**Der Genehmigungs- und Überprüfungsprozess für Produkte in der Vollmachtspraxis**

**M.M. Verberk MSc BBA**

Seit dem 1. Januar 2013 gelten für Versicherer, bevollmächtigte Vertreter und Vermittler gemäß Artikel 32 Absatz 1 der Versicherungsaufsichtsverordnung (BGfo) bestimmte Verpflichtungen in Bezug auf die Produktentwicklung.1

Kurz gesagt bedeutet dies, dass die genannten Finanzdienstleister über angemessene Verfahren und Maßnahmen verfügen müssen, wenn sie Finanzprodukte - in diesem Fall Versicherungsprodukte - anbieten oder zusammenstellen und auf dem Markt verfügbar machen. Diese Verfahren und Maßnahmen sollen sicherstellen, dass bei der Entwicklung eines Versicherungsprodukts die Interessen der Kunden und gegebenenfalls der Begünstigten in ausgewogener Weise berücksichtigt werden. Versicherungen müssen nachweislich das Ergebnis dieser Interessenabwägung sein.

Anforderungen an Verfahren und Maßnahmen

Gemäß Artikel 32 Absatz 2 der BGfo müssen die im ersten Absatz vorgeschriebenen Verfahren und Maßnahmen festgelegt werden. Darüber hinaus enthält dieser zweite Absatz eine Aufzählung konkreter Anforderungen, die auf jeden Fall an diese Verfahren und Maßnahmen gestellt werden. Die Verfahren und Maßnahmen müssen sicherstellen, dass:

• die Zielgruppe des Versicherungsprodukts abgegrenzt ist und analysiert und beschrieben wurde, welche Ziele die Zielgruppe verfolgt;

• Analysen durchgeführt werden, in denen die Funktionsweise des Versicherungsprodukts insgesamt und seiner einzelnen Bestandteile in verschiedenen Szenarien festgestellt wird und die zeigen, dass die Versicherung unter Berücksichtigung der verschiedenen Szenarien die beabsichtigten Ergebnisse erzielt;

diesseits nicht der unter a. genannten Zielsetzung abträglich ist:

• die Produktinformationen und, soweit vernünftigerweise zu erwarten, die Vertriebskanäle des Versicherungsprodukts auf die zuvor unter a. genannte Zielgruppe abgestimmt sind; und

• regelmäßig eine Überprüfung und gegebenenfalls eine angemessene Anpassung der Verfahren und Maßnahmen erfolgt.

Zu von ihnen festgelegten Zeitpunkten oder bei entsprechendem Anlass müssen Versicherer, bevollmächtigte Vertreter und Vermittler die von ihnen festgelegten Verfahren und Maßnahmen auf die von ihnen angebotenen oder zusammengestellten und auf dem Markt erhältlichen Versicherungsprodukte anwenden (Artikel 32 Absatz 3 BGfo). Wenn sich herausstellt, dass ein Versicherungsprodukt den Interessen des Kunden oder des Begünstigten, für den dieses Produkt entwickelt wurde, zuwiderläuft, muss das Produkt so schnell wie möglich angepasst oder vom Markt genommen werden (Artikel 32 Absatz 4 BGfo). Von der Möglichkeit gemäß Artikel 32 Absatz 5 BGfo, durch ministerielle Regelung weitere Bestimmungen für das in Absatz 1 festgelegte zu erlassen, wurde noch kein Gebrauch gemacht.

