Seit dem Inkrafttreten der Änderungsverordnung für Finanzmärkte 2013 am 1. Januar 2013 gelten in den Niederlanden für bestimmte Finanzunternehmen Regeln für die Produktentwicklung. Unser Land war damit führend. Dies ändert sich nun: Die IDD führt dazu, dass in allen Mitgliedstaaten der Europäischen Union einheitliche Regeln für die Produktentwicklung gelten. Durch die Umsetzung der IDD müssen Entwickler von Versicherungsprodukten europäische Vorschriften für Produktüberwachung und -governance einhalten. Diese Vorschriften wurden in einer delegierten Verordnung detailliert ausgearbeitet, die zwischen "Entwicklern" und "Vertreibern" unterscheidet. In diesem Beitrag behandeln wir die geltenden Regeln für Entwickler und nennen einige Fälle, die in der Praxis besondere Aufmerksamkeit erfordern.

Produktentwickler Die aktuellen niederländischen Regeln zur Produktentwicklung, die in Artikel 32 des Besluit Gedragstoezicht financiële ondernemingen Wft (BGfo) festgelegt sind, gelten für verschiedene Finanzunternehmen und eine Vielzahl von Finanzprodukten. In beiden Fällen handelt es sich um einen Sammelbegriff. Artikel 32 BGfo gilt daher nicht nur für Finanzdienstleister, die Versicherungen anbieten, beraten, vermitteln oder als (Unter-)Bevollmächtigte agieren, sondern auch für andere Finanzunternehmen und andere Finanzprodukte als Versicherungen. Die in Artikel 25 IDD und der delegierten Verordnung festgelegten Regeln für die Anforderungen an Produktüberwachung und -governance (Product Oversight and Governance Requirements, POG-Anforderungen) hingegen gelten ausschließlich für Versicherer sowie für Versicherungsvermittler, die Versicherungsprodukte für den Verkauf an Kunden entwickeln. Der (Unter-)Bevollmächtigte, wie wir ihn in den Niederlanden kennen, unterscheidet sich jedoch von einem Managing Generalagent6 - kein Versicherungsvermittler, sodass Artikel 25 IDD und die delegierte Verordnung für diesen Finanzdienstleister nicht gelten.7

Eine europäische Verordnung hat unmittelbare Wirkung

Eine europäische Verordnung hat unmittelbare Wirkung. Dies bedeutet, dass sie nicht in nationales Recht umgesetzt werden muss, sondern unmittelbar anwendbar ist und Vorrang vor nationalem Recht hat. Im Rahmen der IDD bedeutet dies, dass die Bestimmungen der Verordnung von Versicherungsvermittlern eingehalten werden müssen und die Autoriteit Financiële Markten (AFM) sicherstellen muss, dass dies tatsächlich geschieht.

Die Bestimmungen des Artikels 25 IDD sind als Ausführung von Artikel 41 (1) der Solvabilitäts-II-Richtlinie8 zu verstehen, wonach Versicherer über ein effektives Governance-System verfügen müssen, das eine gesunde und solide Geschäftsführung gewährleistet.

Im Rahmen des IDD-Regimes gilt ein Versicherer als "Entwickler", es sei denn, er berät und/oder vermittelt ein Versicherungsprodukt, das von einem anderen Versicherer oder Versicherungsvermittler entwickelt wurde. In diesem Fall handelt es sich um den anderen Versicherer bzw. den Versicherungsvermittler.

Versicherungsvermittler ist der Entwickler. Wenn ein Versicherer nicht nur Entwickler, sondern auch Vertreiber eines Versicherungsprodukts ist, gelten für ihn nur die POG-Anforderungen. Wenn er ein von ihm nicht entwickeltes Versicherungsprodukt vertreibt, muss er nur die für die Verteilung von Versicherungsprodukten geltenden Regeln einhalten.9

Gemäß Artikel 3 der delegierten Verordnung kann davon ausgegangen werden, dass ein Versicherungsvermittler nicht leicht als Entwickler angesehen werden kann. Dies ist gemäß Artikel 3 Absatz 1 erst der Fall, wenn eine allgemeine Analyse seiner Tätigkeiten zeigt, dass er eine Rolle bei der Entscheidungsfindung über Entwurf und Entwicklung eines Versicherungsprodukts für den Markt spielt. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn er eigenständig wesentliche Merkmale und wichtige Bestandteile eines Versicherungsprodukts festlegt, einschließlich Deckung, Preis, Kosten, Risiko, Zielmarkt und Leistungsansprüche, die nicht wesentlich durch den Risikoträger geändert werden.

