

IDD – Zwischenstopp einer unendlichen Reise

 [experten.de/2018/03/02/idd-zwischenstopp-einer-unendlichen-reise](https://www.experten.de/2018/03/02/idd-zwischenstopp-einer-unendlichen-reise)

March 2, 2018



Durch die Umsetzung der IDD in nationales Recht werden künftig Änderungen im Gewerberecht, dem Versicherungsaufsichtsgesetz, dem Versicherungsvertragsgesetz und dem Außenwirtschaftsgesetz zu berücksichtigen sein. Die Hängepartien rund um das grundsätzliche Honorarannahmeverbot, die Doppelberatung und das Provisionsabgabeverbot hielten die Branche viele Monate lang in Atem. Mit der Verabschiedung der IDD im Bundestag im Sommer letzten Jahres waren die Themen, die insbesondere freie Makler immens in ihrem Geschäftsmodell eingeschränkt hätten, vom Tisch. Keineswegs vom Tisch waren und sind jedoch die umfassenden Anforderungen an die Umsetzung der IDD bei den Versicherungsgesellschaften, den Ratingagenturen und den Pools. [experten Report](#) spricht darüber mit Oliver Pradetto von [blau direkt](#).

Herr Pradetto, man muss das Unmögliche versuchen, um das Mögliche zu erreichen. Gibt es mit Blick in den Rückspiegel etwas, das Ihnen zu Beginn „unmöglich“ schien?

Die IDD hat vieles, was für gewissenhaft arbeitende Vermittler selbstverständlich war, in Gesetzesform gegossen. Insofern beeindruckt das erst einmal wenig. Allerdings ist es immer ein Unterschied, wenn man etwas ohnehin tut, wie etwa die regelmäßige Weiterbildung oder gründliche Information über Produkteignungen, oder dafür einen gesetzlichen Rahmen erhält. Da muss man zusätzlich abgleichen und organisatorisch wieder einiges nachziehen. Das erhöht alles den Aufwand und die Kosten bei vergleichsweise geringem Kundennutzen.

Womit würden Sie die zurückliegenden neun Monate Projektarbeit vergleichen?

Das ist ein wenig wie „Warten auf Godot“. Alle Seiten zerran am Gesetzgeber. Da kommt eine Regelung rein, dann raus, dann wieder rein, und am Ende ist es noch mal anders, und wenn es dann so weit ist, stellst du fest, dass der Gesetzgeber wieder einmal geschlampt hat. Vieles ist sehr unkonkret und du darfst erst mal lustig interpretieren. Schlimmer noch: In manchen Vorgaben wie beispielsweise den

Produktfreigabeverfahren sind wir abhängig vom Versicherer. Wir sollen die am 23. Februar vorrätig halten, aber bis heute hat kein einziger Versicherer auch nur ein Muster bereitgestellt, wie das dann überhaupt aussehen soll.

Noch schlimmer ist: Die Versicherer sind verpflichtet, erst für Produkte, die ab dem 23. Februar veröffentlicht werden, Produktfreigabeverfahren durchzuführen. Vermittler sollen diese aber ohne Zeitbegrenzung vorrätig halten, obwohl es praktisch für die ganze aktuelle Produktwelt nichts gibt.

Da haben sich weder Versicherer noch Gesetzgeber irgendwelche Gedanken gemacht und unsere Interessenvertreter haben das gleich mal komplett übersehen.

Was hat Sie im Rahmen der Umsetzung der IDD schwer begeistert?

Wie viel man sich mit Dingen beschäftigen kann, die früher keiner gebraucht hat und auch künftig keiner brauchen wird.

Auf welche Erfahrungen hätten Sie gerne verzichtet?

Darauf, wie gezielt Banken die Diskussion ausnutzen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Versicherern auszubauen. Da muss nun für jeden Kunden, der sein Alter absichern will, eine Geeignetheitsprüfung wie für Kapitalanlagen gemacht werden. Da hat sich die ganze Versicherungsbranche in die Kapitalanlageschiene drücken lassen.