**Insurances-Abschnitt**

Was die Versicherer betrifft, ergeben sich ihre Verpflichtungen im Rahmen der Artikel 32 BGfo in Bezug auf die Produktentwicklung nicht aus europäischen Rechtsvorschriften. Das gilt auch für bevollmächtigte Vertreter und Vermittler. Die Richtlinie über Versicherungsvertrieb2, die bis spätestens 23. Februar 2018 umgesetzt werden muss, hat ebenfalls keine Auswirkungen auf diese Verpflichtungen. Die Richtlinie über Versicherungsvertrieb, die in unserem Recht umgesetzt wurde, bringt hierbei eine Veränderung. Gemäß Artikel 25 der Richtlinie über Versicherungsvertrieb müssen "Versicherungsunternehmen sowie Vermittler, die Versicherungsprodukte für den Verkauf an Kunden entwickeln, sicherstellen, dass ein Verfahren zur Genehmigung jedes Versicherungsprodukts oder wesentlicher Änderungen bestehender Versicherungsprodukte vor deren Vertrieb oder Vertrieb an Kunden eingehalten, angewendet und überprüft wird."3 Im Gegensatz zur derzeit geltenden Vorschrift des BGfo gilt Artikel 25 der Richtlinie über Versicherungsvertrieb nicht für große Risiken gemäß Artikel 1:1 des Wft. Da die Richtlinie den Schutz der Verbraucher zum Ziel hat, ist dies eine logische Einschränkung. Verbraucher haben kein Interesse an diesen großen Risiken, da sie von Unternehmen und in einigen Fällen von Berufstätigen versicherbare Risiken sind. Während das BGfo-Regime keine Möglichkeit zur Differenzierung bietet, bietet die Richtlinie diese Möglichkeit: Der Produktgenehmigungsprozess muss im Verhältnis zur Art des Versicherungsprodukts stehen und zu ihm passen. Versicherer und bevollmächtigte Vertreter, die Versicherungsprodukte entwickeln, müssen den Vertriebspartnern nicht nur alle relevanten Informationen über das Versicherungsprodukt zur Verfügung stellen, sondern auch alle relevanten Informationen über den Produktgenehmigungsprozess. Sie müssen die Vertriebspartner auch angemessen über die definierte Zielgruppe des Versicherungsprodukts informieren. Artikel 25 der Richtlinie über Versicherungsvertrieb legt den Vertriebspartnern ebenfalls eine Verpflichtung auf: Wenn sie über Versicherungsprodukte beraten, die sie nicht selbst entwickeln oder solche Produkte anbieten, müssen sie über angemessene Vereinbarungen verfügen, um die oben genannten Informationen zu erhalten und die Merkmale und die beabsichtigte Zielgruppe jedes Versicherungsprodukts zu verstehen.

**Standardprodukte4**

Kürzlich gab Minister Dijsselbloem bekannt, dass er eine Untersuchung über die Auswirkungen von Standardprodukten auf das Entscheidungsverhalten von Verbrauchern durchführt. Standardprodukte können seiner Meinung nach eine positive Wirkung auf die Entscheidungen von Verbrauchern haben, unter anderem indem sie ihnen möglicherweise zu besser passenden Entscheidungen verhelfen. In der Untersuchung wird empirisch überprüft, ob Verbraucher, angesichts einer Vielzahl von Finanzprodukten, eher ein Standardprodukt wählen. Wenn sich herausstellt, dass das Verbraucherverhalten tatsächlich von einem Standardprodukt beeinflusst wird, wird der Minister anschließend untersuchen, wie Anbieter auf die Einführung eines Standardprodukts reagieren werden.

Was letzteres betrifft, ist die Position des Verbonds van Verzekeraars klar: Versicherer sind gegen eine Standardisierung, da die Kunden dies nicht wollen. Kunden möchten Klarheit über den Deckungsumfang: Sie möchten wissen, was abgedeckt ist und was nicht. Auch die AFM sieht keinen Mehrwert in Standardprodukten. Die Vorschriften zur Produktentwicklung und die Ergebnisse der Aufsicht rechtfertigen nach Ansicht dieser Aufsichtsbehörde nicht die Einführung von Standardprodukten.

Die Autoriteit Consument & Markt (ACM) hat das Potenzial von Standardprodukten aus theoretischer Sicht im Bereich des Wettbewerbs überprüft. Sie hält es für unwahrscheinlich, dass Standardprodukte die Marktwirkung verbessern werden. Es besteht vielmehr ein Risiko, nämlich dass Anbieter aufgrund der potenziell geringen Marge bei einem Standardprodukt unabhängig voneinander strategisches Verhalten zeigen werden, um den Absatz des Standardprodukts zu minimieren.

Das von der AFM verwendete Prüfraster

Die AFM hat zwei Prüfraster erstellt, eines für Prozesse (Produktbewertungen) und eines für Produkte (Produktentwicklung).

