

IDD 2018 BESCHLOSSEN, VERSCHOBEN UND NUN IN KRAFT GETRETEN

„Die Mitgliedstaaten setzen die erforderlichen Rechts- und Verwaltungsvorschriften in Kraft, um dieser Richtlinie ab dem 23. Februar 2018 nachzukommen.“ So steht es im Artikel 42 der 2016 verlautbarten Versicherungsvertriebs-Richtlinie (IDD). Seit einem Monat gilt nun das neue Vertriebsrecht – oder doch nicht? Anders als in Deutschland ist die Versicherungsvertriebsrichtlinie in Österreich noch nicht umgesetzt worden.



Foto: Fotolia.com

kationen nicht aus. Voraussetzung ist, dass diese Art der Vergütung keinen Einfluss auf die Empfehlung bzw. das Angebot eines Versicherungsproduktes hat. Aus diesem Grund sind Umsatzstaffeln, Schwellenwerte und dergleichen untersagt. Die Aufnahme von qualitativen Kriterien in die Bonifikation wird empfohlen, wenn nicht sogar vorgeschrieben.

Die Bonifikation der VAV orientiert sich schon heuer an den Vorgaben der IDD und bietet ein attraktives Bonifikationsmodell mit einem ausgewogenen Mix aus quantitativen und qualitativen Kriterien.

Mindestens 15 Stunden Weiterbildung pro Jahr

§ 123a verpflichtet Versicherer sicherzustellen, dass die im Vertrieb Tätigen „nachweislich über die im Hinblick auf die ausgeübte Tätigkeit und die vertriebenen Produkte zur ordnungsgemäßen Erfüllung der ihnen übertragenen Aufgaben erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen“.

Wir als Versicherer müssen also sicherstellen, dass die im Vertrieb tätigen Mitarbeiter, „laufend berufliche Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen auf der Grundlage von mindestens 15 Stunden pro Jahr absolvieren“.

Obwohl die IDD-Richtlinie voraussichtlich erst mit 1.10.2018 in Kraft tritt, starten wir schon heuer mit einer Weiterbildungs-offensive unserer unmittelbar im Vertrieb tätigen Mitarbeiter. Schwerpunkte der Aus- und Weiterbildung sind Vertiefung der Produktkenntnisse, Kommunikation, Compliance und Service.

Vergütung und Weiterbildung

Wie steht es um die Bonifikation?

Die gute Nachricht: Die neue Versicherungsvertriebs-Richtlinie schließt Boni-

TOPAKTUELLE ARS-SEMINARE



Leser von VAV FORUM haben es gut – **EXKLUSIV 15 % ERMÄSSIGUNG!**
Bitte geben Sie bei Ihrer Buchung „VAV FORUM“ an.

Personenschäden aus medizinischer, wirtschaftlicher und rechtlicher Sicht. Bildung von Rückstellungen, aktives Personenmanagement u.v.m.

Termin: 20. April 2018
Referent: Dr. Wolfram Hellmann / Ralf Doering
Gebühr: EUR 480,00 (exkl. 20 % USt.)

Der elektronische Grundbucheintrag – Spezial.

Tipps & Tricks aus der Praxis zur Einbringung von Grundbuchs-Anträgen inkl. Muster für Sonderfälle

Termin: 03. Mai 2018
Referent: RR Anton Jauk
Gebühr: EUR 320,00 (exkl. 20 % USt.)

Versicherungsschutz gegen Cyber-Risiken. Datenschutz im digitalen Zeitalter! Inkl. Live-Hacking

Termin: 16. Mai 2018
Referent: ARS-Referententeam
Gebühr: EUR 480,00 (exkl. 20 % USt.)

Ort, wenn nicht anders angegeben:
ARS-Seminarzentrum 1010 Wien
Schallautzerstraße 4 . Tel.: 01.713 80 24-0
E-Mail: office@ars.at . www.ars.at

Weiterbildungspunkte (WP)
für Makler und Agenten

Für unsere Vertriebspartner bieten wir Weiterbildungsangebote in Form unserer bewährten VAV Stammtische an. Mehr als 500 Teilnehmer pro Jahr nutzen bereits die Möglichkeit, sich über Neuerungen und Trends in den Bereichen Produkte, Schaden bzw. rechtliche Rahmenbedingungen zu informieren.

Übrigens: Seit heuer wird die Teilnahme bei unseren Veranstaltungen mit Weiterbildungspunkten und einer VAV Weiterbildungsurkunde honoriert. Informieren Sie sich über die Termine in Ihrer Region!

In der nächsten Ausgabe erfahren Sie mehr über unsere neue Courtagevereinbarung und der IDD-konformen Unterstützung beim Beratungsprozess auf VAV PRO.

VERTRAUEN IST DAS OBERSTE GEBOT

2012 wagte Christian Altenhuber den Schritt zur Selbstständigkeit und gründete das Maklerbüro CA Versicherungsmakler. Mit seinem Team, bestehend aus drei Mitarbeitern, betreut er vor allem heimische klein- und mittelständische Betriebe in den verschiedensten Branchen. VAV FORUM sprach mit Christian Altenhuber über die Herausforderungen in der Versicherungsbranche.



Foto: Fotolia.com

Herr Altenhuber, bitte geben Sie uns einen kurzen Überblick über Ihre Kanzlei.

Christian Altenhuber: Ursprünglich komme ich aus dem Bereich Banken- und Industriemakler (VMG und GrECo). Dadurch kann ich auf ein sehr gutes Branchennetzwerk zurückgreifen. Mit jahrelanger Erfahrung bieten wir regionsbedingt unseren gewerblichen Kunden Versicherungslösungen im Bereich Bau, Handwerk, Lift, Hotellerie, u.v.m. Wir sind sehr flexibel und schnell vor

Ort. Wichtig ist uns ein vertrautes Verhältnis zu unseren Kunden.

Seit wann besteht die Kooperation mit der VAV und wie kam es dazu?

Christian Altenhuber: Durch den Kontakt eines früheren Arbeitskollegen kam es im Jahr 2012 zu einer Kooperation mit der VAV.

Wo liegen die Highlights in der Zusammenarbeit mit der VAV?



VIPS/

Foto: CA Versicherungsmakler

Christian Altenhuber

Christian Altenhuber: Die Produkthighlights liegen eindeutig im Bauwesen, der Bauherrhaftpflicht, der Baurückklassversicherung sowie im KFZ-Bereich.

Wo sehen Sie unsere Stärken?

Christian Altenhuber: Die Stärken der VAV sind ihre langjährigen und äußerst erfahrenen Mitarbeiter, die wirklich etwas von ihrem Geschäft verstehen.

Anlässlich unseres Schwerpunktthemas „IDD und weitere Herausforderungen“: Wo sehen Sie die größten Herausforderungen und wie werden diese Ihre alltägliche Arbeit beeinflussen?

Christian Altenhuber: Wir nehmen die Dokumentationspflicht bereits jetzt sehr genau, aber durch die IDD wird dies noch aufwendiger werden. Besonders das IPID wird eine Herausforderung. Hierfür ist sicherlich eine gute IT-Unterstützung notwendig, damit der personelle Aufwand nicht zu groß wird. Betreffend der Schulungsmaßnahmen bedeutet die IDD für uns keine Veränderung, da mir Weiterbildung immer schon sehr wichtig war und meine Mitarbeiterinnen laufend an Schulungen teilnehmen.

Vielen Dank für das Gespräch!

CA Versicherungsmakler

Löwenstraße 2
5620 Schwarzach/Pg.
www.ca-versicherungsmakler.at

