

Kontaktdetails

* Name Ihrer Institution

* Dein Name

* E-Mail

michael.heuser@diva.de

michael.heuser@diva.de

Ihr Mitgliedstaat

- ☐ Österreich
- ☐ Belgien
- ☐ Bulgarien
- ☐ Kroatien
- ☐ Zypern
- ☐ Tschechien
- ☐ Dänemark
- ☐ Estland
- ☐ Finnland
- ☐ Frankreich
- ☒ Deutschland
- ☐ Griechenland
- ☐ Ungarn
- ☐ Island
- ☐ Irland
- ☐ Italien
- ☐ Lettland
- ☐ Liechtenstein
- ☐ Litauen
- ☐ Luxemburg
- ☐ Malta
- ☐ Niederlande
- ☐ Norwegen
- ☐ Polen
- ☐ Portugal
- ☐ Rumänien
- ☐ Slowakische Republik
- ☐ Slowenien
- ☐ Spanien
- ☐ Schweden
- ☐ Andere

Das Deutsche Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA) ist Hochschulinstitut der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) und zugleich das Forschungsinstitut des Bundesverbands Deutscher Vermögensberater (BDV). Arbeitsschwerpunkte sind die namensgebenden Gebiete der Vermögensbildung und Altersvorsorge. In Studien und Forschungsprojekten widmet sich das DIVA Themen der finanziellen Absicherung und Geldanlage von Bürgern und Unternehmen in Deutschland wie auch Fragen der Regulierung des Finanzmarktes oder der Ausgestaltung der sozialen Sicherungssysteme. Dazu führt das Institut regelmäßig empirische Studien durch. Eine besondere Stärke des DIVA liegt darin, dass es Zugang zu Wissen und Erfahrungen der 13.500 BDV-Mitglieder mit über 8 Millionen Kundinnen und Kunden und monatlich mehr als 1 Million Kundenkontakten hat. Repräsentative Stichproben und Panels dieser Gruppe bilden die Basis seiner Umfragen und empirischen Forschungsprojekte.

Das DIVA hat die Diskussion und Umsetzung der Insurance Distribution Directive – Directive (EU) 2016/97 – in den letzten Jahren aufmerksam begleitet. Im Dezember 2020 führte das Institut im Auftrag des Bundesverbands Deutscher Vermögensberater (BDV) eine Online-Befragung bei dessen Mitgliedern durch, um vor dem Hintergrund der aktuellen IDD-Konsultationen der EIOPA die Erfahrungen des Marktes zu erheben und objektive Nachweise vorlegen zu können. Die Umfrage knüpfte unmittelbar am EIOPA-Fragebogen an.

Die 1.500 befragten Vermögensberater sind kleine bzw. mittelgroße Vermittlerbetriebe nach § 34d Gewerbeordnung und von den Regelungen der IDD unmittelbar betroffen. Sie wurden nach dem Zufallsprinzip ausgewählt. 826 Antwortrückläufe konnten für die Auswertung berücksichtigt werden.

Damit ist die Erhebung statistisch zuverlässig abgesichert und liefert für den EIOPA-Fragebogen eine solide Antwortbasis aus Sicht der Vermittler und deren Kunden. Die folgende Beantwortung des EIOPA-Fragebogens reflektiert im Wesentlichen die Ergebnisse der DIVA-Erhebung.

Umfrage zur Anwendung der IDD

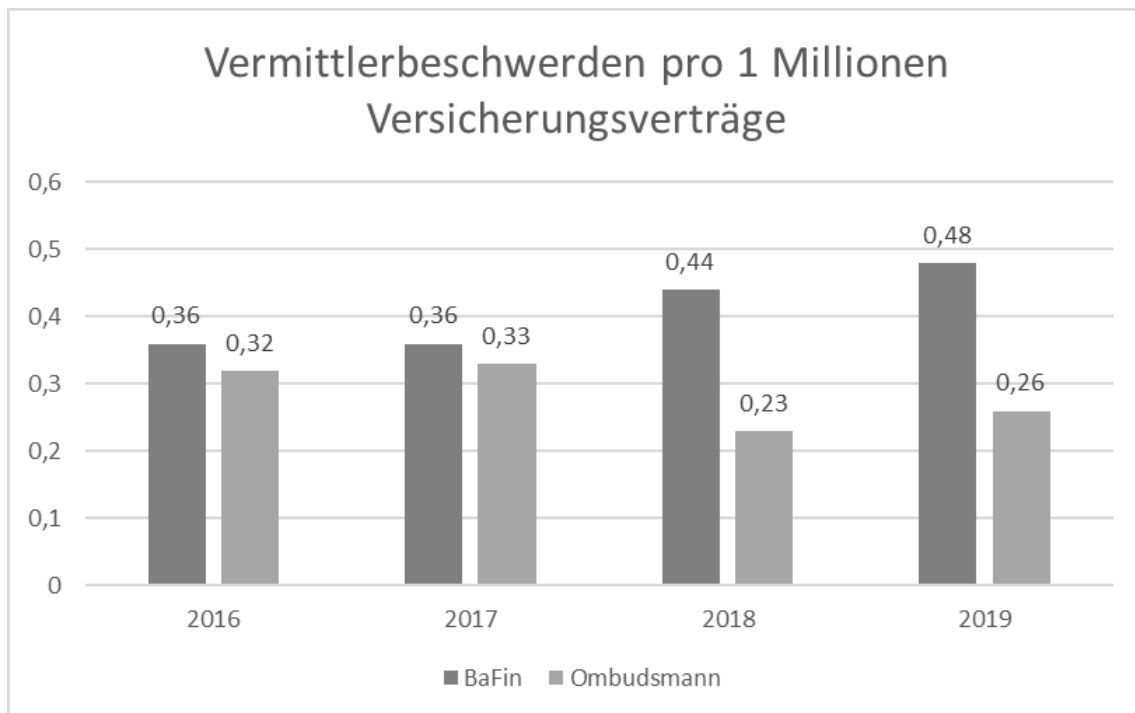
Frage 1:

Geben Sie im Feld unten alle qualitativen oder quantitativen Daten / Nachweise an, anhand derer Sie beurteilen können, ob sich die Qualität der Beratung und der Verkaufsmethoden nach der Implementierung der IDD verbessert, verschlechtert oder gleich geblieben ist:

Die Beratungsqualität bei der Vermittlung von Versicherungsverträgen bewegt sich in Deutschland bereits seit vielen Jahren und seit lange vor IDD-Einführung im Jahr 2018 auf einem sehr hohen Niveau. Dies belegen Beschwerdestatistiken, Stornoquoten von Lebensversicherungen und Zufriedenheitsbefragungen von Verbrauchern.

