

Compliance Anforderungen im Vertrieb umsetzen und sichern - IDD konform

Europaweit sollen alle Versicherungsunternehmen, Finanzdienstleister, angestellter und selbstständiger Außendienst, Online-Vermittler, Makler die "Insurance distribution directive" IDD umsetzen.

Ziele der Insurance distribution directive (IDD)

- Europäischen Binnenmarkt harmonisieren
- Verbraucherschutz erhöhen

Betroffene Prozesse

• Beratungsprozess

Der Vermittler muss Kenntnissen und Erfahrungen und ggf. Risikotoleranz und Risikotragfähigkeit des Kunden abfragen.

Die Versicherungsgesellschaft muss Informationen bereitstellen und das Abfragen von Bedürfnissen und Wünschen des Kunden sicherstellen.

• Vergütungsprozess

Qualitative Kennzahlen der Bemessungsgrundlage für die Vergütung sollen mehr Gewicht erhalten. Die Vergütung darf keinen nachteiligen Effekt auf die angebotene Leistung haben. Die Vergütung muss nachweislich einen qualitätssteigernden Effekt auf die angebotene Leistung haben. Jegliche Art der Vergütung muss dem Kunden offengelegt werden.

Mit moderner IT sichern Finanzdienstleister, dass der Vertrieb die Insurance Distribution Directive (IDD) Vermittlerrichtlinien sowie die hausinternen Compliance Richtlinien einhält – in jedem Vertriebskanal und bei jedem Vermittlerstatus, nach individuellen Vorgaben.

Moderne Vertriebslösungen setzen fachlich & technisch die IDD-Richtlinien um. Versicherer nutzen die regulatorischen Vorgaben als Motor der Anpassung, Automatisierung und Digitalisierung.

Die Möglichkeiten für Definitionen sind bei [Vertriebspartner Management](#) & [Provisionssystem](#) so umfangreich, dass Versicherer auch **zukünftige Regeln ohne großen Aufwand definieren**.

Bestehende Lösungen:

- Freie Definition der notwendigen Verkaufsunterlagen pro Sparte
- Individuelle Hinterlegung der notwendigen Qualifikationen und Lizenzen des Vermittlers pro Sparte
- Verwaltung sämtlicher Qualifikationen, Lizenzen und Weiterbildungsmaßnahmen eines Vertriebsmitarbeiters
- Revisionssichere, buchauszugsfähige & automatisierte Provisionsabrechnung

Pressekontakt:

Nicola Strätz

Telefon: 0951 / 980461 - 07

Fax: 0951 / 980461 - 50

E-Mail: nstraetz@fabis.de

Unternehmen

FABIS

Ottostr. 15

96047 Bamberg

Internet: www.fabis.de

Über FABIS

Seit 1988 entwickelt FABIS Vertriebslösungen zur Vertriebssteuerung mit Kunden- und Kontaktmanagement und Provisionsabrechnung. Spezialgebiet ist die Provisionsabrechnung bei variabler Vergütung, flexibel anpassbar auf die Bedürfnisse im B2B und B2C Vertrieb. Flexibel anpassbare Standardmodule dienen als Basis in der Individualprogrammierung.

Zu den Anwendern gehören Vertriebe und Vertriebsabteilungen unterschiedlicher Branchen wie Finanzdienstleistung, Telekommunikation, Energie, sowie Tourismus.

Revisionssicherheit, Internationalisierung, Zugriffsrechte nach Funktion im Unternehmen und die flexible Oberfläche sind Grundfunktionalitäten. Der modulare Aufbau des offenen Java-Systems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. Die vorhandenen Standardschnittstellen werden definiert und nicht programmiert.

Der modulare Aufbau des offenen Java-Vertriebssystems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. Die vorhandenen Standardschnittstellen werden definiert und nicht programmiert.