Prüfraster für Prozesse

Das Prüfraster für Prozesse umfasst die folgenden sechs Themen:

• Klare Zuständigkeiten

• Förderung der Selbstkritik

• Klare Definition der Zielgruppe

• Umfassende Szenarioanalysen und Produktvergleiche

• Gute Anbindung an andere relevante Prozesse in der Produktkette

• Gewährleistung einer rechtzeitigen Produktbewertung

Prüfraster für Produkte

Für die Bewertung von Produkten verwendet die AFM die KNVB-Normen (KNVB steht für "Kundeninteressen im Mittelpunkt"), die sie in ihrem im Juni 2011 veröffentlichten Bericht "Berufsunfähigkeitsversicherungen für Selbstständige" veröffentlicht hat. Diese Normen sehen vor, dass geprüft werden muss, ob das Produkt aus Sicht des Kunden kosteneffizient, nützlich, sicher und verständlich ist. Dies kann anhand von vier Fragen festgestellt werden. Diese Fragen sind laut AFM nicht gegenseitig ausschließend und zusammen erschöpfend. Ein Merkmal des Produkts kann sowohl zu einer Erkenntnis über die Kosteneffizienz des Produkts als auch zu einer Erkenntnis über die Sicherheit des Produkts führen. Die Antworten auf diese Fragen ergeben ein Gesamtbild. Die entsprechenden Fragen lauten:

• Bietet das Produkt ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis?

• Erfüllt das Produkt einen fundierten Bedarf der Zielgruppe?

• Tut das Produkt, was es beabsichtigt, unter verschiedenen Bedingungen, und ist das Ergebnis für die Zielgruppe akzeptabel?

• Ist das Produkt nicht unnötig kompliziert, und kann der Kunde Qualität und Angemessenheit gut beurteilen?

**Die Praxis**

Die Verpflichtung zur Produktgenehmigung und -überprüfung (Product Approval and Review Process, PARP) von Schadensversicherungen ergibt sich also aus der 2013 in Kraft getretenen BGfo-Bestimmung.

PARP besteht aus einem Produktentwicklungsprozess für die Einführung eines neuen Produkts und einem Produktüberprüfungsprozess, bei dem bestehende Produkte regelmäßig anhand der KNVB-Normen überprüft werden.

Diese Verpflichtung kann konkretisiert werden, indem man betrachtet, wie Versicherer, bevollmächtigte Vertreter und Vermittler den Produktentwicklungsprozess gestalten. Versicherer haben diese Verpflichtung für ihre eigenen Produkte übernommen, aber lange Zeit blieb unklar, wie diese Verpflichtung auf den Bevollmächtigungsmarkt übertragen werden sollte.

Dabei stellt sich die Frage, in welchen Fällen bevollmächtigte Vertreter und Vermittler als Produktentwickler oder -zusammensteller anzusehen sind und in welchen Fällen der Versicherer.

Bevollmächtigung und PARP

Wer prüft die Produkte, die im Rahmen der Bevollmächtigung abgeschlossen werden, und welche Anforderungen müssen bei dieser Prüfung erfüllt werden? Laut AFM liegt die Prüfpflicht beim Hauptentwickler eines Produkts. Der Hauptentwickler ist die verantwortliche Partei. Die Normierung für den Produktentwicklungsprozess verschiebt sich vom Versicherer auf den bevollmächtigten Vertreter in Bezug auf die Produktentwicklung und Prüfung von vom bevollmächtigten Vertreter selbst entwickelten Produkten. Es gibt in diesem Fall mindestens drei mögliche Variationen, nämlich:

**Vollmacht mit 100% Produkt des Versicherers**

Produkte, die auf der Grundlage (standardisierter) Bedingungen des Versicherers entwickelt wurden. Dabei übernimmt der bevollmächtigte Vertreter das Annahmeverhalten und die Gestaltung des Produkts eins zu eins vom Versicherer. Kleine Änderungen mittels Klauseln fallen auch in diese Variante. In diesem Fall ist der Versicherer für den Produktentwicklungsprozess verantwortlich.