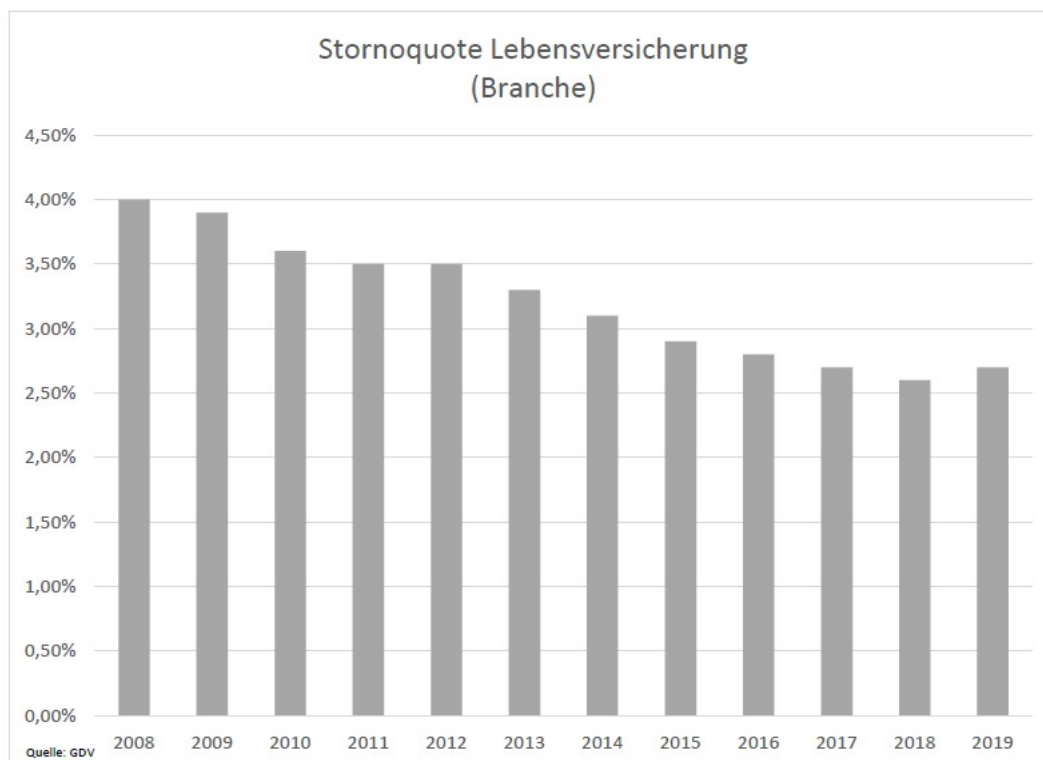
Beschwerdestatistiken

Branchenbezogene Anhaltspunkte liefern in Deutschland die Beschwerdestatistiken der BaFin und des Versicherungsombudsmanns. Beide Statistiken sind untenstehend als Vermittlerbeschwerden pro 1 Million Versicherungsverträge zusammengeführt. Sie weisen sehr geringe vermittlerbezogene Beschwerdequoten aus. Das gilt auch für die Zahlen ab 2018; im Februar 2018 war die IDD in Deutschland in Kraft getreten.



Stornoquote Lebensversicherung (Branche)

Vor allem in der Lebensversicherung kann die Stornoquote ein Indikator für die Beratungsqualität sein. Allerdings sind nach einer Untersuchung des Infas Quo Instituts aus dem Jahr 2018 Hauptursache für Kündigungen finanzielle Engpässe der Kunden, die auf besondere Lebensumstände zurückzuführen sind (z.B. Scheidung, Arbeitslosigkeit, Überschuldung). Die Stornoquote hat seit vielen Jahren und seit lange vor IDD-Einführung eine rückläufige Tendenz (s. Abbildung unten).

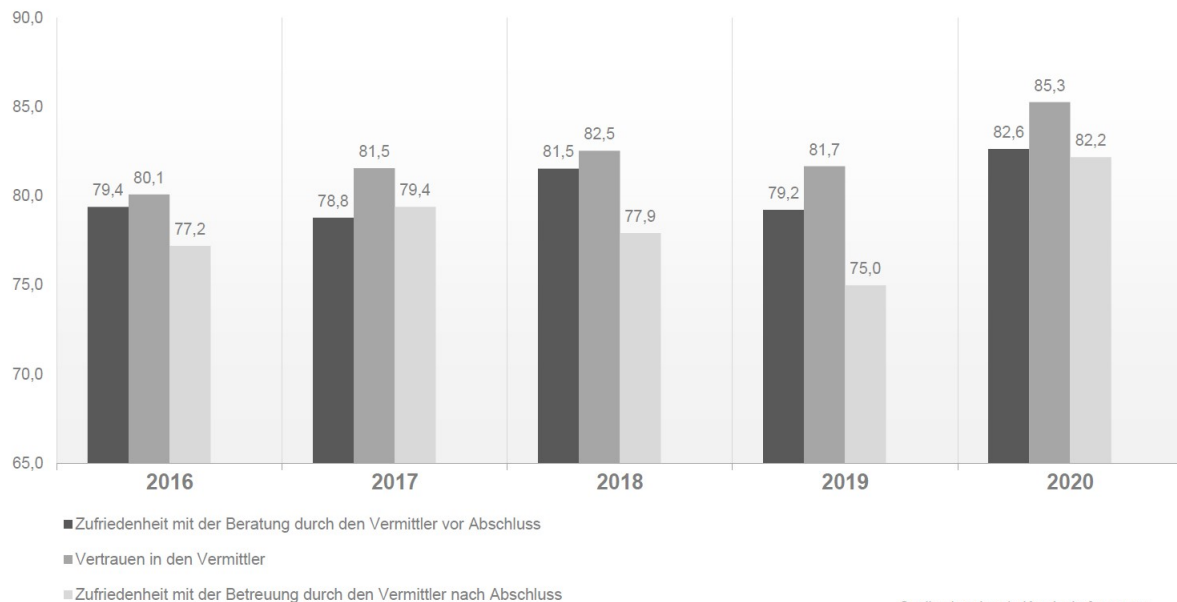


Verbraucherbefragungen

Die Ratingagentur ASSEKURATA Solutions ermittelt im Rahmen ihrer Versicherer-Ratings regelmäßig Zufriedenheitswerte zu Vermittlern, die in Bezug auf die IDD-Konsultationen der EIOPA interpretiert werden können. Untenstehende Ergebnisse zeigen, dass die Zufriedenheits- und Vertrauenswerte durchgängig auf sehr hohem Niveau sind und Themen wie Anreize (Abschlussprovisionen) und potentielle Interessenskonflikte im deutschen Versicherungsmarkt vermutlich wenig relevant sind.

Vermittlerzufriedenheiten im Zeitverlauf

Im Betrachtungszeitraum 2016 bis 2020 wurden jährlich zwischen 1.600 und 5.400 Kunden befragt.