Ein riesiger bürokratischer Unsinn, aber sie wird uns bombige Haftungsfälle bescheren, obwohl die Altersvorsorge praktisch gar nichts mit Kapitalanlage zu tun hat.

„Die Bürokratie ist in 50 Jahren Deutschland nicht ein einziges Mal zurückgeführt, sondern immer nur ausgebaut worden. Das ist ein Problem, das die freie Wirtschaft erstickt. Die IDD ist dafür ein hundertprozentiges Musterbeispiel.“

Was bedeutet die IDD für die Branche und welche Position vertreten Sie, wenn Sie die Anforderungen als führender Pool- und auch Technologiepartner bewerten?

Die schlimmste Last tragen die Versicherer. Das kostet nicht nur Millionen, sondern bindet gerade jetzt, wo die Branche von Amazon einerseits und Alibaba andererseits existenziell bedroht wird, wieder mal sämtliche IT-Ressourcen. Um den Verbraucher zu schützen, lässt die Politik zu, dass unsere Versicherungswirtschaft Internetkonzernen aus China und den USA zum Fraß vorgeworfen wird. Ich glaube nicht, dass das für den Kunden langfristig besser ist.

Pools und Vertriebe haben ebenfalls große Summen und IT-Kapazitäten aufzubringen, um ihre Vermittler richtig auszurüsten. Die Erfahrung zeigt aber, dass die meisten sich wegduckten.

Als Zwischenhändler ist das leicht, denn wenn du als Pool nichts tust, passiert dir gar nichts. Es sind die Makler, die ins offene Messer laufen. Zum Glück der Pools raffen die Jungs das aber nicht.

Mit welchen Tools, Neuerungen oder auch Veränderungen unterstützen Sie Ihre angeschlossenen Partner in den entscheidenden Prozessen?

Die wichtigsten Baustellen aus Vermittlersicht sind meiner Meinung nach Weiterbildung, Geeignetheitsprüfung und Aufbewahrungspflicht der Produktfreigabeverfahren. Mit der Überarbeitung der Vermittlerrichtlinie kommen dann noch die konkretisierten Übergabeformalitäten für die Erstinformation dazu. Wir haben an sich alle Themen bereits so umgesetzt, dass unsere Partner nichts davon merken und dennoch alle Anforderungen erfüllen.

Für uns sind es jetzt hauptsächlich noch politische Aufgaben. Wir müssen die Versicherer überzeugen, sich in der Geeignetheitsprüfung möglichst einheitlich zu bewegen, damit wir das prozessual effizient und sicher für den Vermittler umsetzen können. Aktuell betreiben wir zudem eine Menge Aufklärung in

Sachen Produktfreigabeverfahren. Da haben sämtliche Versicherer übersehen, dass dies die Vermittler ab dem 23. Februar nicht nur für neue Produkte betrifft, sondern ganz generell.

Die IDD greift in die Beratungs- und Unternehmensprozesse ein. Welche Auswirkungen erwarten Sie auf die Kundenbeziehung?

Ich glaube, dem Kunden ist das piepegal. Das Ganze dient nur dazu, damit vom Staat bezahlte Verbraucherschützer – quasi Pseudobeamte – sich daran hochziehen können und ein paar der Anwaltskollegen der Juristen im Bundestag ein paar neue Verdienstquellen haben.

Was empfehlen Sie dem Makler für die Umsetzung im Maklerunternehmen und in der Kundenberatung?

Das Wichtigste wäre mal, eine ganz genaue Umsetzungsschulung bei jemandem zu machen, der kein geschäftliches Interesse am Makler hat. Wenn man ehrlich ist, dann ist es Pools und Versicherern lieber, wenn der Makler nicht weiß, was er genau zu tun hat. Er würde dann nämlich schnell bemerken, dass er mit seinen prähistorischen IT-Programmen nicht mehr arbeiten kann. Er würde auch merken, dass die Versicherer so mit ihren eigenen Problemen beschäftigt sind, dass sie ihm nicht helfen können. Dann würde er bei den Pools nachschauen und feststellen, dass fast alle ihn im Stich lassen.