**Vollmacht mit 100% selbst entwickeltem Produkt**

Produkte, die vom bevollmächtigten Vertreter entwickelt wurden und für die er eigene Bedingungen erstellt hat. In diesem Fall ist der bevollmächtigte Vertreter für den Produktentwicklungsprozess verantwortlich. Der bevollmächtigte Vertreter wird den Produktentwicklungsprozess selbst durchführen und seine Erkenntnisse dem Versicherer rückmelden.

**Vollmacht mit Poolprodukt (mit mehreren Risikoträgern)**

Dies bedeutet, dass Produkte auf der Grundlage (standardisierter) Bedingungen eines am Pool beteiligten bevollmächtigten Vertreters oder auf der Grundlage eigener entwickelter Bedingungen entwickelt wurden. In diesem Fall ist der jeweilige bevollmächtigte Vertreter der erste Ansprechpartner und für den Produktentwicklungsprozess verantwortlich.

Darüber hinaus wird im Produktüberprüfungsprozess zwischen Verkaufs- und Nicht-Verkaufsprodukten unterschieden:

**Verkaufsprodukte**

Verkaufsprodukte sind Produkte, die aktiv sind und an neue und bestehende Kunden verkauft werden. Diese Produkte werden mittels PARP (Überprüfung) getestet.

**Nicht-Verkaufsprodukte**

Nicht-Verkaufsprodukte sind Produkte, die für bestehende Kunden aktiv sind, aber nicht von neuen Kunden abgeschlossen werden können. Diese Produkte müssen ebenfalls mittels PARP getestet werden. Wenn diese Produkte jedoch kurzfristig aus dem Produktportfolio des bevollmächtigten Vertreters entfernt werden, kann ein Ausphasungsdokument verwendet werden, in dem beschrieben wird, wie bestehende Policen auf ein neues Zielprodukt umgestellt werden und in welchem Tempo dies erfolgen wird. Dieses Ausphasungsdokument wird Teil des PARP des Zielprodukts.

Das Prüfungskriterium für einen guten Produktentwicklungsprozess gemäß der AFM

Der bevollmächtigte Vertreter verfügt oder sollte über das verfügen, was die AFM einen guten Produktentwicklungs- und Überprüfungsprozess nennt. Dieses Prüfungskriterium der AFM umfasst sechs Themen, anhand derer sich der bevollmächtigte Vertreter die folgenden Fragen stellen kann:

**1. Deutlich festgelegte Verantwortlichkeiten**

Sind die Verantwortlichkeiten innerhalb der Prozesse der Produktentwicklung (Produktentwicklung, Produktgenehmigung und Produktbewertung) klar und auf ausreichend hoher Ebene in der Organisation festgelegt?

Dies umfasst beispielsweise Führungskräfte, die sich der Produkte bewusst sind, die in Vollmacht verwaltet werden, sowie die Verantwortung für PARP innerhalb eines Stellenprofils, z. B. des tatsächlichen Leiters des Vollmachtsunternehmens. Der bevollmächtigte Vertreter sollte einen Prozess haben, bei dem diese Verantwortlichkeiten klar festgelegt sind.

**2. Förderung der Selbstkritik**

Fördern und gewährleisten die Prozesse, dass das Finanzunternehmen mit offenen Augen und ausreichend kritisch auf seine eigenen Produkte schaut? Die Verwendung von multidisziplinären Diskussionssitzungen, offenen Fragen und klaren eigenen Standards kann dabei helfen.

**3. Klare Zielgruppenbestimmung**

Sorgen die Prozesse dafür, dass die Zielgruppe der Produkte klar abgegrenzt ist und mit dem grundlegenden Bedürfnis verbunden ist, das das Produkt erfüllt? Die Zielgruppenabgrenzung sollte auch eine Beschreibung der Gruppe enthalten, für die das Produkt ungeeignet ist. In der Praxis muss diese Zielgruppe auch in den Wertekodex passen, den der bevollmächtigte Vertreter anwendet.

