

32. Versicherungswissenschaftliches Fachgespräch

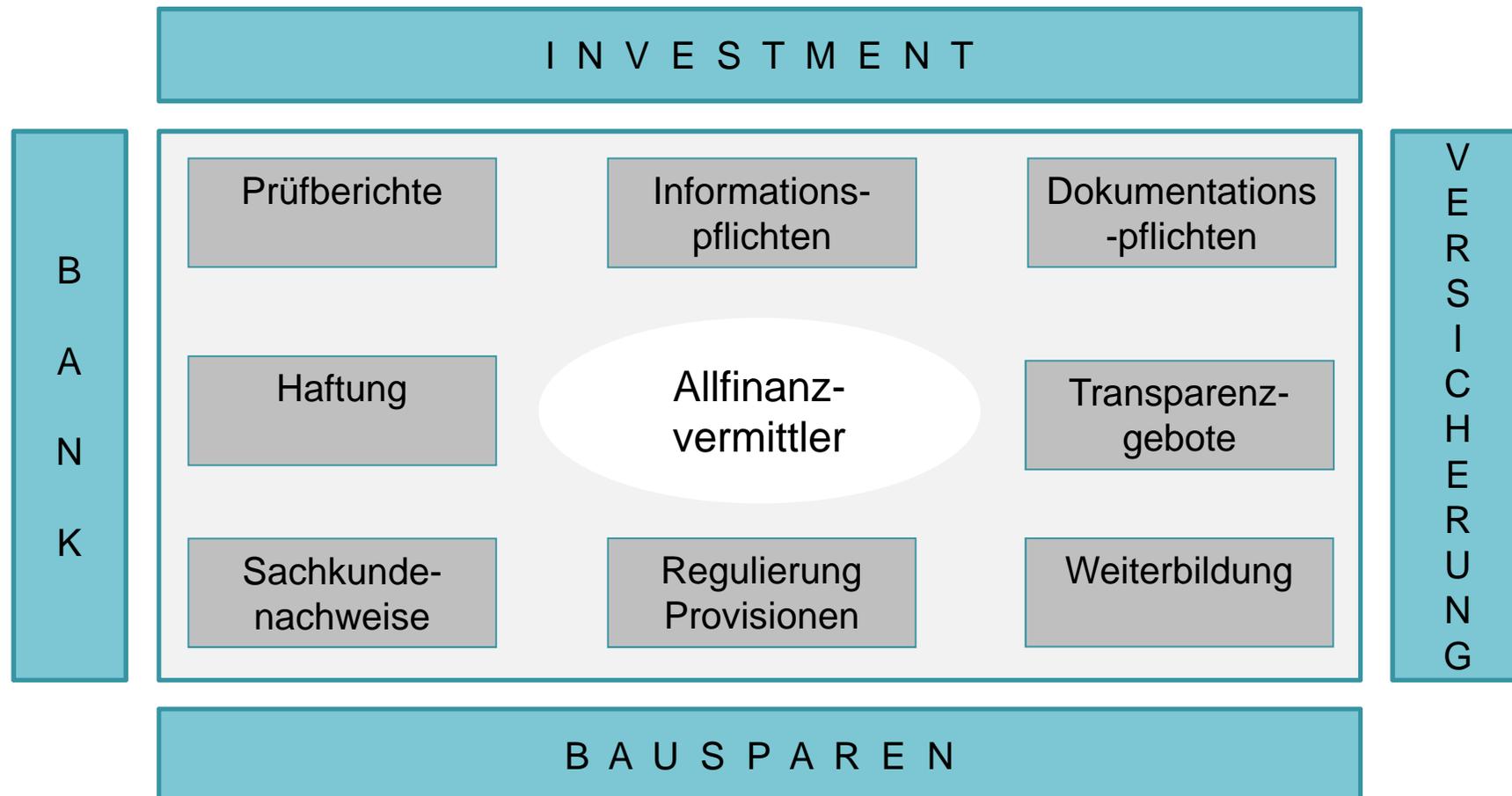
17. März 2016

Dr. Helge Lach
Mitglied des Vorstands
Deutsche Vermögensberatung AG



Regulierung von Finanzvertrieben

Extreme Regulierungsdichte für Allfinanzvermittler



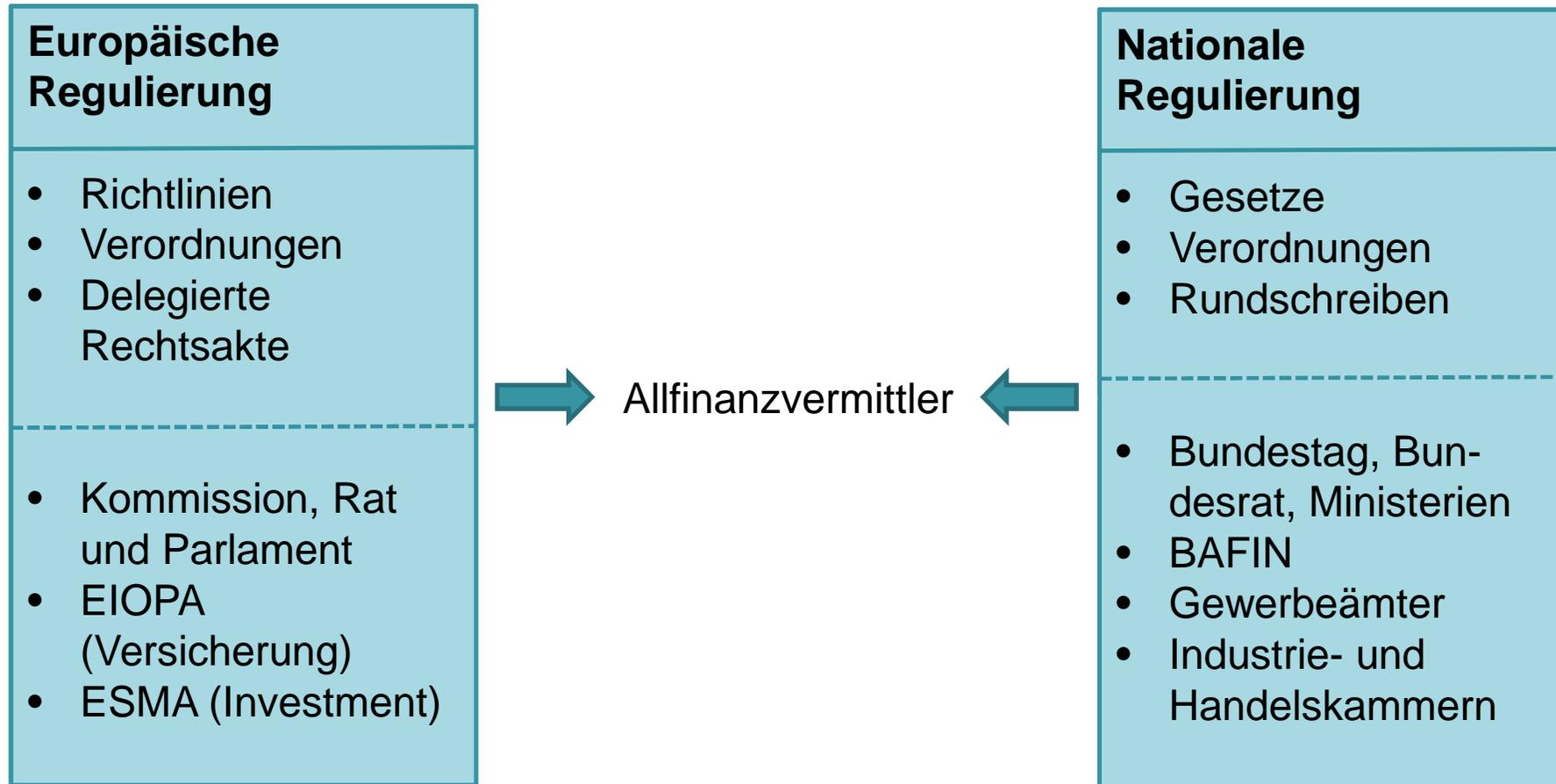
Regulierung von Finanzvertrieben

Extreme Regulierungsdichte für Allfinanzvermittler



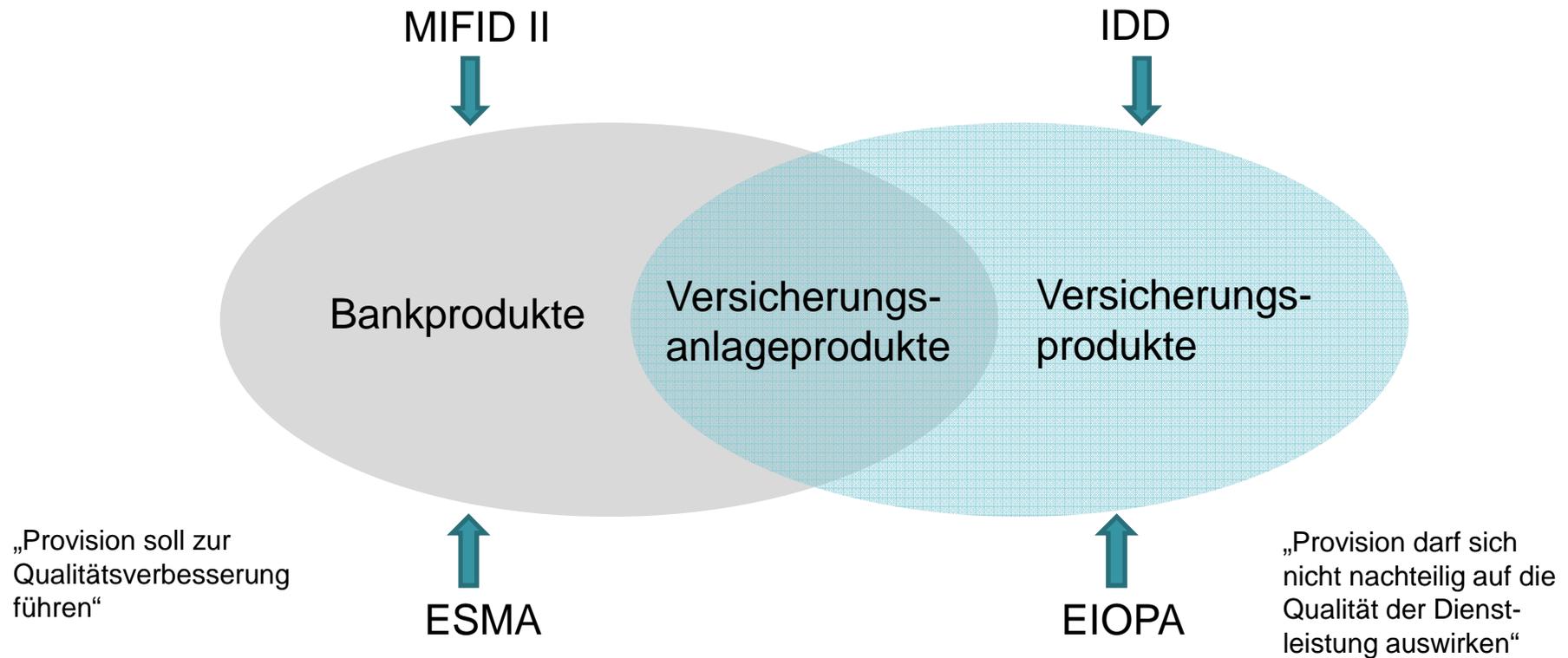
02/2016 © Deutsche Vermögensberatung AG

Regulierung von Finanzvertrieben



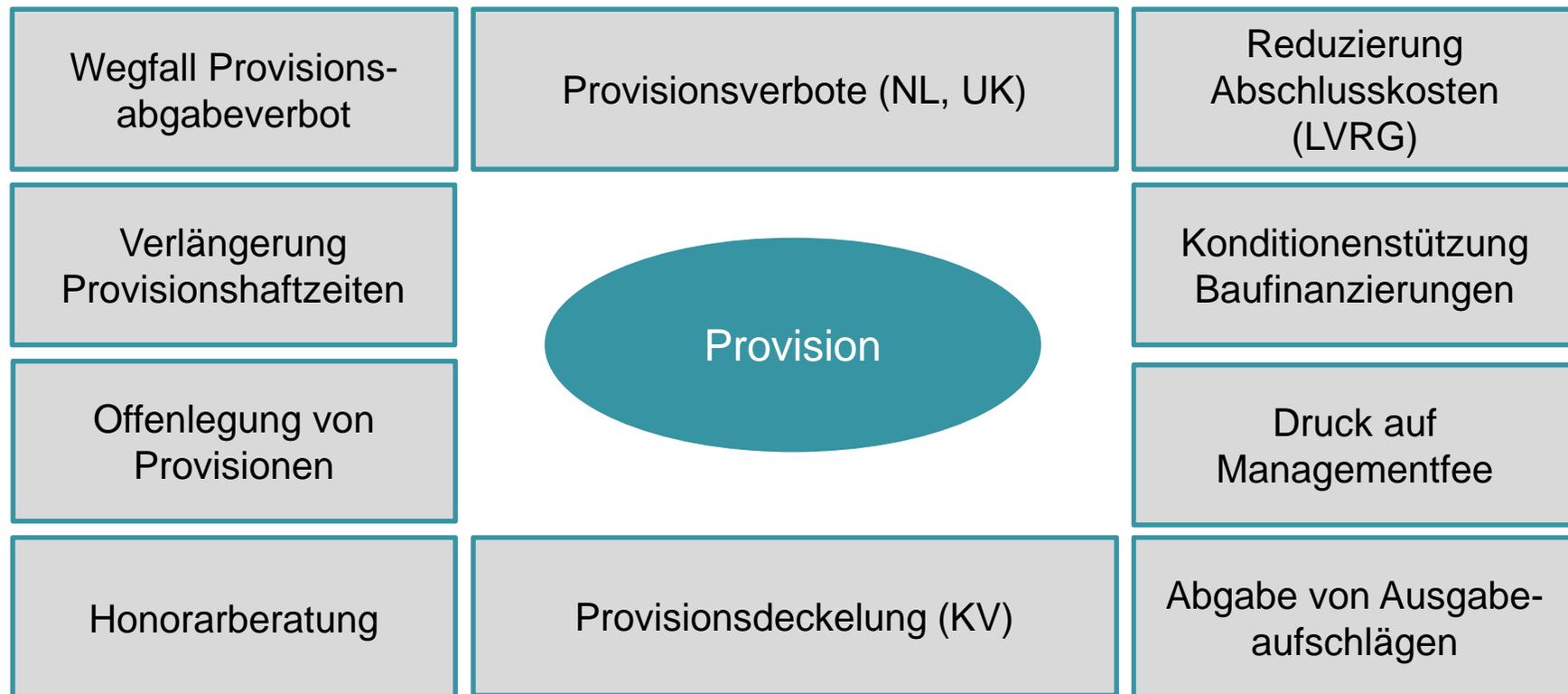
Regulierung von Finanzvertrieben

Uneinheitliche Regelungswerke



Regulierung von Finanzvertrieben

Massiver (regulatorischer) Druck auf (Abschluss-) Provisionen



Regulierung von Finanzvertrieben

Umsetzungsbeispiel DVAG: § 34 f GewO