Artikel 3 Absatz 4 der delegierten Verordnung bezieht sich auf die Situation, in der sowohl der Versicherer als auch der Versicherungsvermittler Entwickler sind. Sie müssen in einer von ihnen zu unterzeichnenden schriftlichen Vereinbarung festlegen, wie sie ihrer Zusammenarbeit zur Erfüllung der POG-Anforderungen, der vereinbarten Verfahren zur Abgrenzung des Zielmarkts und ihrer jeweiligen Rolle im Produktgenehmigungsprozess gerecht werden.

In ihrem 837 Seiten (!) umfassenden Abschlussbericht zu den Reaktionen auf ihr Konsultationsdokument geht EIOPA10 ausführlich darauf ein, wann ein Versicherungsvermittler als Entwickler angesehen werden kann. Der Ausgangspunkt ist, dass dies der Fall ist, wenn der Versicherungsvermittler eine entscheidende Rolle bei der Gestaltung und Entwicklung von Versicherungsprodukten spielt. Anhand der im Abschlussbericht gegebenen Beispiele kann festgestellt werden, ob eine entscheidende Rolle vorliegt oder nicht.

**2. Die POG-Anforderungen**

Für Entwickler von Versicherungsprodukten, die für den Verkauf an Kunden bestimmt sind, gelten gemäß Artikel 25 Absatz 1 IDD sechs Anforderungen, die in der delegierten Verordnung näher ausgeführt werden. Diese POG-Anforderungen gelten jedoch nicht, wenn es um die Personalisierung und Anpassung bestehender Versicherungsprodukte für individuelle Kunden oder um die Ausarbeitung maßgeschneiderter Verträge auf Anfrage eines individuellen Kunden gehtist gemäß Artikel 3 Absatz 3 der delegierten Verordnung keine Produktentwicklung.

2.1. Produktgenehmigungsverfahren

Gemäß Artikel 25 Absatz 1 IDD und Artikel 4 Absatz 1 der delegierten Verordnung sind Entwickler von Versicherungsprodukten verpflichtet, für neu entwickelte Versicherungsprodukte und signifikante Anpassungen bestehender Versicherungsprodukte über ein Produktgenehmigungsverfahren zu verfügen und dieses anzuwenden und zu überprüfen. Wenn sie das Design von Versicherungsprodukten auslagern, bleiben sie gemäß Artikel 3 Absatz 5 der delegierten Verordnung vollständig für die Einhaltung des Produktgenehmigungsverfahrens verantwortlich.

Das Produktgenehmigungsverfahren muss in einem Policy-Dokument festgelegt werden, über das alle an der Produktentwicklung beteiligten Mitarbeiter verfügen müssen.

Für das Produktgenehmigungsverfahren gelten zwei Anforderungen. Eine Anforderung besteht darin, dass Maßnahmen und Verfahren in Bezug auf das Design, Monitoring, Evaluation und die Verteilung von Versicherungsprodukten vorhanden sein müssen. Diese Maßnahmen und Verfahren müssen auf die Komplexität und Risiken der Produkte sowie auf die Art, den Umfang und die Komplexität der Geschäftstätigkeit des Entwicklers abgestimmt sein. Die andere Anforderung besteht darin, dass das Produktentwicklungsverfahren die Möglichkeit bieten muss, Korrekturen vorzunehmen, wenn sich ein Versicherungsprodukt nachteilig auf Kunden auswirkt.

Das Produktgenehmigungsverfahren muss in einem Policy-Dokument festgelegt werden, über das alle an der Produktentwicklung beteiligten Mitarbeiter verfügen müssen.

