

Alternativen der Vertriebsvergütung in der Assekuranz

Der AMC bittet zum Austausch: Das Themenforum am 20. und 21. Juni in Köln fokussiert die Erneuerung der Vertriebsvergütung der Assekuranz in Deutschland und Europa. Vorstände und Entscheidungsträger diskutieren Treiber der Veränderung, Auswirkungen auf Geschäftssysteme sowie die Erneuerung des Versicherungsvertriebs.

Der AMC bittet zum Austausch: Das Themenforum am 20. und 21. Juni in Köln fokussiert die Erneuerung der Vertriebsvergütung der Assekuranz in Deutschland und Europa. Vorstände und Entscheidungsträger diskutieren Treiber der Veränderung, Auswirkungen auf Geschäftssysteme sowie die Erneuerung des Versicherungsvertriebs. Prof. Dr. Heinrich R. Schradin, Universität zu Köln, hat die fachliche Leitung.

Die nationale und internationale Regulierung richtet ihren Blick immer stärker auf die Vertriebsvergütung der Assekuranz. Gefordert werden z.B. vergleichbare Vertriebsstandards für alle Finanzprodukte im Privatkundensegment. Neu anstehende Veränderungen verunsichern Kunden und Vertrieb gleichermaßen.

Die Treiber der Veränderung sind stark und vielfältig, dazu gehören:

- EU-Regulierungen wie die IMD2-Richtlinie
- Das Internet als Informations- und Vertriebsmedium
- Verstärkte Compliance-Anforderungen, wie der GDV-Verhaltenskodex
- Sensibilisierte öffentliche Meinung, Politik und NGOs zu Beratungs- und Vertriebsvergütungsthemen der Finanzdienstleistung

Die Frage ist letztlich, wie sieht eine „saubere Vertriebspraxis“ der Zukunft aus? Fakt ist: Die Forderungen nach Fairness und Verständlichkeit werden nicht abebben und können zu weitreichenden Veränderungen führen, auch wenn die deutsche Assekuranz in Europa (heute noch) eine Sonderrolle bei der Vertriebsvergütung hat.

Vorteile für Versicherer

Gemeinsam mit Gleichgesinnten und Experten diskutieren die Teilnehmer, was von den regulatorischen Maßgaben zu erwarten ist. So erhalten teilnehmende Unternehmen das Rüstzeug zur Überprüfung und Weiterentwicklung sowie zur Ausrichtung der eigenen Positionierung der künftigen Vertriebsvergütung.

Fazit: Das Themenforum zur Vertriebsvergütung der Assekuranz hilft Versicherern, sich rechtzeitig auf die zu erwartenden regulativen Anforderungen einzustellen und die Spielräume für Veränderungen in ihrem Sinne zu nutzen. Mehr zum Themenforum <http://www.amc-forum.de/content/veranstaltung/details.php?id=1188>.

Kontakt:

Désirée Schubert

E-Mail: schubert@amc-forum.de

Telefon: 0221 / 39 85 973

Unternehmen:

AMC Finanzmarkt GmbH
Georgstraße 5a
50676 Köln

Internet: www.amc-forum.de

amc logo