**4. Umfangreiche Szenarioanalysen und Produktvergleiche**

Stellen die Prozesse sicher, dass die relevanten Szenarien für das Produkt (mit all seinen Merkmalen) gründlich analysiert werden und dass das Produkt und die Ergebnisse der durchgeführten (Szenario-)Analysen mit anderen Produktlösungen verglichen werden, die ein ähnliches Bedürfnis erfüllen? Da ein bevollmächtigter Vertreter in der Regel keinen Aktuar beschäftigt, werden die Tarife oft auf der Grundlage von Berechnungen des Versicherers festgelegt. Die Ergebnisse können vom bevollmächtigten Vertreter und vom Versicherer anhand des Combined Ratio verdiente Prämie (CRvp), d. h. der verdienten Provision plus verdienter Zeichnungskommission plus gezahlter Schäden plus Schadensrückstellungen geteilt durch die verdiente Prämie, überprüft werden.

Der Normen- und Werterahmen: Die ethischen und moralischen Prinzipien, die der bevollmächtigte Vertreter anwendet.

**5. Umfangreiche Szenarioanalysen und Produktvergleiche**

Werden die relevanten Szenarien für das Produkt (mit all seinen Merkmalen) gründlich analysiert und werden das Produkt und die Ergebnisse der durchgeführten (Szenario-)Analysen mit anderen Produktlösungen verglichen, die ein ähnliches Bedürfnis erfüllen? Da ein bevollmächtigter Vertreter in der Regel keinen Aktuar beschäftigt, werden die Tarife oft auf der Grundlage von Berechnungen des Versicherers festgelegt. Die Ergebnisse können vom bevollmächtigten Vertreter und vom Versicherer anhand des Combined Ratio verdiente Prämie (CRvp), d. h. der verdienten Provision plus verdienter Zeichnungskommission plus gezahlter Schäden plus Schadensrückstellungen geteilt durch die verdiente Prämie, überprüft werden. Darüber hinaus kann der bevollmächtigte Vertreter bei Schadenprodukten (häufig einfache Risikoprodukte) im Produktakte auch anhand von Beispielen aus der Praxis verdeutlichen, wo die Risiken liegen können.

**6. Gute Anbindung an andere relevante Prozesse in der Produktkette**

Es muss eine gute Anbindung an andere relevante Prozesse in der Produktkette gewährleistet sein. Dies umfasst unter anderem die Informationsbereitstellung an Berater und Kunden, Antrags- und Beschwerdeverfahren. Die Vertriebsstrategie ist ein wichtiger Link zwischen den Produktentwicklungsprozessen und den anderen Prozessen in der Finanzunternehmenskette. Daher muss sie während der Produktentwicklungsprozesse explizit berücksichtigt werden.

**7. Gewährleistung einer rechtzeitigen Produktbewertung**

Die Gewährleistung einer rechtzeitigen Produktbewertung kann risikoorientiert erfolgen, zum Beispiel durch eine Einschätzung der erforderlichen Bewertungshäufigkeit in Verbindung mit der Festlegung von Auslösern für eine vorzeitige Bewertung. Bestimmte Entwicklungen, die sich stark auf die Funktionsweise des Produkts auswirken, können ein solcher Auslöser sein. Produkte, die wesentlich angepasst werden, können ebenfalls einen Anlass für eine Bewertung bieten. Eine mögliche Konsequenz einer solchen Bewertung kann sein, dass das Finanzunternehmen das Ziel und die Zielgruppe des Produkts neu festlegt.

**PARP-Dokument**

In der Praxis soll der bevollmächtigte Vertreter für jedes Produkt ein PARP-Dokument erstellen. Dieses Dokument enthält unter anderem die vier KNVB-Kriterien (Kosteneffizienz, Nutzen, Sicherheit und Verständlichkeit) für Produkte, die der bevollmächtigte Vertreter selbst entwickelt. Die Kriterien werden anschließend spezifisch für die Produkte des bevollmächtigten Vertreters ausgefüllt. Es ist wichtig, die formulierten Fragen aus der Perspektive des Kunden zu beantworten und dabei das normative Rahmenwerk des bevollmächtigten Vertreters im Hinterkopf zu behalten.

**Kosteneffizienz**

- Steht der Beitrag im Verhältnis zur angebotenen Deckung bzw. zu einer angemessenen Chance auf Leistungen im Vergleich zu ähnlichen Produkten?

- Ist der Preis eines Produkts erklärbar?

- Unterschiedliche Deckungen: Unterscheidet sich die Deckung von anderen ähnlichen Deckungen?