Das Produktgenehmigungsverfahren hat mehrere Ziele: (i) Berücksichtigung der Ziele, Interessen und Merkmale der Kunden, (ii) Vermeidung von Schäden für Kunden, (iii) Vorbeugung oder Begrenzung von Schäden für Kunden und (iv) sorgfältiger Umgang mit möglichen Interessenkonflikten.

Das Produktgenehmigungsverfahren muss von der für die Produktentwicklung zuständigen Stelle des Entwicklers genehmigt werden - in höchster Instanz ist dies die gesetzliche Geschäftsleitung. Diese Stelle ist für die Festlegung, Umsetzung und Bewertung des Produktgenehmigungsverfahrens verantwortlich und muss kontinuierlich sicherstellen, dass dieses Verfahren eingehalten wird. Entwickler müssen über ein gültiges und aktuelles Produktgenehmigungsverfahren verfügen. Dazu müssen sie es regelmäßig überprüfen und gegebenenfalls anpassen.

2.2. Zielmarkt

Gemäß Artikel 5 Absatz 1 der delegierten Verordnung muss ein Entwickler einen ausreichend detaillierten Zielmarkt festlegen. Dabei muss er die Merkmale, das Risikoprofil, die Komplexität und die Art des Versicherungsprodukts berücksichtigen. Versicherungsprodukte, die auf dem Markt angeboten werden, müssen den Bedürfnissen, Merkmalen und Zielen der Kunden in der Zielmarktgruppe entsprechen. Ob dies der Fall ist, muss ein Entwickler anhand des (i) Informationsangebots für Kunden aus diesem Zielmarkt und (ii) des finanziellen Wissens dieser Kunden beurteilen. Ein Entwickler kann auch festlegen, für welche Kundengruppen ein Produkt nicht geeignet ist.

Ein Entwickler muss die große Vielfalt von Versicherungsprodukten berücksichtigen. Einige Versicherungsprodukte sind obligatorisch, andere nicht, und es gibt sehr komplexe Versicherungsprodukte wie Produkte mit Anlagekomponenten. Laut EIOPA gibt es für kein Versicherungsprodukt einen Massenmarkt: Die Beschreibung des Zielmarktes erfordert daher ein hohes Maß an Detailgenauigkeit.12

Um die auf dem Markt angebotenen Versicherungsprodukte und die Interessen, Ziele und Merkmale der Kunden in der Zielmarktgruppe verstehen zu können, müssen Mitarbeiter von Entwicklern, die an der Gestaltung und Entwicklung von Versicherungsprodukten beteiligt sind, über die erforderlichen Fähigkeiten, Kenntnisse und Expertise verfügen.

2.3. Produkttest

Gemäß Artikel 6 Absatz 1 der delegierten Verordnung sind Produktentwickler verpflichtet, die von ihnen auf den Markt gebrachten Versicherungsprodukte angemessen zu testen. Was unter einem angemessenen Test zu verstehen ist, wird in EIOPA 17/048, S. 18-20, beschrieben.

Bei bestehenden Versicherungsprodukten ist ein Produkttest erforderlich, bevor ein Versicherungsprodukt signifikant angepasst wird oder wenn sich der Zielmarkt wesentlich verändert hat. Soweit relevant, insbesondere für Versicherungsprodukte mit einer Anlagekomponente, bedeutet dies, dass Szenarioanalysen durchgeführt werden müssen.

Ein Versicherungsprodukt muss während seiner gesamten Laufzeit den festgelegten Bedürfnissen, Zielen und Merkmalen des Zielmarktes entsprechen. Durch den qualitativen und - je nach Art und Art des Versicherungsprodukts und des damit verbundenen Risikos für Schäden für Kunden - quantitativen Produkttest wird überprüft, ob dies der Fall ist.