Frage 2a:

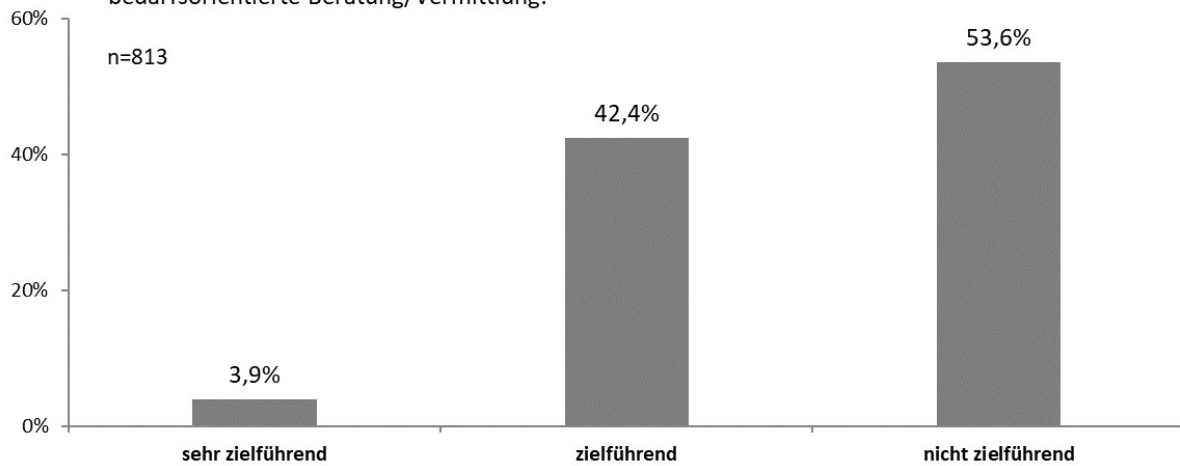
Zeigen Sie mit "Ja" oder "Nein" an, ob das Konzept der Anforderungen und Bedürfnisse (Geeignetheitsprüfung) Ihrer Ansicht nach gut funktioniert und für alle Vertriebsmodelle in Bezug auf den nicht empfohlenen Verkauf eines Versicherungsprodukts obligatorisch ist.

- ☐ Ja
☒ Nein

Über die Hälfte der befragten Vermittler gibt an, dass die Geeignetheitsprüfung nicht zielführend ist (s. Abbildung unten). Bei den befragten Vermittlern handelt es sich um Vermögensberater, die neben Versicherungen auch Finanzanlagen, Immobiliendarlehen und sonstige Finanzprodukte vermitteln. Die von diesen Vermittlern eingesetzten Bedarfsanalysen knüpfen also nicht – so wie die Geeignetheitsprüfung der IDD – isoliert am Versicherungsbedarf oder nur an Versicherungsanlageprodukten an, sondern an der gesamten finanziellen Situation des Kunden. Eine auf Versicherungsanlageprodukte begrenzte IDD-Bedarfsanalyse wird deshalb als wenig kundengerecht empfunden. Von der Praxis entwickelten Analysen würden der Gesamtsituation des Kunden besser gerecht.

Umfrage bei externen Stakeholdern zur Anwendung der IDD

Ist nach Ihrer Einschätzung die (durch die IDD eingeführte) Geeignetheitsprüfung für eine bedarfsorientierte Beratung/Vermittlung:

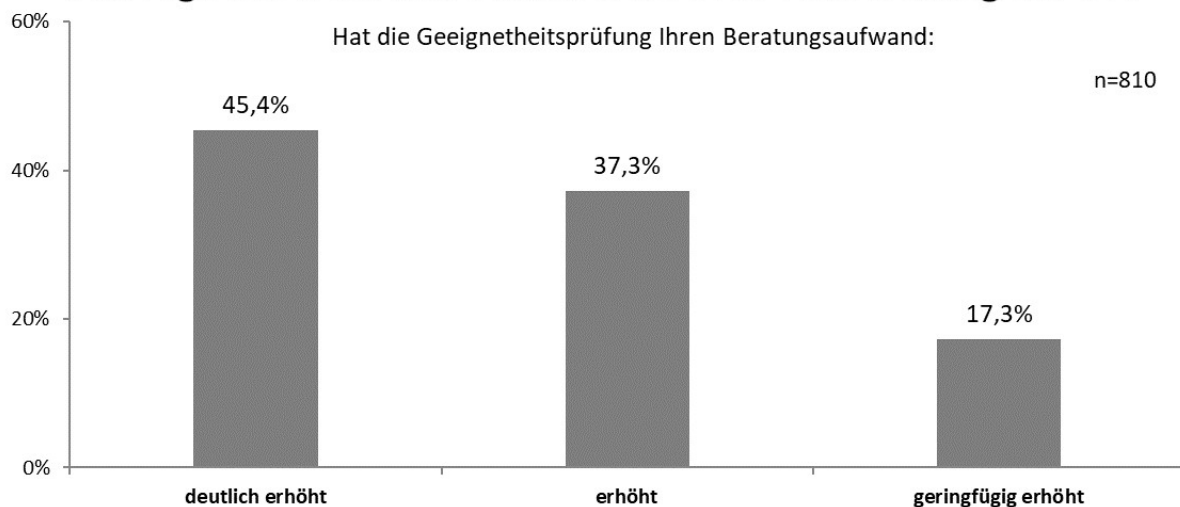


Quelle: Vermittlerbefragung DIVA Dezember 2020

Über 80 Prozent der Befragten geben an, dass sich mit Einführung der Geeignetheitsprüfung der Beratungsaufwand nochmals erhöht (37,2%) bzw. sogar deutlich erhöht (45,4%) hat. Dies schlägt sich in einer höheren Komplexität und einer längeren Beratungsdauer nieder.

Umfrage bei externen Stakeholdern zur Anwendung der IDD

Hat die Geeignetheitsprüfung Ihren Beratungsaufwand:



Quelle: Vermittlerbefragung DIVA Dezember 2020

Frage 3a:

Geben Sie mit "Ja" oder "Nein" an, ob Ihrer Ansicht nach "Nur-Ausführung"-Verkäufe in den Mitgliedstaaten gut funktionieren, in denen unter bestimmten Bedingungen keine Bewertung der Eignung für den Verkauf von versicherungsbasierten Anlageprodukten erforderlich ist getroffen.

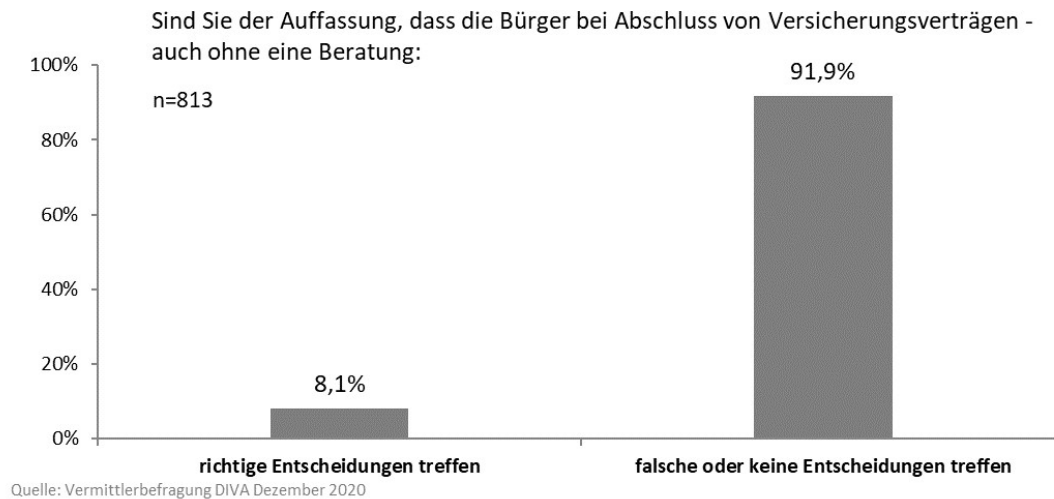
- ☐ Ja
☒ Nein

Frage 3b:

Bitte geben Sie **Beweise** für Ihre Antwort in das folgende Feld:

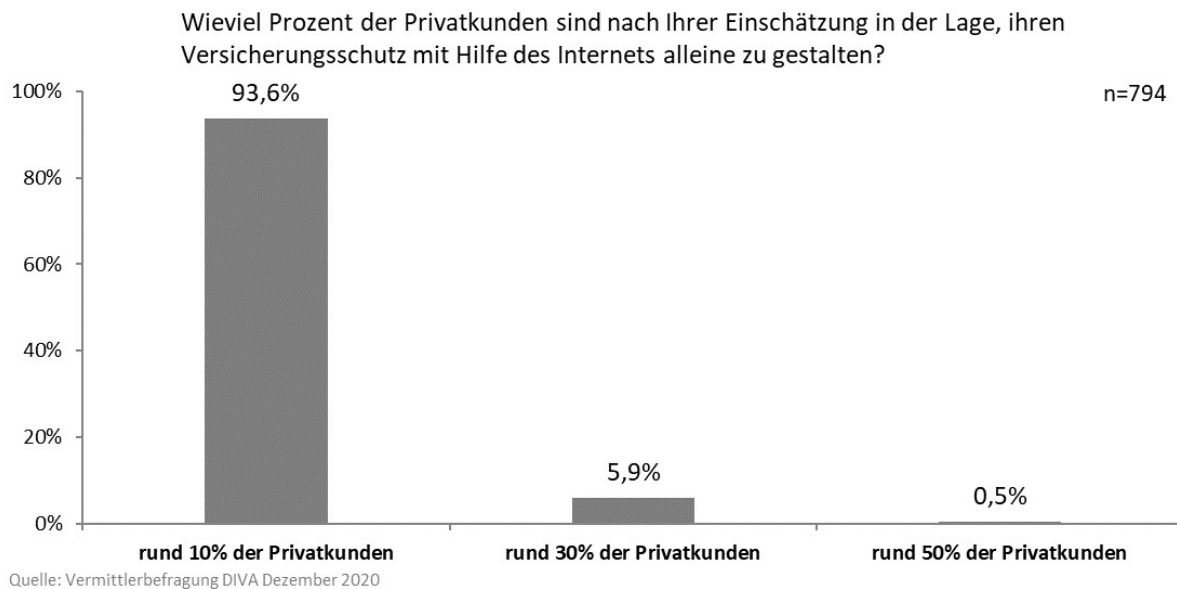
Die befragten Vermittler tätigen selbst kein „Nur-Ausführungs-Geschäft“. Dennoch bat die Umfrage sie um eine diesbezügliche Einschätzung. Über 90 Prozent sind der Auffassung, dass die Bürger ohne Beratung falsche oder keine Versicherungsentscheidungen treffen würden.

Umfrage bei externen Stakeholdern zur Anwendung der IDD



Auch das Internet kann nach Ansicht der Vermittler Beratung nicht ersetzen. Nahezu alle Befragten (93,6%) trauen maximal 10 Prozent der Verbraucher zu, ihren Versicherungsschutz mit Hilfe des Internets alleine entscheiden zu können.

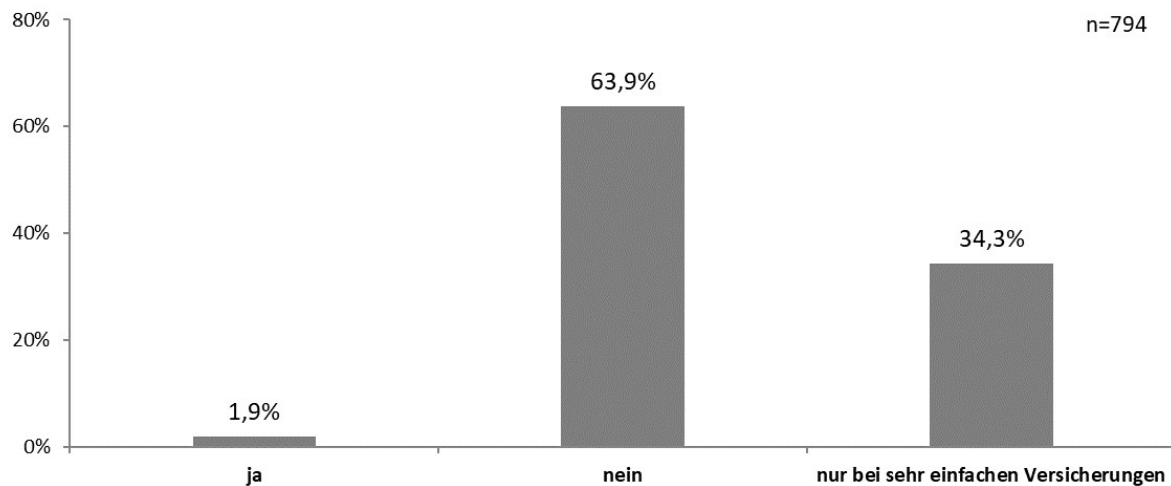
Umfrage bei externen Stakeholdern zur Anwendung der IDD



Stellt man auf die Bedarfssituation der Bürger ab, ist ein Drittel der Vermittler (34,2 %) der Auffassung, die Verbraucher würden ihren Bedarf bei sehr einfachen Versicherungen auch ohne Beratung kennen. Im Gegensatz dazu verneinen 63,9 Prozent der Befragten grundsätzlich die Fähigkeit der Verbraucher, ihren Versicherungsbedarf ohne Unterstützung durch einen Berater zu kennen.

Umfrage bei externen Stakeholdern zur Anwendung der IDD

Sind Sie der Auffassung, dass der Bürger auch ohne externen Impuls und ohne eine Beratung weiß, welche Versicherungen er benötigt?

