

auch alle erforderlichen Rechtsmittel ausschöpfen wird“. Gegenüber ‚vt‘ bekräftigt deren 1. stellv. Vorsitzender **Wilfried E. Simon**: „Der Gesetzentwurf (Ges-E) enthält nach meiner Auffassung sowohl verfassungs- als auch europarechtswidrige Elemente. In unserer Stellungnahme hatten wir vorgeschlagen, dem österreichischen Modell ‚Versicherungsmakler und-berater‘ zu folgen und alternativ dazu die Doppelerlaubnis als Makler und Berater gesetzlich zu verankern, wenn diese in unterschiedlichen Rechtspersönlichkeiten auftreten (z. B. KG und GmbH). Im Referentenentwurf noch nicht enthalten, ist nun im Ges-E zu lesen, dass dies ausdrücklich verboten sein soll. Dadurch werden deutsche Versicherungsmakler gegenüber Versicherungsvermittlern aller anderen EU-Mitgliedstaaten diskriminiert. Denn ein z. B. in Frankreich registrierter gebundener Versicherungsvertreter darf auch nach dem Ges-E in Deutschland seine Tätigkeit als Versicherungsberater aufnehmen, ohne sich dazu hier eine Erlaubnis erteilen zu lassen.“

Das wertet Simon rechtlich so: „Eine solche Regelung verstößt gegen die Artikel 20 und 21 der EU-Grundrechtecharta. Artikel 20 bestimmt, dass alle Personen vor dem Gesetz gleich sind. Gemeint sind damit natürliche und juristische Personen. Mit Artikel 21 Abs. 2 wird sichergestellt, dass ‚unbeschadet besonderer Bestimmungen ... jede Diskriminierung aus Gründen der Staatsangehörigkeit verboten ist‘. Durch die oben genannte Regelung werden jedoch deutsche VersM gegenüber ihren ausländischen Kolleginnen und Kollegen benachteiligt (Inländerdiskriminierung). Die IGVM hat sich vorgenommen, solche Missstände vom Bundesverfassungsgericht und durch den Europäischen Gerichtshof rechtlich überprüfen zu lassen. Erste Gespräche mit namhaften Hochschulprofessoren, die den Maklerverband dann vertreten sollen, falls diese Vorhaben wirklich Gesetz werden sollten, wurden bereits angeschoben.“



Auch **Dr. Hans-Georg Jenssen**, Geschäftsführender Vorstand **VDVM – Verband Deutscher Versicherungsmakler**, schließt notfalls Rechtsmittel nicht aus: „Es ist für uns nach wie vor nicht nachvollziehbar, dass ein Versicherungsmakler, der z. B. eine britische Netto-Police für die richtige Wahl für den Kunden hält, vom Kunden, dem Verbraucher, keine Vergütung annehmen kann! Wir sehen hierin auch eine sog. Inländerdiskriminierung, weil ausländische Makler, z. B. aus Österreich, derartige Produkte u. E. ohne große Probleme im Dienstleistungsverkehr vermitteln können, da diese an die Zulassungsnorm des § 34 d Abs. 1 GewO neu so nicht gebunden wären. Eine Beschränkung des Versicherungsmaklers im Verbrauchergeschäft auf die Courtage, zahlbar vom Versicherer, widerspricht u. E. auch der **IDD** selbst, die ja in Art. 20 Abs. 3 nur Ausnahmen für die Länder zulässt, die bereits jetzt ein Honorarsystem vorschreiben. Wir werden jedenfalls den Vorgang auf europäischer Ebene weiter verfolgen und können uns gut vorstellen, dass die **EU-Kommission** hier mit Deutschland auch noch einmal in einen Dialog eintritt. Insoweit setzen wir auch Hoffnungen auf die neue Leitung des Wirtschaftsministeriums, die als ehemalige Justizministerin für rechtliche Erwägungen u. E. eine größere Sensibilität besitzt. Wir gehen davon aus, dass es noch konstruktive Verbesserungen am Gesetzentwurf gibt. Sollte dies nicht der Fall sein, würde sich natürlich auch für uns die Frage von Rechtsmitteln vor europäischen oder nationalen Gerichten stellen. Dabei nur auf das Bundesverfassungsgericht zu setzen, ist vor dem Hintergrund seiner Entscheidungen zum Versicherungsberater und zur Zulässigkeit des Eingriffs in Vergütungsfragen bei Immobilienmaklern auch kein Selbstgänger.“



**vt'-Fazit:** ●● Der Regierungsentwurf ist problematisch. Es liegt kein finales Gesetz vor, nun steht das parlamentarische Verfahren an, das alle Verbände nutzen werden. Sollte es dennoch bei Eingriffen in die Berufsfreiheit und Inländerdiskriminierung bleiben, sind Rechtsmittel als Ultima Ratio angekündigt. Wir halten es für denkbar und sinnvoll, dass die Verbände dann eine gemeinsame Vorgehensweise ausloten ●● Selbstverständlich werden auch die **BFV – Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler** und ‚versicherungstip‘ das Gesetzgebungsverfahren weiterhin konstruktiv begleiten und sich für die Belange der Versicherungsmakler und Verbraucher einsetzen.