Gemäß Artikel 6 Absatz 2 der delegierten Verordnung gilt für Entwickler ein Verbot, ein Versicherungsprodukt auf den Markt zu bringen. Das Verbot gilt, wenn die Testergebnisse zeigen, dass das Produkt nicht auf die festgelegten Interessen, Ziele und Merkmale des Zielmarktes abgestimmt ist. Dies gilt sowohl für neue Produkte als auch für signifikant angepasste Versionen.

2.4. Monitoring en evaluatie

Eine wichtige Verpflichtung für einen Entwickler besteht darin, die von ihm auf den Markt gebrachten Versicherungsprodukte kontinuierlich zu überwachen und regelmäßig zu bewerten. Ein Entwickler kann selbst den Evaluationszeitraum festlegen. Dabei muss er die Größe, den Umfang, die Vertragslaufzeit und die Komplexität der Versicherungsprodukte sowie die verwendeten Vertriebskanäle berücksichtigen. Auch relevante externe Faktoren müssen berücksichtigt werden. Dazu gehören Änderungen in den anwendbaren Rechtsvorschriften, technologische Entwicklungen und Veränderungen in der Marktsituation.

Ein Entwickler muss den Kunden in den Mittelpunkt stellen und proaktiv handeln.

Die Bewertung bezieht sich auf die Identifizierung von Ereignissen, die wesentliche Auswirkungen auf die wichtigsten Merkmale, die Risikoabdeckung oder die Garantien dieser Produkte haben können. Mit dieser Überwachung und Bewertung kann ein Entwickler überprüfen, ob seine Versicherungsprodukte weiterhin den Bedürfnissen, Merkmalen und Zielen des Zielmarktes entsprechen und ob diese Produkte nur bei Kunden landen, die Teil des Zielmarktes sind oder auch bei Kunden, die nicht dazu gehören.

Ein Entwickler muss den Kunden in den Mittelpunkt stellen und proaktiv handeln. Dies wird in Artikel 7 Absatz 3 der delegierten Verordnung zum Ausdruck gebracht. Wenn ein Entwickler feststellt, dass sich in Bezug auf ein Versicherungsprodukt eine Situation ergibt, die für Kunden nachteilige Auswirkungen haben kann, muss er angemessene Maßnahmen ergreifen, um diese Situation zu beheben und zu verhindern, dass sie sich wiederholt. Darüber hinaus besteht eine Transparenzverpflichtung: In diesem Fall muss der Entwickler die betroffenen Versicherungsvermittler und Kunden unverzüglich über die ergriffenen Maßnahmen informieren.

2.5. Vertrieb

Ein Entwickler muss unter Berücksichtigung der spezifischen Merkmale seiner Versicherungsprodukte sorgfältig die für den Zielmarkt geeigneten Vertriebskanäle auswählen. Gegenüber den ausgewählten Versicherungsvermittlern hat er eine Informationspflicht: Er muss ihnen alle relevanten Informationen über die betreffenden Versicherungsprodukte, den Zielmarkt und die Vertriebsstrategie zur Verfügung stellen. Der Entwickler muss sie auch über die wichtigsten Eigenschaften und Merkmale der Versicherungsprodukte, die Risiken und Kosten, einschließlich der impliziten Kosten, dieser Produkte sowie die Umstände, die zu einem nachteiligen Interessenkonflikt für den Kunden führen können, informieren. Die bereitgestellten Informationen müssen klar, vollständig und aktuell sein.

Die erhaltenen Informationen müssen es den Versicherungsvermittlern ermöglichen, (i) die Versicherungsprodukte zu verstehen, (ii) Einblick in den für diese Produkte festgelegten Zielmarkt zu erhalten, (iii) festzustellen, für welche Kunden diese Produkte aufgrund ihrer Bedürfnisse, Merkmale und Ziele nicht geeignet sind, und (iv) im Interesse ihrer Kunden zu handeln.

Ein Entwickler hat auch die Verpflichtung sicherzustellen, dass Versicherungsvermittler gemäß seinem Produktgenehmigungsprozess handeln. Dies bedeutet insbesondere, dass ein Entwickler regelmäßig überprüfen muss, ob die entsprechenden Versicherungsprodukte auf dem dafür festgelegten Zielmarkt vertrieben werden. Handelt ein Vermittler in Bezug auf diese Produkte nicht im Einklang mit den Zielen seines Produktgenehmigungsprozesses, muss der Entwickler eingreifen. In diesem Fall ist er verpflichtet, geeignete, nicht näher benannte Maßnahmen zu ergreifen.