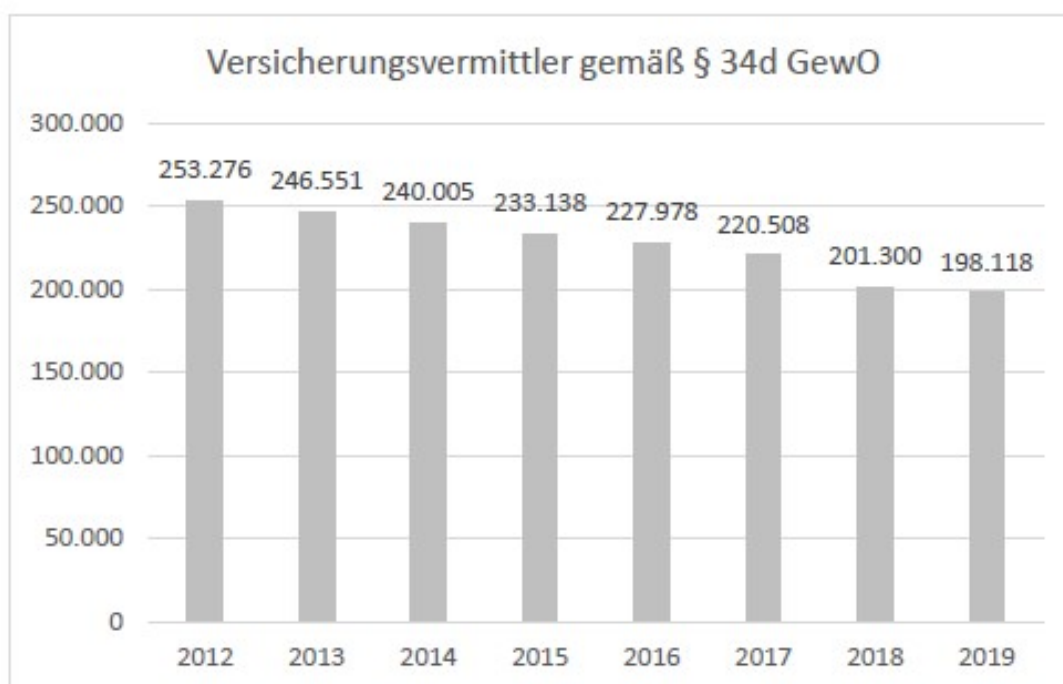


Quelle: Vermittlerbefragung DIVA Dezember 2020

Frage 4

Geben Sie im Feld unten alle quantitativen oder qualitativen Daten / Nachweise an, anhand derer Sie die Auswirkungen der IDD auf Versicherungsvermittler, die KMU sind, bestimmen können:

Die Entwicklung der Anzahl der Versicherungsvermittler im deutschen Markt ist seit Jahren rückläufig (s. Abbildung unten). Besonders auffällig ist der Rückgang im Jahr 2018: Während er in den Jahren davor von Jahr zu Jahr um minus 6.000 bis 7.000 Vermittler ausfiel, gab es im Jahr 2018 einen Sprung von minus 19.000 Vermittlern – in dem Jahr, in dem in Deutschland die IDD-Umsetzung und die Versicherungsvermittlungsverordnung in Kraft traten. Die Vermutung liegt nahe, dass die zunehmende Regulatorik zum „Vermittlersterben“ beitrug. Denn sie lässt eine Schere sinkender Umsätze und steigender Kosten aufgehen, die Vermittler zur Aufgabe ihres Geschäftsbetriebs zwingen und zugleich den Weg in die berufliche Selbständigkeit als Vermittler unattraktiv machen kann.

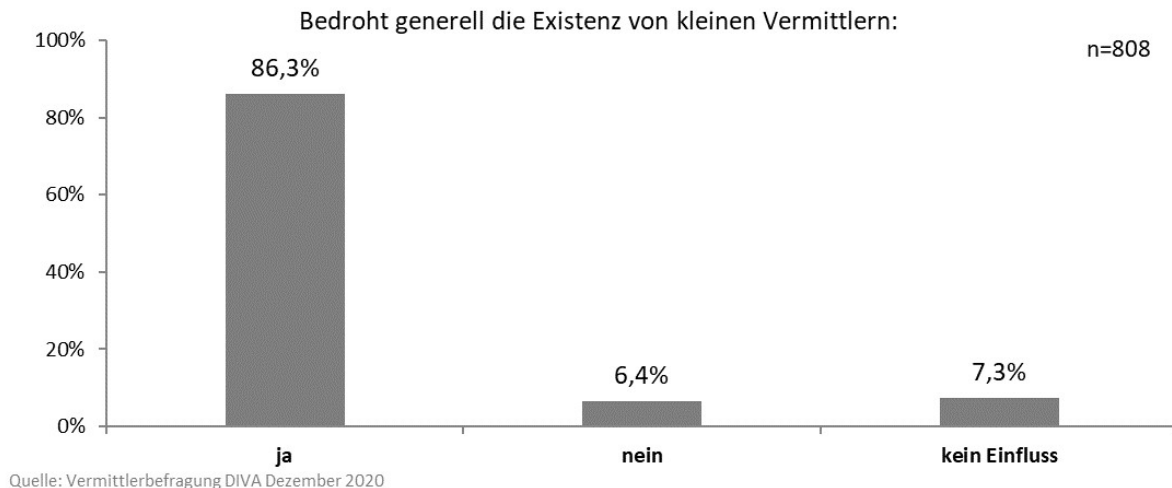


Quelle: DIHK Stand jeweils zum Jahresende

Die Vermittlerbefragung des DIVA bestätigt obigen Befund eines Vermittlerrückgangs in Folge zunehmender Regulierung. Fast 90 Prozent der Befragten gaben an, dass Regulierung die Existenz von kleinen Vermittlern bedroht, und nahezu dieselbe Anzahl (85,2%), dass Regulatorik Existenzneugründungen verhindert (s. die beiden folgenden Abbildungen).

Umfrage bei externen Stakeholdern zur Anwendung der IDD

Welche Auswirkungen hat der Zuwachs an neuen Gesetzen im Versicherungsbereich?



Umfrage bei externen Stakeholdern zur Anwendung der IDD

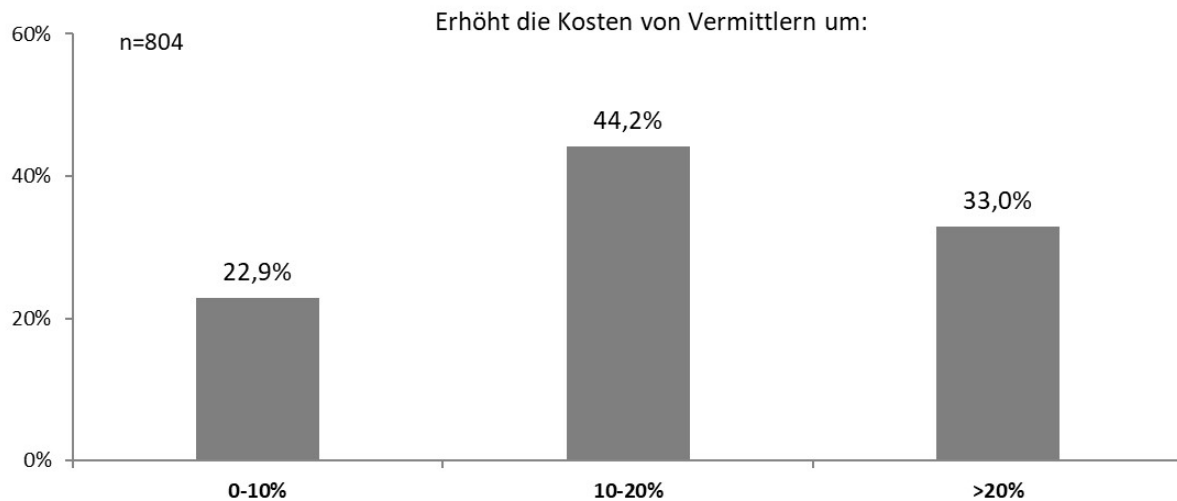
Welche Auswirkungen hat der Zuwachs an neuen Gesetzen im Versicherungsbereich?



