

Vertriebs-Compliance im Zentrum des Wandels

Verbraucherschutz zwischen Conduct,
Nachhaltigkeit und Technologisierung



Der Berg an regulatorischen Vertriebs-Anforderungen wächst kontinuierlich weiter



- Regulatorische Initiativen und aufsichtsrechtliche Auslegungen bringen eine neue Dynamik in den Bereich Vertriebs-Compliance und die Versicherungsvertriebsrichtlinie „IDD“ (RL EU 2016/97).
- Nachhaltigkeitsthemen (ESG) wie die Delegierte Verordnung 2021/2157 und der technologische Wandel führen dazu, dass die Bedeutung des Verbraucherschutzes für Versicherungsunternehmen weiter zunimmt und verstärkt auch das Bewusstsein von Verbraucher:innen prägt.
- Neue regulatorische Meilensteine sind hier insbesondere:
 - BaFin Merkblatt (01/2023) (VA) sowie neue EIOPA-Grundsätze zu wohlverhaltensaufsichtlichen Aspekten bei kapitalbildenden Lebensversicherungsprodukten (z. B. Gewährleistung eines angemessenen Kundennutzens).
 - Geplante IDD und PRIIP Reform des Vertriebs von Versicherungsprodukten betreffen unter anderem Informationen, die potentiellen Versicherungsnehmer:innen ex ante und ex post offenzulegen sind. Beispielsweise sind Basisinformationsblätter um Nachhaltigkeitsprofile der Anlageprodukte zu ergänzen.
 - Einsatz KI-gestützter Vertriebsmodelle und Beachtung neuer Regulatorik (z.B. der EU AI Act).
 - Trend zu verstärktem Verbraucherschutz (z. B. Schutz vor betrügerischen Versicherungsprodukten oder hohe Transparenzanforderungen) und Wohlverhaltensaufsicht (Conduct) auf europäischer Ebene zu erkennen.

Verbraucherschutz rückt durch neue Dynamiken und Trends immer stärker in den Fokus. Welche Fragen ergeben sich für die Compliance-Funktion?

Welche neuen Anforderungen gibt es und welche sind zu erwarten?

Wie verändert sich die Erwartungshaltung der Aufsichtsbehörden?

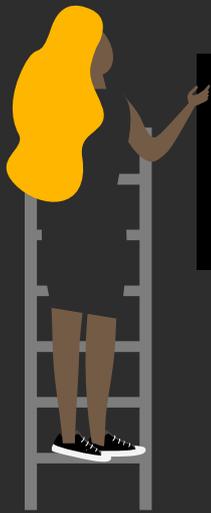
Welche Auswirkungen ergeben sich für Governance- und Compliance-Strukturen?

Sind aktuell etablierte Governance- und Compliance-Strukturen dazu geeignet, die Vertriebs-Compliance (auch zukünftig) sicherzustellen?

Welche Compliance-Prozesse sind in welchem Umfang zu adaptieren bzw. neu zu implementieren?

Wie wird eine effiziente Implementierung relevanter Anforderungen in die bestehende Governance-Struktur sichergestellt?





Damit Sie nicht den Halt verlieren, ist es wichtig,
das Thema Vertriebs-Compliance fokussiert anzugehen.



Mit unserer Unterstützung erklimmen Sie jeden Gipfel



Sie profitieren von unserer branchenspezifischen Expertise und Leading-Practice-Ansätzen mit Fokus auf Governance- und Compliance-Anforderungen im Kontext Vertriebs-Compliance (inkl. PoG). Unter Berücksichtigung der regulatorischen Anforderungen und der Erwartungshaltung von Aufsichtsbehörden unterstützen wir Sie praxis- und risikoorientiert bei der gesetzeskonformen Umsetzung von Governance- und Compliance-Anforderungen sowie bei der Identifizierung und Mitigierung relevanter Risiken.

Compliance-Maturity-Check

Ermittlung des **Status-Quo** Ihrer Aufbau- und Ablauforganisation im Bereich Vertriebs-Compliance (inkl. PoG) sowie Ableitung von **Handlungsbedarfen** unter Berücksichtigung

- aktueller Regulatorik und Antizipation künftiger Vorgaben,
- der Erwartungshaltung der Aufsichtsbehörden hinsichtlich Ausgestaltung sowie
- von Leading-Practice-Ansätzen und aktuellen Markttrends (z. B. Einsatz von KI im Vertrieb, Betrachtung von Conduct-Entwicklungen).

Umsetzung

Unterstützung bei der **Umsetzung** von Maßnahmen zur Adressierung der Handlungsbedarfe (z. B. Anpassung und Durchführung von Compliance-Risikoanalysen, Trainings sowie Überwachungs-tätigkeiten) inkl. Maßnahmen zur **Effizienzsteigerung**, z. B. durch die Evaluierung von

- Einsatzmöglichkeiten technologiebasierter, KI-gestützter Lösungen oder
- Outsourcingmöglichkeiten von (Teil-) Aktivitäten (Managed Services).



Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Roadmap



Effiziente und bedarfsgerechte Vertriebs-Compliance

Ihre Ansprechpersonen



Gunter Lescher
Partner
Mobil: +49 151 12198599
gunter.lescher@pwc.com



Christina Fraune
Senior Manager
Mobil: +49 175 9398126
christina.fraune@pwc.com



Tatewik Kunzmann
Senior Manager
Mobil: +49 160 3436494
tatewik.kunzmann@pwc.com



Julian Schwarz
Senior Manager
Mobil: +49 170 3386845
julian.schwarz@pwc.com