3. Implementierung

Die Verordnung zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie („Implementierungsverordnung“) enthält die Umsetzung der nicht durch das Umsetzungsgesetz13 umgesetzten IDD-Artikel, einschließlich Artikel 25 IDD. Zum Zeitpunkt der Abfassung dieses Beitrags war die Implementierungsverordnung noch nicht veröffentlicht. Die folgenden Ausführungen basieren daher auf dem Konsultationsdokument und den im Konsultationsbericht genannten Klarstellungen, die in der Erläuterung zum Verordnungsentwurf aufgenommen werden sollen.

Artikel 32 BGfo betrifft nicht nur Versicherungsprodukte. Es gilt für verschiedene Finanzunternehmen, die ihre Finanzprodukte anbieten oder zusammenstellen und am Markt verfügbar machen. Gemäß der Erläuterung14 zu diesem Artikel erfolgt die Zusammenstellung in der Regel durch Vermittler. Der Gesetzgeber gibt als Beispiel "die Situation an, in der der Vermittler ein Produkt aus zwei oder mehr Finanzprodukten zusammenstellt und dieses Produkt dem Verbraucher oder Kunden am Markt anbietet. Dabei handelt es sich beispielsweise um Vermittler, die bei der Vermittlung eine Hypothekenkredit mit einem Finanzprodukt kombinieren, das zur Ablösung dieses Kredits dient, wie beispielsweise eine Lebensversicherung, und dies als ein Produkt präsentieren." Unabhängig davon, ob die Kombination verschiedener Finanzprodukte von verschiedenen Anbietern überhaupt als Produktentwicklung im Sinne der IDD angesehen werden kann, handelt es sich bei dem genannten Beispiel um eine Form von Verkaufsbündelung. Denn gemäß Artikel 24 Absatz 1 IDD ist dies eine

3. Umsetzung

Die Verordnung zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie („Implementierungsverordnung“) sieht die Umsetzung der nicht durch das Umsetzungsgesetz13 umgesetzten IDD-Artikel, einschließlich Artikel 25 IDD, vor. Zum Zeitpunkt der Abfassung dieses Beitrags war die Implementierungsverordnung noch nicht veröffentlicht. Die folgenden Ausführungen basieren daher auf dem Konsultationsdokument und den im Konsultationsbericht genannten Klarstellungen, die in der Erläuterung zum Verordnungsentwurf aufgenommen werden sollen.

Artikel 32 BGfo bezieht sich nicht nur auf Versicherungsprodukte. Er gilt für verschiedene Finanzunternehmen, die ihre Finanzprodukte anbieten oder zusammenstellen und am Markt verfügbar machen. Gemäß der Erläuterung14 zu diesem Artikel erfolgt die Zusammenstellung in der Regel durch Vermittler. Der Gesetzgeber gibt als Beispiel "die Situation an, in der der Vermittler ein Produkt aus zwei oder mehr Finanzprodukten zusammenstellt und dieses Produkt dem Verbraucher oder Kunden am Markt anbietet. Dabei handelt es sich beispielsweise um Vermittler, die bei der Vermittlung eine Hypothekenkredit mit einem Finanzprodukt kombinieren, das zur Ablösung dieses Kredits dient, wie beispielsweise eine Lebensversicherung, und dies als ein Produkt präsentieren." Unabhängig davon, ob die Kombination verschiedener Finanzprodukte von verschiedenen Anbietern überhaupt als Produktentwicklung im Sinne der IDD angesehen werden kann, handelt es sich bei dem genannten Beispiel um eine Form von Verkaufsbündelung. Denn gemäß Artikel 24 Absatz 1 IDD ist dies eine

Verkaufsbündelung, wenn ein Versicherungsprodukt als Teil eines Pakets zusammen mit einem Nebenprodukt (Hypothekenkredit), das keine Versicherung ist, angeboten wird.