Fragt man die Vermittler danach, inwieweit sich in den letzten Jahren die Gesamtkosten des Vermittlers durch die Regulatorik verändert haben, nennt ein Drittel eine Kostensteigerung von mehr als 20 Prozent, und über drei Viertel gehen von Kostensteigerungen größer 10 Prozent aus (Summe aus den beiden rechten Säulen der folgenden Abbildung).

Umfrage bei externen Stakeholdern zur Anwendung der IDD

Welche Auswirkungen hat der Zuwachs an neuen Gesetzen im Versicherungsbereich?



Frage 5a

Bitte erläutern Sie im nachstehenden Feld, wie sich der technologische Fortschritt auf die Anwendung der IDD auswirkt und ob und wie bestehende Bestimmungen der IDD geändert werden müssten oder welche neuen Regeln eingeführt werden müssten, um den Herausforderungen / Chancen der Digitalisierung auch in Bezug auf neue Geschäftsmodelle - aus Sicht der Vertrieber - zu begegnen.

1. Artikel 23 Absatz 6 IDD sollte dahingehend geändert werden, dass ein Beweis, ob ein Kunde regelmäßigen Zugang zum Internet hat, nicht mehr geführt werden muss.

Die weitere Digitalisierung des elektronischen Antrags- und Beratungsprozesses wird in naher Zukunft zu einer vollständig papierlosen Verarbeitung aller erhobenen bzw. notwendigen Daten führen. Auf Wunsch des Kunden werden diesem die Informationen auf dem Papierwege zur Verfügung gestellt und so die Bestimmungen des Artikel 23 Absatz 3 IDD eingehalten. Dies sollte ausreichen, ein weitergehender Nachweis eines regelmäßigen Zugangs des Kunden zum Internet ist unnötiger Verwaltungsaufwand.

2. Ein vollständig papierloser bzw. digitaler Beratungs- und Verkaufsprozess sollte nicht daran scheitern, dass Nachweise oder Erklärungen und Unterschriften am Ende nur in Papierform rechtssicher akzeptiert werden. Alle IDD-Bestimmungen sollten daraufhin überprüft werden.

Die sich bietenden Chancen einer Digitalisierung können nur dann erfolgreich und sicher umgesetzt werden, wenn innerhalb eines Beratungs- bzw. Datenverarbeitungsprozesses kein Medienbruch durch eine pflichtweise Verwendung von papiergebundenen Unterlagen erfolgt. Gerade auch die letzten COVID-19-Monate haben diese Notwendigkeit deutlich vor Augen geführt.

3. Die IDD sollte gleichzeitig voll digitalisierte Prozesse und das konventionelle standardpapierbasierte Regime zulassen. Organisatorische Vorgaben und Dokumentationspflichten sollten hierbei verhältnismäßig bleiben.

Frage 5b

Bitte geben Sie im folgenden Feld Nachweise für Ihre Erklärung an:

Zusätzliche Fragen, die für die Anwendung der IDD relevant sind

Frage 6a

Bitte geben Sie an, indem Sie ein oder mehrere Kästchen ankreuzen, welche der folgenden Bestimmungen der IDD für Versicherungsvertriebshändler am schwierigsten anzuwenden sind, da diese Bestimmungen nicht klar genug sind.

- ☐ POG-Regeln (z. B. Granularitätsgrad des Zielmarkts, Konzept der "wesentlichen Anpassung bestehender Produkte" und andere Definition des Zielmarkts im Rahmen der IDD im Vergleich zu EU-Rechtsvorschriften zur Regulierung anderer Finanzprodukte)
- ☐ Behandlung von Gruppenversicherungen / Verträgen mit Dritten, auch in einer Online-Umgebung (z. B. ist der Versicherer nur verpflichtet, dem Versicherungsnehmer Informationen zur Verfügung zu stellen, aber häufig erhält der Verbraucher, der die versicherte Person ist, dadurch keine wichtigen Informationen)
- ☐ Geltungsbereich der Definition von "Versicherungsverteilung", auch in einer Online-Umgebung (z. B. ist weitere Klarheit darüber erforderlich, worauf sich die IDD bezieht, wenn auf die Unterstützung bei der "Verwaltung" und / oder "Erfüllung" eines Versicherungsvertrags Bezug genommen wird)
- ☐ Definition von Hilfsvermittlern wie Reisebüros (z. B. das in Artikel 2 Absatz 1 Nummer 4 genannte Konzept der "Ergänzung") und von freigestellten Versicherungsvermittlern)
- ☐ Bedarfs- und Bedarfstest / Erfüllung der Eignungs- oder Angemessenheitsbewertung (z. B. was passiert, wenn der Kunde nicht mit dem Vermittler zusammenarbeitet und sich weigert, beraterrelevante Informationen (in der Regel Daten zu seiner finanziellen Situation) und gleichzeitig offenzulegen Zeit will noch den Versicherungsvertrag abschließen)
- ☐ Vergütung / Interessenkonflikte (z. B. Unklarheit darüber, wann ein Vergütungssystem im Widerspruch zur Pflicht steht, im besten Interesse des Kunden zu handeln)
- ☐ Anforderungen an Schulung und kontinuierliche berufliche Weiterentwicklung (z. B. ist nicht klar, welche Mitarbeiter direkt an der Vertriebsaktivität beteiligt sind und daher Schulungen durchführen müssen)
- ☐ Definition und Interpretation von Cross-Selling (z. B. Unterscheidung zwischen der Rolle eines Nebenversicherungsvermittlers und der Aktivität von Cross-Selling ist möglicherweise nicht klar)
- ☐ "Ehrlich, fair und professionell im besten Interesse ihrer Kunden handeln" (z. B. mehr Anleitung, wie diese Bestimmung bei der Anwendung von Preisoptimierungstechniken eingehalten werden kann)
- ☒ Unklarheit hinsichtlich der Anwendbarkeit der IDD auf Nicht-Privatkunden (z. B. keine Definition von „professioneller Kunde“ unter IDD im Vergleich zur EU-Gesetzgebung zur Regulierung anderer Finanzprodukte)
- ☐ "Sie müssen dem Kunden objektive Informationen über das Versicherungsprodukt in verständlicher Form zur Verfügung stellen, damit dieser eine fundierte Entscheidung treffen kann" (z. B. mehr Klarheit darüber, wie diese Bestimmung bei Verwendung von Black-Box-Algorithmen eingehalten werden kann).
- ☐ Definition von "engen Verbindungen" gemäß Artikel 3 Absatz 6 (z. B. Notwendigkeit mehr Klarheit darüber, wann enge Verbindungen "die wirksame Ausübung der Aufsichtsfunktionen der zuständigen Behörde nicht verhindern")
- ☐ Unterschiedliche Definition von "komplexem Produkt" unter IDD im Vergleich zu EU-Rechtsvorschriften zur Regulierung anderer Finanzprodukte

Frage 6b

Geben Sie im Feld unten alle anderen Bestimmungen der IDD an, die für Versicherungs-

vertriebshändler aufgrund der Unklarheit dieser Bestimmungen schwer anzuwenden sind:

./.