Mit der IDD soll auch der Verbraucherschutz gestärkt werden. Wurde das Ziel erreicht?

Die IDD hätte nach einem Satz beendet werden sollen und das ist die Anforderung, dass sich alle stets redlich, professionell und im besten Sinne des Kunden verhalten sollen. Das hätte als Initialzündung gereicht. Die Branche hat doch schon längst erkannt, dass sie nur dann weiter langfristig Erfolg haben wird, wenn sie den Kunden in den Mittelpunkt stellt. Dafür muss sie sich aber vor allem technologisch erneuern.

Es nützt gar nichts, wenn man sich wünscht, dass alles transparenter und serviceorientierter wird, wenn der Versicherer seine archaisch wertvollen IT-Prozesse nicht erneuern kann. Dafür braucht man IT-Zeit und die hat der Gesetzgeber ihm in den letzten fünf Jahren nicht einmal gelassen.

Welche Veränderungen werden für Kunden künftig spürbar sein?

Der Kunde spürt davon erst mal gar nichts. Nach der Reform ist vor der Reform.

Wie belastbar ist die Branche im Hinblick auf weitere anstehende Reformvorhaben – Stichwort LVRG 2019?

Die LV-Versicherer sind kurz vor dem Kollaps. Das liegt am Niedrigzins einerseits und an der Zinszusatzreserve andererseits. Den einen haben die Staaten verursacht, weil sie ihre Schuldenlast mindern müssen, und das andere haben sie eingeführt, weil sie die Folgen gleichermaßen vertuschen und anderen anlasten wollen. Wenn die Versicherer überleben wollen, müssen sie einen schmutzigen Deal machen, und zwar die Zinszusatzreserve irgendwie loswerden. Dafür braucht man einen Ersatz-Sündenbock. Tja, und das sind wir Vermittler.

Die Versicherer bieten unsere Einnahmequelle als Gegengeschäft an. Im Ergebnis geht es den Versicherern kurzfristig besser, während Zehntausende Vermittler erst mal hungrig ihre Kunden mit Kryptowährung-Investments und anderem unseriösen Zeugs zudonnern werden. Am Ende verliert der Kunde. Der Vermittler geht über die Wupper und damit auch der Vertrieb der Versicherer. Das nehmen sie bewusst in Kauf, weil sie längst glauben, den Vermittler durch digitale Dienste ersetzen zu können, und das können sie vermutlich auch.

Nur begeben sich die Versicherer damit selbst auf die Schlachtbank der Internetkonzerne. Dem vermittlergebundenen Vertrieb gehört nicht die Zukunft, aber er erhöht vorerst die Markteintrittsbarrieren für digitale Dienste. Das verschafft den Versicherern die Zeit, sich digital aufzustellen. Mit dem LVRG

2019 verlieren die Versicherer den persönlichen Draht des Vermittlers zum Kunden. Das wird die durchtrennte Lebensader der Branche, aber vielleicht bin ich auch nur paranoid.

Welches Resümee ziehen Sie kurz vor dem Einführungstermin?

Es ist nicht gut, zu viele Politiker, Beamte und öffentlichen Dienst zu bezahlen. 1950 hatten wir einen staatlich Beschäftigten auf 26 Einwohner. Heute ist es einer auf 13, und das, obwohl wir heute dank der modernen Technik unendlich effizienter arbeiten können als früher.

Nur damit die Beschäftigung haben, machen die uns hier draußen ständig neue Vorschriften. Die Bürokratie ist in 50 Jahren Deutschland nicht ein einziges Mal zurückgeführt, sondern immer nur ausgebaut worden. Das ist ein Problem, das die freie Wirtschaft erstickt. Die IDD ist dafür ein hundertprozentiges Musterbeispiel.

Herr Pradetto, vielen Dank für das Gespräch.

Bild: (1) © blau direkt GmbH & Co. KG (2) © experten-netzwerk GmbH