Die in Artikel 32 BGfo genannten Finanzunternehmen müssen gemäß Artikel 32 Absatz 1 BGfo über angemessene Verfahren und Maßnahmen verfügen, die sicherstellen, dass bei der Entwicklung dieser Produkte die Interessen der Kunden und möglicher Begünstigter auf ausgewogene Weise berücksichtigt werden und das Produkt nachweislich das Ergebnis dieser Interessenabwägung ist. Artikel 32 Absatz 2, 3 und 4 BGfo enthalten weitere Bestimmungen zur Produktentwicklung und den anwendbaren Verfahren und Maßnahmen.

Gemäß der Implementierungsverordnung werden zwei Anpassungen in Artikel 32 BGfo vorgenommen. In Artikel 32 Absatz 8 BGfo werden den darin genannten Finanzunternehmen, die nicht in den Anwendungsbereich von Artikel 32 BGfo fallen, Finanzdienstleister15 hinzugefügt, die Versicherungen mit hohen Risiken anbieten oder zusammenstellen und am Markt verfügbar machen. Die Erläuterung gibt an, dass dies zur Umsetzung von Artikel 25 Absatz 4 IDD erfolgt. Es wird auch ein neuer Absatz 9 hinzugefügt, der lautet:

"Bei der Anwendung dieses Artikels beachten Finanzdienstleister, die Versicherungen anbieten oder zusammenstellen und am Markt verfügbar machen, die in Artikel 25 Absatz 2 der Richtlinie über Versicherungsvertrieb festgelegten Regeln."

anbieten oder zusammenstellen und in der Markt verkrijgbaar stellen. Sie müssen Berater, Versicherungsvermittler und (Unter-)Bevollmächtigte, die diese Versicherung vertreiben, über die Merkmale der Versicherung, die in Artikel 32 Absatz 1 und 2 BGfo genannten Verfahren und Maßnahmen, die Zielgruppe und die anwendbare Vertriebsstrategie informieren. Diese Informationspflicht gilt nicht nur, wie in Artikel 25 IDD, für Entwickler und als Entwickler zu betrachtende Versicherungsvermittler, sondern für alle Finanzdienstleister.17

Für Versicherer ist nicht immer klar, wie die Rollenverteilung innerhalb der Organisation sein soll und was unter dem Produktgenehmigungsprozess zu verstehen ist. Artikel 32e Absatz 3 BGfo ähnelt dem hinzugefügten Absatz 9 von Artikel 32 BGfo, wobei diese Bestimmung auch für alle Finanzdienstleister gilt, unabhängig davon, ob sie Versicherungen anbieten oder zusammenstellen und am Markt anbieten. Gemäß Artikel 32e Absatz 4 BGfo gilt Artikel 32e BGfo nicht für Finanzdienstleister, die Versicherungen mit hohen Risiken vertreiben.

4. Die Praxis

Das IDD-Regime und insbesondere die Anforderungen an Produktüberwachung und -governance (POG) dürften in der Praxis nur wenige Veränderungen mit sich bringen, da der niederländische Gesetzgeber gemäß der Konsultationsversion der Implementierungsverordnung offenbar davon ausgeht, dass Artikel 32 BGfo bereits die IDD-Regeln zur Produktüberwachung und -governance enthält. Es bleibt jedoch fraglich, ob dies tatsächlich der Fall ist. Einerseits aufgrund der unklaren Bedeutung des hinzugefügten Absatzes 9 und andererseits aufgrund der Art und Weise, wie der Produktgenehmigungsprozess bei Versicherern gestaltet ist. Für Versicherer ist nicht immer klar, wie die Rollenverteilung innerhalb der Organisation sein soll und was unter dem Produktgenehmigungsprozess zu verstehen ist. In vielen Fällen gibt es in Bezug auf letzteres eine Verwässerung: Der Produktgenehmigungsprozess ist oft zu einer Sammelstelle für Prozesse geworden, die zwar indirekt mit der Produktentwicklung zu tun haben, bei denen jedoch die Interessen der Kunden nicht im Vordergrund stehen. Hierbei handelt es sich zum Beispiel um Portfoliomanagement, Renditeanalysen und Marktanalysen.