- Gewerbliche Anmeldung und Registrierung von 14.000 Vermögensberatern
- Sachkundennachweis:
Schulung und Prüfungsvorbereitung (7 + 2 Tage) für 5.000 Vermögensberater
- Laufendes Controlling für Registrierung, Ausbildung und Prüfungen
- Hohe Kosten für Ausbildung, Anmeldung und Registrierung (rd. 12 Mio. €)
- Zahllose Gespräche mit Gewerbeämtern sowie Industrie- und Handelskammern

Regulierung von Finanzvertrieben

Kritikpunkte (Zusammenfassung)

- Zu viele „Köche“ kochen am „Regulierungs-Brei“
- Regulierung verharrt innerhalb der Branchengrenzen
- Aushöhlung der europäischen und nationalen Gesetzgebung durch delegierte Rechtsakte
- Vermittler der Finanzbranche weiter unter „Generalverdacht“
- Provision hat in bestimmten Kreisen das „Mantra“ des größten Übels der Finanzbranche
- Hohe Kosten für Umsetzung der Gesetze
- Hohes Regulierungsniveau behindert den Wettbewerb, bereinigt aber auch den Markt

IDD (Insurance Distribution Directive)

Wichtigste Inhalte

- Transparenzvorgaben zur Vergütungsart
- Damit verbundene Möglichkeit und Ermächtigung zu weiteren Regulierungsvorstößen zur Provision
- Gesetzliche Verpflichtung zur Weiterbildung
- Vorgaben zu Produktprüfungsprozessen (Gefahr der Produkt- und Preiskontrolle)

IDD (Insurance Distribution Directive)

Verpflichtung zur Weiterbildung

- Haupt- und nebenberufliche Versicherungsvermittler
- Innendienstmitarbeiter, wenn sie direkt im Versicherungsvertrieb mitwirken
- Sammlung und Nachweis von „credit points“ auf Jahresbasis
- Nachweis der Weiterbildungsverpflichtungen gegenüber Erlaubnisbehörden (z.B. Gewerbeämter) zur Aufrechterhaltung der gewerblichen Erlaubnis
- Brancheninitiative „Gut Beraten“ (als Teil des Verhaltenskodex) als Vorgriff auf (nationale) gesetzliche Regelung

IDD (Insurance Distribution Directive)

Verpflichtung zur Weiterbildung

IDD:
15 Zeitstunden p.a.

Nationale
Gesetzgebung

„Gut beraten“
(GDV):
40 Stunden á 45
Minuten p.a.

IDD (Insurance Distribution Directive)

Verpflichtung zur Weiterbildung / DVAG

- Aus- und Weiterbildung genießt schon immer höchsten Stellenwert (über 70 Mio. € Ausbildungsaufwendungen p.a.)
- Wechsel von einem eigenverantwortlichen auf ein verpflichtendes „Zwangs-Weiterbildungsprogramm“
- IT-Programm zur Erfassung, Ablage und Kontrolle von Weiterbildungspunkten („credit points“)
- Zertifizierung der DAV Deutsche Akademie für Vermögensberatung als anerkannte Weiterbildungseinrichtung
- Ausbildung und Zertifizierung der Direktionen
- Regelungen (Sanktionen) für „Abweichungen“