versicherungsunternehmen, sondern durch ein separates, individuell mit dem Kunden vereinbartes Honorar. Die Ratingagentur Assekurata bescheinigt dem Marktführer im Netto-Bereich mit dem Rating A- eine starke Finanzkraft und gute Zukunftsaussichten. Zudem erhielt die myLife den renommierten AMC-Award „Nachhaltige Kundenorientierung in der Assekuranz“.