4.1. Einrichtung

Ein Entwickler muss über einen angemessen gestalteten Produktgenehmigungsprozess verfügen. Es ist nicht nur wichtig, dass ein solcher Prozess vorhanden ist, sondern auch, dass er vollständig in die Organisationsstruktur des Entwicklers integriert ist. Der Produktgenehmigungsprozess ist zwar das exklusive Tätigkeitsfeld der Mitarbeiter, die an der Produktentwicklung und/oder der Festlegung der Zielgruppe bzw. des Vertriebskanals beteiligt sind, jedoch sollten alle Mitarbeiter, die für das Unternehmen eines Entwicklers tätig sind, sich der Art der Produkte, der Zielgruppen, für die sie bestimmt sind, und der Vertriebsweise bewusst sein.

Mitarbeiter, die am Produktentwicklungsprozess beteiligt sind, sollten auf einfache und zugängliche Weise mithilfe interner Tools überprüfen können, wann und wie ein Produkt einer regulären Überprüfung unterzogen werden muss und wann es Anlass für eine Zwischenüberprüfung gibt. Letzteres erfordert, dass sie rechtzeitig auf Marktentwicklungen, technologische Fortschritte und Änderungen in Gesetzen und Vorschriften reagieren können. Darüber hinaus ist es wichtig, dass das Denken aus Kundensicht, was jeden Abnehmer eines vom Entwickler entwickelten Produkts einschließt, bei diesen Mitarbeitern im Mittelpunkt steht und in ihrer Arbeitsweise verankert ist.

Die vorgeschriebenen Produkttests bestehen aus Szenarioanalysen und Produktvergleichen. Versicherer haben dies in der Regel gut umgesetzt, zumindest für neue Produkte. Sie verfügen über klar definierte Testpläne und führen vor der Einführung eines neuen Produkts oder einer wesentlichen Änderung eines bestehenden Produkts Benutzer- und/oder Akzeptanztests durch. Dies ist in der Regel nicht der Fall bei Versicherungsvermittlern, die als Entwickler qualifiziert sind.

Bei einer Szenarioanalyse wird von vordefinierten Situationen ausgegangen, in denen ein Kunde auf seine Versicherung angewiesen ist oder sie in Anspruch nehmen kann. Es wird überprüft, ob das Produkt das tut, was es tun soll, ob der Kunde über alle Produktinformationen verfügt, ob er diese Informationen findet usw. Produkttests für bestehende Produkte werden oft bei Systemänderungen oder Produktanpassungen durchgeführt, was dazu führen kann, dass für bestimmte Produkte erst nach langer Zeit oder überhaupt keine erneute Überprüfung erfolgt.

Es ist daher ratsam, für jedes neue und bestehende Produkt einen Prüfzyklus festzulegen, wobei die Länge des Zyklus von der Art des Produkts und der Zielgruppe, für die es bestimmt ist, abhängt. Wenn der Entwickler nicht als Vertreiber eines von ihm entwickelten Produkts auftritt, ist es wichtig zu überprüfen, ob die Szenarien beim Vertreiber die beabsichtigte Wirkung des Entwicklers haben. In diesem Fall ist es auch wichtig, dass der Entwickler über die Erfahrungen informiert wird, die die betreffenden Vertreiber bei der Verteilung gesammelt haben, sowie über Vorschläge für mögliche Anpassungen des Produkts oder der Zielgruppe. Der Entwickler sollte nicht passiv abwarten, ob er spontan informiert wird, sondern sollte die betreffenden Vertreiber regelmäßig und aktiv - pro Produkt! - befragen.

4.3. Prüfkriterien

Die AFM wird zweifellos noch nähere Bestimmungen darüber vorlegen, wie Entwickler ihrer Ansicht nach gemäß dem IDD-Regime handeln sollten.

