



Novellierung EU-Vermittlerrichtlinie: Versicherer verkennen den Handlungsdruck

Novellierung EU-Vermittlerrichtlinie: Versicherer verkennen den Handlungsdruck
Nur 31 Prozent der Versicherer planen, ihre Beratungsprozesse für den Kunden transparenter zu gestalten. Dabei fordert die neue EU-Vermittlerrichtlinie (IMD2) schnelles Handeln in Sachen Transparenz, wenn Versicherungsvermittler voraussichtlich ab 2014 ihre Provisionen offenlegen müssen. Vor dem Hintergrund sind Versicherer gefordert, ihr Geschäftsmodell einer kritischen Prüfung zu unterziehen. Neue Vergütungsmodelle, Beratungs- und Angebotsprozesse mit nettobasierten Tarifen müssen erarbeitet und in ihren Prozessen und Systemen umgesetzt werden, ergibt eine Marktbeobachtung von Steria Mummert Consulting.
Die Zeit wird knapp für Versicherungsunternehmen, die neuen Anforderungen aus IMD2 umzusetzen. "Der Entwurf der IMD2 ist bisher von der Assekuranz nicht ausreichend zur Kenntnis genommen oder unterschätzt worden. Dabei hat diese Richtlinie das Potenzial, die bestehenden Geschäftsmodelle im deutschen Versicherungsvertrieb massiv zu verändern", sagt Markus Kopetzky, Versicherungsexperte von Steria Mummert Consulting. Das generelle Provisionsverbot für unabhängige Berater wurde zwar scheinbar im EU-Parlament vorerst noch einmal abgewendet. Trotzdem bestehen weitgehende Offenlegungspflichten, deren Umsetzung für 2014 vorgesehen ist. Die zunächst für alle außer Lebensversicherungen geplante fünfjährige Übergangsfrist wird, wenn es nach den Bundesratsausschüssen geht, gestrichen. Vermittler müssen dann sofort ihren Kunden mitteilen, welche Provision sie individuell für den Vertragsabschluss erhalten. Auch die sogenannte Sachkunde eines Vermittlers muss anhand von Fortbildungen belegt werden.
Die Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten der Versicherungsunternehmen gehören auf den Prüfstand. Denn das Vertriebsmodell basiert weitestgehend auf leistungsabhängigen monetären Anreizen. Diese Vergütungssysteme müssen angepasst werden, mit entsprechenden Auswirkungen auf Prozesse und IT der Versicherer", sagt Markus Kopetzky von Steria Mummert Consulting.
Der deutlich gravierendere Einschnitt eines Provisionsverbotes könnte dabei nur aufgeschoben sein. In anderen Ländern wie Dänemark oder Finnland ist dies bereits umgesetzt, die Niederlande und Großbritannien werden im kommenden Jahr nachziehen. "Einen Wettbewerbsvorteil haben diejenigen Versicherer, die sich frühzeitig von der konservativen Haltung lösen und die sich abzeichnenden Veränderungen antizipieren", sagt Markus Kopetzky. Sie können dann von einem Image als kundenorientierter Vorreiter profitieren. Ein zukunftsorientiertes Unternehmen, das auch auf kommende Regulierungen vorbereitet ist, wird leichter Vertriebsnachwuchs finden können. Gerade mit Blick auf den Demographiewandel und Nachwuchsprobleme kann dieser Wettbewerbsvorteil entscheidend sein.
Diese Meldung finden Sie auch unter www.steria-mummert.de.
Über Steria Mummert Consulting (www.steria-mummert.de)
Steria Mummert Consulting zählt zu den führenden Anbietern für Management- und IT-Beratung im deutschen Markt und bietet Business-Services, die unter Einsatz modernster Informationstechnologie Unternehmen wie Behörden ein effizienteres und profitableres Arbeiten ermöglichen. Als Teil der Steria Gruppe verbindet das Unternehmen die tiefgehende Kenntnis der Geschäftsmodelle seiner Kunden mit einer umfassenden internationalen Expertise in IT und Business Process Outsourcing. So gelingt es Steria Mummert Consulting, den Herausforderungen seiner Kunden mit innovativen Lösungen zu begegnen. Durch seinen kooperativen Beratungsstil arbeitet Steria Mummert Consulting eng und partnerschaftlich mit seinen Kunden zusammen, begleitet sie bei ihren Transformationsprozessen, stellt so sicher, dass sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können, und trägt damit zu einer nachhaltigen Verbesserung der Erfolgsposition seiner Kunden bei. 20.000 Steria-Mitarbeiter in 16 Ländern stehen hinter den Systemen, Services und Prozessen, die Tag für Tag die Welt in Gang halten, und berühren dabei das Leben von Millionen Menschen weltweit. 1969 gegründet, unterhält Steria heute Standorte in Europa, Indien, Nordafrika und Südostasien. Der Umsatz des Unternehmens betrug im Jahr 2011 1,75 Milliarden Euro. 21 Prozent (inkl. Trust für Mitarbeiter-Aktien in UK) des Kapitals sind im Besitz der Steria-Mitarbeiter. Die Gruppe, mit Hauptsitz in Paris, ist an der Euronext Paris gelistet.
Kontakt:
Jörg Forthmann
Faktenkontor
Tel: +49 (0) 40 253 185-111
E-Mail: joerg.forthmann@faktenkontor.de


Pressekontakt

Jörg Forthmann

22085 Hamburg

joerg.forthmann@faktenkontor.de

Firmenkontakt

Faktenkontor

22085 Hamburg

joerg.forthmann@faktenkontor.de

Warum nennt sich eine PR-Agentur Faktenkontor? Weil Fakten über Kommunikationserfolge entscheiden. Journalisten suchen Fakten. Entscheider suchen Fakten. Kunden suchen Fakten. Wer harte Nachrichten, Entscheidungsgrundlagen und Nutzwertargumentationen sowie spannende Geschichten liefert, setzt sich durch. Deshalb basiert unsere Kommunikationsarbeit für Pressestelle und Vertrieb unserer Kunden auf harten gründlich erhobenen Fakten. In hanseatischer Tradition nennen wir uns Faktenkontor. Das Kontor steht für hanseatisches Kaufmannstum, ein Selbstverständnis auf das sich unsere Kunden im täglichen Miteinander unbedingt verlassen können. Wie entstand das Faktenkontor? Das Faktenkontor ist aus der Unternehmensberatung Mummert Consulting hervorgegangen. Anfang 2006 firmierte die am 1. Januar 2003 gegründete Mummert Communications in Faktenkontor um.