

Altötting, Dienstag 18.07.2017

Die Herausforderung IDD

Mit „Service in Finance“ gehen wir gemeinsam in eine sichere Zukunft

Die Diskussion der vergangenen Wochen ließ vermuten, dass es bei der IDD nur um die Entscheidung geht, darf ich als Makler künftig nur gegen Courtage vermitteln oder auch Honorar erhalten und was passiert mit dem Provisionsabgabeverbot.

In den Kernpunkten der IDD geht es jedoch um weit mehr Komplexität und Veränderung.

Die wesentlichen Punkte für den Vertrieb:

- Informations-, Frage- und Dokumentationspflicht und Begründungspflicht gegenüber dem Kunden, damit er eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann
- Integration von Wohlverhaltensregeln – Grundsatz: stets ehrlich, redlich, professionell und im besten Interesse des Kunden
- Die Vergütung darf nicht mit dem bestmöglichen Interesse kollidieren
- Wie wird das bestmögliche Interesse des Kunden in Produktangebot und Beratung gewahrt
- Einhaltung des Zielmarktes: Welches Produkt passt zu welchem Kunden – wie sieht das Reporting aus
- Methodik der Produktüberwachung – Erkennen und Offenlegen von Interessenkonflikten
- Überprüfung von Angemessenheit und Geeignetheit der Produkte und diesbezügliches Reporting
- ständige Weiterbildung – nicht nur Bringschuld des Versicherers auch Holschuld beim Vermittler

Mindestanforderungen an berufliche Kenntnisse und Fähigkeiten:

- Vertragsbedingungen (incl. Prämien, Leistungen, finanzielle Risiken für den VN, etc.)
- Gesetze: Steuer, VVG, VAG, Konsumenten- und Datenschutz
- Organisation und Leistung des Rentensystems
- Kenntnisse des Marktes über Sparprodukte

Dies alles führt zu einer drastischen Kostensteigerung beim Vermittler – verlässliche Partnerschaften sind gefragt!

SERVICE IN FINANCE das zahlt sich aus.

Unsere oberste Priorität als Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung ist es, Ihnen trotz der gesetzlichen Änderungen und Erschwernisse, mit denen Sie seit Jahren konfrontiert werden, Ihren Arbeitsalltag so angenehm und effizient wie möglich zu gestalten.

Mit unseren innovativen Partnern sorgen wir dafür, dass Sie Ihre Zeit fast ausschließlich beratend und unterstützend beim Kunden verbringen können und die verwaltenden Tätigkeiten minimiert werden.

Durch Ihre Spezialisierung als Ruhestandsplaner in Kombination mit vielen starken und kompetenten Partnern bieten Sie Ihren Kunden ein unschlagbares Paket, das im Markt seinesgleichen sucht.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Thomas Karrer unter t.karrer@dgfrp.de.

Haben Sie [Anregungen](#) zu unserem Newsletter?

© Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH, Martin-Moser-Str. 27, D-84503 Altötting, Tel. +49 (0)8671 / 9641-0 - Fax +49 (0)8671 / 9641-15 - Web www.dgfrp.de, Geschäftsführer: Peter Härtling, Amtsgericht Traunstein, HRB 8039 - Gerichtsstand Altötting - UStID: DE 155068659, Aufsichtsbehörde nach § 34c GewO: Landratsamt Altötting, Aufsichtsbehörde nach §34d, §34f und §34i GewO: Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

§ Rechts- und Risikohinweis §

Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH prüft und aktualisiert die Informationen in ihrem Newsletter ständig. Trotz aller Sorgfalt können wir für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der zur Verfügung gestellten Informationen keine Haftung, Garantie oder Gewähr übernehmen. Gleiches gilt auch für Web-Seiten, auf die mittels Hyperlink verwiesen wird. Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH ist für den Inhalt dieser Web-Seiten nicht verantwortlich und hat keinerlei Einfluss auf deren Gestaltung. Die Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH behält sich das Recht vor, Änderungen und Ergänzungen der bereitgestellten Informationen vorzunehmen. Die Vervielfältigung oder auszugsweise Weitergabe der zur Verfügung gestellten Informationen ist nur mit ausdrücklicher, schriftlicher Genehmigung der Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH erlaubt. Keine der genannten Investmentgesellschaften und Produktpartner haften für die hier aufgeführten Informationen und den Inhalt auf dieser Web-Site. Die Darstellung der Web-Seite ist kein Verkaufsangebot. Grundlage für den Kauf von Investmentanteilen ist der gültige Verkaufsprospekt der jeweiligen Gesellschaft mit dem geprüften Jahresbericht bzw. dem Halbjahresbericht. Der Wert der Fondsanteile und die Höhe der Erträge schwanken und können nicht garantiert werden. Es besteht die Möglichkeit, dass der Anleger nicht die gesamte angelegte Summe zurück erhält. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Anteile bereits nach kurzer Zeit zurückgegeben werden. Bei der Anlage in Investmentfonds besteht, wie bei jeder Anlage in Wertpapieren und vergleichbaren Vermögenswerten, das Risiko von Kurs- und Währungsverlusten. Zurückliegende Ergebnisse sind nicht notwendigerweise Anhaltspunkte für künftige Erträge und Wertentwicklungen. Alle Informationen gelten ausschließlich für deutsche Anleger.