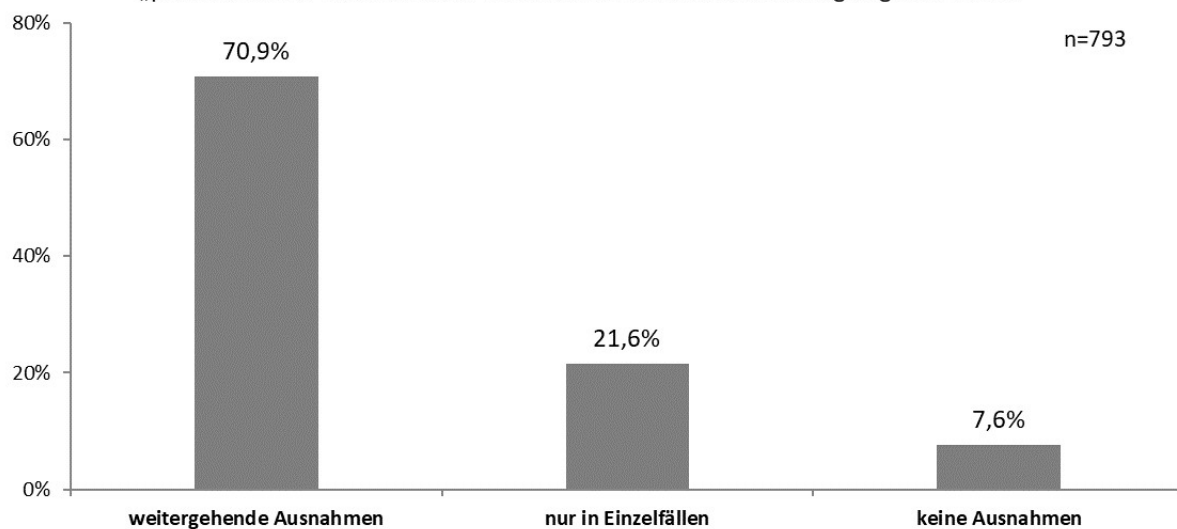
Frage 6c

Bitte geben Sie Beweise für Ihre Antworten in dem untenstehenden Feld:

Bei der Regulierung sollte der Umfang der Schutzbedürftigkeit des Verbrauchers eine größere Rolle spielen. Es könnte abgeschwächte Regelungen für professionelle Privatkunden geben, die über hinreichende Kompetenzen verfügen. Über 70 Prozent der befragten Vermittler befürworten dies (s. Abbildung).

Umfrage bei externen Stakeholdern zur Anwendung der IDD

Sind Sie der Auffassung, dass es bei den Verbraucherschutzvorschriften für die Beratung „professioneller Privat-Kunden“ Ausnahmen bzw. Abschwächungen geben sollte?



Quelle: Vermittlerbefragung DIVA Dezember 2020

Insbesondere der Kostenausweis (86,3%) und die Geeignetheitsprüfung (80,7%) sind aus Sicht der Vermittler bei professionellen Privatkunden entbehrlich. Am wenigsten verzichtbar ist die Beratungsdokumentation (63,2%), s. folgende Abbildung.



Frage 7a

Bitte geben Sie im Feld unten an, welchen Herausforderungen Hersteller und Versicherungshändler bei der Anwendung der POG-Anforderungen gegenüberstehen und ob und wie bestehende POG-Anforderungen der IDD geändert werden müssen oder welche neuen Regeln eingeführt werden müssen, um diesen Herausforderungen zu begegnen.

./.

Frage 7b

Bitte geben Sie Beweise für Ihre Antworten in dem untenstehenden Feld:

./.

Frage 8a

Bitte geben Sie im Feld unten an, welchen Herausforderungen Versicherungsvertriebshändler bei der Ausübung grenzüberschreitender Geschäfte innerhalb der EU gegenüberstehen und ob und wie bestehende Bestimmungen der IDD geändert werden müssen oder welche neuen Regeln eingeführt werden müssen, um diesen Herausforderungen zu begegnen.

./.

Frage 8b

Bitte geben Sie Beweise für Ihre Antworten in dem untenstehenden Feld:

./.

Frage 9a

Bitte erläutern Sie im nachstehenden Feld, welchen weiteren großen Herausforderungen Versicherungsvertriebshändler bei der Anwendung der IDD gegenüberstehen und ob und wie bestehende Bestimmungen der IDD geändert oder neue Regeln eingeführt werden müssen, um diesen Herausforderungen zu begegnen.

Grundsätzlich:

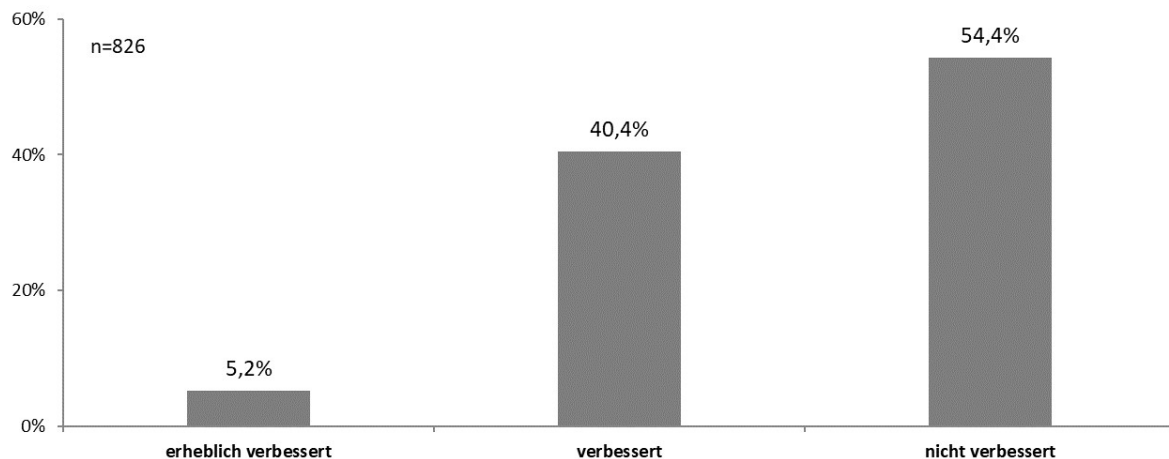
- Die Befragung der EIOPA kommt zu früh. Die nationalen Regelungen sind in Deutschland gerade seit knapp 3 Jahren in Kraft. Die von der EIOPA geforderten „Beweise“ stellen sich in einem derart kurzen Betrachtungszeitraum als ausgesprochen schwierig dar.
- Verbraucher- wie Vermittlerbefragungen und die Beschwerdestatistiken zeigen, dass die Beratungsqualität schon vor der IDD hoch war und es weiterhin ist. Die IDD hat dies auf dem deutschen Markt allenfalls bestätigt.
- Unbestritten korreliert die Qualität der Beratung eines Vermittlers mit seiner fachlichen Kompetenz. Die DIVA-Befragung von über 800 Vermittlern zeigt, dass deren Qualifikation schon vor Inkrafttreten der IDD auf einem hohen Niveau war. Mit der durch die IMD eingeführten Sachkundeprüfung ist die Erstqualifikation für Versicherungsvermittler seit Mai 2007 in Deutschland hinreichend geregelt. Die IDD knüpft mit einer jährlichen Weiterbildungsverpflichtung daran an.