- Unterschiedliche Serviceleistungen: Wird eine Schadensabwicklung oder andere Leistungen angeboten, für die keine Prämie gezahlt wird, die jedoch zusätzliche Deckung bieten?

- Werden dem Kunden Kosten in Rechnung gestellt? (z.B. Verlängerungskosten, Inkassokosten, Kündigungskosten usw.) Ist dies angemessen?

**Nützlich**

- Handelt es sich um ein nützliches Produkt?

- Sind alle angebotenen Deckungen erforderlich?

- Werden zusätzliche Deckungen optional angeboten?

- Gibt es Deckungen, die in anderen Produkten des Pakets enthalten sind und/oder sind versicherte Objekte in mehreren Versicherungen abgedeckt?

- Ist für den Kunden klar, ob Risiken nicht durch das Produkt abgedeckt werden?

- Sind alle Alleinstellungsmerkmale des Produkts deutlich erkennbar?

- Ist klar, für welche Zielgruppe dieses Produkt bestimmt ist?

- Ist klar, über welchen Vertriebskanal dieses Produkt angeboten wird? (z.B. Internet)

**Sicher**

- Erfüllt das Produkt in verschiedenen Situationen seinen beabsichtigten Zweck?

- Ist das Ergebnis für die Zielgruppe akzeptabel?

- Mit welchen Versicherern wird Geschäfte gemacht?

- Handelt es sich um angesehene Versicherer?

- Sind weitere Partner am Produkt beteiligt?

- Ist der Datenschutz der Kunden gewährleistet?

- Sind die Interessen der Kunden gut geschützt, findet beispielsweise eine Altersdiskriminierung statt?

- Entspricht das Produkt den gesetzlichen Bestimmungen und erfüllt es die Anforderungen der Selbstregulierung (Branchenvereinbarungen)?

- Gibt es Anreize, wie z.B. die Höhe oder Systematik der Vergütung, die dem Kundeninteresse entgegenwirken können?

- Wird der Kunde in den Bedingungen oder im Schadenabwicklungsprozess auf die Möglichkeit hingewiesen, eine Beschwerde einzureichen, einen Gegengutachter hinzuzuziehen oder die Möglichkeit, einen Schaden auf eigene Rechnung zu nehmen?

- Gibt es ein Beschwerdeverfahren, und wenn ja, wie ist dies geregelt?

- Gibt es Hindernisse beim Wechseln oder Kündigen des Produkts und sind diese Hindernisse für den Kunden objektiv erklärbar? Diese Hindernisse können auch im Prozess liegen (z.B. unnötige administrative Hürden). Kann der Kunde problemlos kündigen?

- Wie wird mit einer Verbesserung oder Verschlechterung der Prämie und/oder Bedingungen für den Kunden umgegangen (gibt es beispielsweise eine "Best-off"-Klausel und werden Änderungen in den Bedingungen den Kunden erklärt)?

**Verständlich**

- Kann die Zielgruppe die Funktionsweise des Produkts gut beurteilen?

- Sind die angebotenen Produkte gut verständlich? Verstehen der Kunde (und Berater) nachweislich den Beitrag und die damit verbundenen Deckungen? Wie wird dies sichergestellt? Wurden beispielsweise Kundengremien/Nutzertests eingesetzt?

- Wie wird sichergestellt, dass die Provision transparent gemacht wird, wenn der Kunde danach fragt?

- Sind die Bedingungen in verständlicher Sprache verfasst?

- Sind die Texte in Broschüren/Websites klar verständlich?

- Sind die Standardbriefe klar verständlich?

- Werden während des Abschlussprozesses Fragen gestellt, die nicht für die Annahme einer Versicherung erforderlich sind?

- Werden einfache und klare Annahmeregeln angewendet, und wurde die Informationsweitergabe von Compliance/Rechtsabteilung geprüft?

- Wie wird sichergestellt, dass alle relevanten Informationen zum Abschluss-, Änderungs- und Schadenbearbeitungsprozess rechtzeitig an den Kunden übermittelt werden? (Denken Sie dabei an Produktinformationen/Policebedingungen).