Vorerst genügt es, bei der Produktentwicklung gemäß den zuvor von der AFM veröffentlichten Prüfrahmen zu handeln.

Vorerst genügt es, bei der Produktentwicklung gemäß den zuvor von der AFM veröffentlichten Prüfrahmen zu handeln. Dabei handelt es sich um den Prüfrahmen für Prozesse19 und den Prüfrahmen für Produkte. Produkte müssen anhand der sogenannten KNVB-Kriterien20 geprüft werden, wie die Aufsichtsbehörde erklärt:

"Die AFM legt Wert darauf, dass Versicherer ihre Produkte selbst an den Kriterien Kosten-effizient, nützlich, sicher und verständlich prüfen.21 Dies soll verhindern, dass Produkte auf den Markt kommen (oder bleiben), die nicht ausreichend die Interessen des Kunden in den Mittelpunkt stellen."22

Für Versicherer von Rentenversicherungen gilt ein weiteres Kriterium: Das Produkt muss dauerhaft zur Zielgruppe passen.23 Zur Bestimmung der Zielgruppe für Zahlungsschutzversicherungen hat die AFM allgemein gültige Anweisungen24 gegeben.

"Die Beschreibung der Zielgruppe muss deutlich machen, was das Ziel des Produkts ist und für welche Zielgruppe es geeignet ist. Teil davon ist auch die Bestimmung, welche Zielgruppe für das Produkt ungeeignet ist. Wenn das Produkt spezifische Merkmale aufweist (Alleinstellungsmerkmale), wird dies noch wichtiger. Spezifische Merkmale führen oft zu einer engeren Zielgruppe."

Dadurch kann das Produkt für bestimmte Verbraucher weniger geeignet sein."

4.4. Nicht verkaufte Produkte

Für Entwickler erfordern die Produkte, die nicht mehr aktiv verkauft werden, besondere Aufmerksamkeit. Diese nicht verkaufenden Produkte stellen oft ein ziemlich großes Risiko für einen Versicherer dar. Dies ist insbesondere der Fall, wenn die Merkmale dieser Produkte nicht (mehr) mit vergleichbaren Produkten aus dem aktiven Produktportfolio übereinstimmen, wenn diese Produkte nicht mehr für die Zielgruppe geeignet sind, zu der diese Kunden gehörten, oder wenn diese Produkte nicht mehr den Zielen oder Bedürfnissen von Kunden in einer bestimmten Kategorie entsprechen.

Der Prozess der Produktgenehmigung umfasst klare (periodische) Evaluationszeitpunkte für aktuelle Produkte, sei es aufgrund von Zeitablauf oder aufgrund eines bestimmten Anlasses. Die Frage ist, ob diese kontinuierliche Produktbewertung auch bei nicht verkaufenden Produkten gut geregelt ist. Es wird auf jeden Fall empfohlen, diese Produkte regelmäßig anhand der KNVB-Kriterien zu überprüfen. Wenn ein nicht verkaufendes Produkt einem oder mehreren dieser Kriterien nicht entspricht oder nicht mehr den finanziellen Bedürfnissen der Zielgruppe entspricht, muss der Entwickler Maßnahmen ergreifen. Er kann das nicht verkaufende Produkt anpassen oder Kunden vorschlagen, es durch ein passendes aktuelles Produkt zu ersetzen. Wenn der Entwickler ein Versicherer ist, kann er auch die nicht verkaufenden Produkte an eine Partei übertragen, die nicht als Entwickler qualifiziert ist oder nicht unter das IDD-Regime fällt und sich mit der Abwicklung (Run-off) dieser Produkte befasst.

Über die Autoren

Herr Dr. C.J. de Jong

Cees de Jong ist als unabhängiger Berater tätig und ist als Forscher am Amsterdam Centre for Insurance Studies (ACIS) tätig. Er ist auch Redakteur dieser Zeitschrift.

Frau M.M. Verberk MSc BBA

Minke Verberk ist Geschäftsführerin der De Verzekeringsanalyse BV und Gründerin und Initiatorin von EasyPARP.nl.