Nach der DIVA-Befragung beurteilen die Betroffenen die Weiterbildungsverpflichtung ambivalent: Über die Hälfte der Vermittler geht nicht von einer Verbesserung der Beratungsqualität aus. Das lässt sich darauf zurückführen, dass für die Mehrheit der Vermittler ein Weiterbildungsvolumen von mindestens 15 Stunden schon vor Inkrafttreten der IDD Realität war. Dass die restlichen Vermittler von einer Verbesserung ausgehen, dürfte darauf zurückzuführen sein, dass durch die gesetzliche Verpflichtung zur Weiterbildung deren Verbindlichkeit und Durchdringung erhöht wurden.

Umfrage bei externen Stakeholdern zur Anwendung der IDD

Welche der neuen Regelungen haben nach Ihrer Einschätzung die Beratungsqualität verbessert bzw. waren für den Verbraucher hilfreich?

Die Weiterbildungsverpflichtung (15 Stunden im Jahr) hat die Beratungsqualität:



Quelle: Vermittlerbefragung DIVA Dezember 2020

Frage 9b

Bitte geben Sie im folgenden Feld Nachweise für Ihre Antwort an:

./.

Frage 10a

Geben Sie im Feld unten an, welchen Herausforderungen Verbraucher beim Abschluss einer Versicherung gegenüberstehen und ob und wie bestehende Bestimmungen der IDD geändert werden müssten oder welche neuen Regeln eingeführt werden müssten, um diesen Herausforderungen zu begegnen:

./.

Frage 10b

Bitte geben Sie im folgenden Feld einen Nachweis für Ihre Antwort an:

./.

Frage 11a

Geben Sie im nachstehenden Feld an, welchen Herausforderungen Verbraucher beim Abschluss von Versicherungen bei Versicherungsunternehmen oder Versicherungsvermittlern gegenüberstehen, die grenzüberschreitende Geschäfte innerhalb der EU tätigen, und ob und wie bestehende Bestimmungen der IDD geändert werden müssen oder welche neuen Vorschriften eingeführt werden, um müssen diesen Herausforderungen begegnen:

./.

Frage 11b

Bitte geben Sie im folgenden Feld einen Nachweis für Ihre Antwort an:

./.

Frage 12a

Geben Sie im Feld unten an, welche Verbraucherschutzregeln in der IDD für Verbraucher besonders nützlich sind:

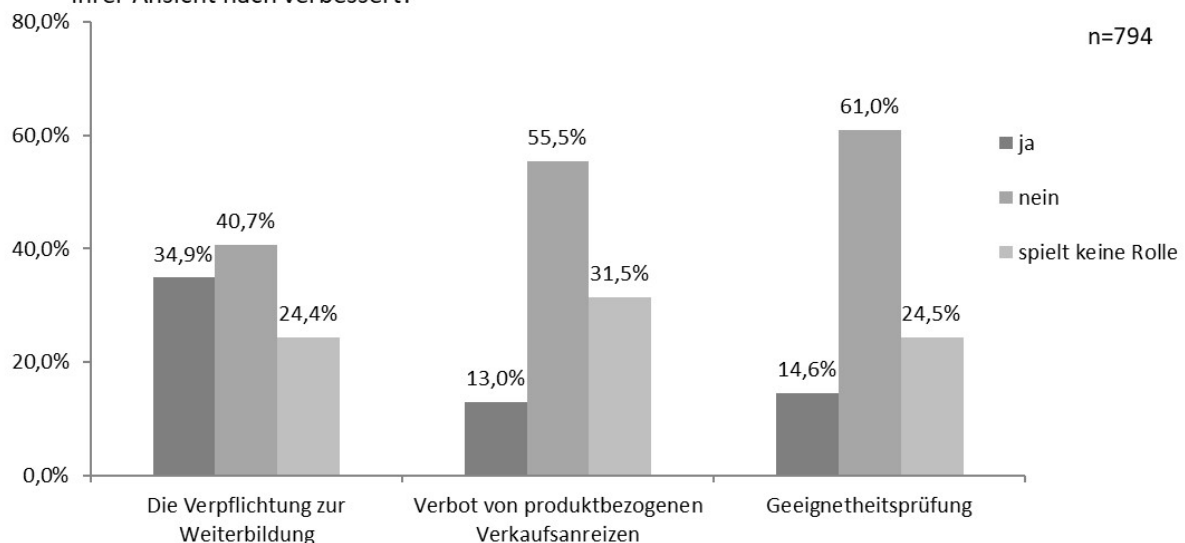
Aus Sicht der Vermittler (Abbildung unten) wird der Weiterbildungspflicht die größte Wirkung für den Verbraucherschutz zugesprochen. Mehr als jeder Dritte sieht darin eine Verbesserung. Am wenigsten trägt nach Auffassung von über 60 Prozent der Befragten die Geeignetheitsprüfung zum Verbraucherschutz bei. Durchgängig verneint die deutliche Mehrheit der Befragten positive Wirkungen der IDD-Regelungen auf den Verbraucherschutz bzw. sieht keinen Zusammenhang.

Frage 12b

Bitte geben Sie im folgenden Feld einen Nachweis für Ihre Antwort an:

Umfrage bei externen Stakeholdern zur Anwendung der IDD

Haben die nachfolgenden Regeln der IDD - aus der Sicht der Kunden - den Verbraucherschutz Ihrer Ansicht nach verbessert?



Quelle: Vermittlerbefragung DIVA Dezember 2020

Frage 13

Geben Sie im Feld unten an, ob aufdringliche (störende) Aufsichtstätigkeiten durchgeführt wurden, um die Anwendung der IDD-Regeln zu bewerten:

. / .

Frage 14

Geben Sie im Feld unten insbesondere an, ob Aufsichtstätigkeiten durchgeführt wurden, um die IDD-Anwendung sicherzustellen, oder ob bei Aufsichtstätigkeiten geprüft wurde, ob die gewünschten Ergebnisse erzielt wurden.

. / .