Durch das Stellen der oben genannten Fragen

Tritt es bei einem Produkt zu Feststellungen auf, die gelöst werden müssen. Der wichtigste Aspekt bei der Erstellung einer Produktakte ist daher eine angemessene Liste der Feststellungen und ein Nachweis der Lösungsverfolgung für diese Feststellungen.

Neben der Erfüllung der KNVB-Kriterien sollte die Produktakte folgende Informationen enthalten:

• Bedingungen

• Tarife

• Akzeptanzkriterien

• Policenblatt

• Klauseln

• Änderungsprotokoll

• Angebot

• Antragsformular

• Kommunikation (Standardbriefe, Broschüren, Informationen auf der Website)

• Renditeauswertung

Nach Erstellung eines PARP-Dokuments können gemeinsame Sitzungen abgehalten werden, an denen alle Abteilungen eines bevollmächtigten Unternehmens beteiligt sind und die bis dahin gemachten Feststellungen besprochen werden. Jeder kann auch zusätzliche Feststellungen zu einem Produkt machen, sofern diese noch nicht auf der Grundlage der KNVB-Kriterien bekannt sind.

Abschließend wird das PARP-Dokument beispielsweise von einer PARP-Lenkungsgruppe genehmigt und anschließend von der Geschäftsleitung unterzeichnet. Das PARP-Dokument ist dann intern genehmigt und kann gegebenenfalls mit Versicherern geteilt werden.

KNVB-Kriterien für ein Produkt eines 100%igen Versicherers

Bei einem Produkt eines 100%igen Versicherers muss der bevollmächtigte Agent das Produkt an seine eigenen Richtlinien prüfen, um festzustellen, ob diese 100%igen Produkte mit seiner Politik vereinbar sind.

**Produktentwicklungsprozess**

Unabhängig von der Art des Produkts im Portfolio und der Anwendung der KNVB-Standards sollte der bevollmächtigte Agent immer über einen gut funktionierenden Produktentwicklungsprozess verfügen. Im Produktentwicklungsprozess wird beschrieben, wie oft bestimmte Produkte geprüft werden und auf welcher Grundlage dies geschieht. Die Absicht ist, dass dies regelmäßig geschieht, abhängig vom Volumen und der Bedeutung des Produkts. Ein hohes Risiko bedeutet oft häufigere Prüfungen. Bei geringem Risiko könnten Prüfungen alle drei Jahre ausreichen.

**Empfehlungen für die Praxis**

Nach drei Jahren PARP-Erfahrung ist es immer noch nicht gelungen, eine einheitliche Vorgehensweise für bevollmächtigte Agenten zu erreichen. Die Bemühungen des Verbonds van Verzekeraars und des Niederländischen Verbands der Bevollmächtigten Versicherungsunternehmen (NVGA) stoßen in der Praxis auf Widerstand. Versicherer behalten in der Regel ihre eigene Vorgehensweise bei. Obwohl beabsichtigt ist, dass ein Versicherer bei einem Produkt eines 100%igen Versicherers seine PARP-Dokumentation dem betreffenden bevollmächtigten Agenten zur Verfügung stellt, zögern Versicherer, dies umzusetzen. Die Folge davon ist, dass bevollmächtigte Agenten nicht in der Lage sind, festzustellen, ob ihr Produkt und die definierte Zielgruppe mit den Vorstellungen des Versicherers übereinstimmen. Dies führt dazu, dass ein Versicherer für Produkte, die er über den Intermediärkanal vertreibt, einen angemessenen PARP-Prozess etabliert hat, aber gleichzeitig unzureichend zu einem angemessenen PARP-Prozess in seinem Vollmachtskanal beiträgt.

Die Konsequenz davon ist, dass bevollmächtigte Agenten eine eigene Ausgestaltung des PARP-Prozesses vornehmen, was zu signifikanten Unterschieden bei der Bewertung von Produkten und der Gestaltung des Produktentwicklungsprozesses führen kann und wird. Einerseits zwischen verschiedenen bevollmächtigten Agenten und andererseits zwischen bevollmächtigten Agenten und Versicherern.

Eine wichtige Empfehlung für die Praxis ist daher, klare PARP-Vereinbarungen zu treffen und noch wichtiger, dass diese Vereinbarungen von sowohl Versicherern als auch bevollmächtigten Agenten eingehalten werden.