## Gerafft ♦ gestaffelt ♦ geprüft

‚**Berliner Digital Erklärung**‘: Am 13.01.2017 haben 24 InsurTech-Unternehmen gemeinsam eine ‚**Berliner Digital Erklärung**‘ erarbeitet und verabschiedet (vgl. ‚vt‘ 03/17). Ergänzend zu den dortigen Appellen haben wir bei deren kommissarischem Ansprechpartner **Michael Stock** zum Verbrauchernutzen und der Vergütung der Dienstleistung nachgehakt. **Oliver Pradetto**, Geschäftsführer des Initiators **blau direkt GmbH und Co. KG**, weist in der Antwort darauf hin, dass „für viele Dienstleistungen, die Einkommen, Vermögen oder Steuern betreffen, Versicherungsdaten relevant sind. Es ist daher damit zu rechnen, dass immer mehr Dienstleister diesbezüglich tätig werden. Dies betrifft nicht nur InsurTechs, sondern auch weitere Branchen. Im Augenblick ist jeder Datenbereitstellungsdienst dazu gezwungen, selbst Makler zu werden (oder mit einem zu kooperieren) und den Kunden zu zwingen, zu diesem Makler zu wechseln, um Versicherungsdaten zu erhalten.“ Dazu liefert Pradetto ein Beispiel: „Die Steuerberater würden ihren Kunden gerne ersparen, ihre jeweiligen Vorsorgeaufwendungen jedes Jahr manuell aus dem heimischen Ordner herauszusuchen (oder ihren Makler anzurufen und sich diese zusammenstellen zu lassen). Eine

Schnittstelle könnte das Problem schon heute lösen. Dummerweise steht die unselige Verquickung von Datenbeauskunftung und Vermittlertätigkeit dem im Wege.“ Und wie sollen die Dienstleistungen der InsurTechs vergütet werden? „Im Falle der Steuerberater denken die überhaupt nicht über Vermittlungsprovisionen nach, wenn sie sich Zugang zu Versicherungsdaten verschaffen möchten. Sie haben ja bereits ein Monetarisierungsmodell für ihre Dienstleistung. Der Kunde bezahlt den Steuerberater bereits“, so Pradetto. Der blau direkt-Geschäftsführer appelliert: „Wenn es uns nicht gelingt, Datenbeauskunftung und Vergütung zu trennen, werden Unternehmen, die eigentlich nur Daten wollen, eben auch die Vergütung in Anspruch nehmen. Für Vermittler ist das nicht gut – egal, ob der Vermittler klassischer Makler oder InsurTech ist.“ Dazu weist Pradetto auf die unterschiedliche Ausrichtung der Erklärungs-Unterstützer hin und räumt ein: „Knip, GetSafe oder Friendsurance haben natürlich vor allem ein Interesse an schneller Bestandsübertragung. Die wollen auch die Provision. Das leugnet niemand. Unterschrieben haben aber auch noch andere, und zwar weitaus mehr InsurTechs – wie Covomo, Appsichern, IDNow. Die können und wollen mit Provisionen gar nichts anfangen, brauchen aber teils Daten, um ihr Angebot runder zu bekommen.“

**vt'-Fazit:** Eine schnellere Bearbeitung durch Digitalisierung und bessere Schnittstellen ist im Interesse der Kunden, Vermittler und Dienstleister. Die Geschäftsmodelle und damit die Interessen der Unterstützer sind unterschiedlich. Wenn **moneymeets** „größere Anstrengungen seitens der Versicherer“ fordert, damit die „Bestandsübertragungen an die neuen Marktteilnehmer“ beschleunigt werden, klingt das aber wie ein Hilferuf: Die Realität der Versicherungsbranche passt nicht zum eigenen Geschäftsmodell.



**MiFID II:** Die MiFID II-Richtlinie soll vor allem den Anlegerschutz in Europa verbessern. Vieles von dem, was jetzt an massiven Veränderungen für Anleger, Vertriebe und Produkthanbieter ins Haus steht, ist allerdings entweder ein Rückschritt oder schießt übers Ziel hinaus. Durch MiFID II soll Provisionsberatung zwar nicht verboten, aber systematisch eingeschränkt werden. Gleichzeitig soll Honorarberatung (als „unabhängige Beratung“ bezeichnet) ‚auf Teufel komm raus‘ gefördert werden, obwohl es keine empirischen Belege dafür gibt, dass Honorarberatung der Provisionsberatung überlegen wäre. Würde man MiFID II auf das Gesundheitssystem übertragen, hieße das: 95 % der Schulmediziner bekämen faktisch ein Berufsverbot und die restlichen 5 % an Naturheilkundlern und Homöopathen sollen die Gesundheitsversorgung übernehmen. Parallelen zur Ideologie geprägten IDD-Umsetzung sind nicht zu verleugnen. „Aber nicht nur viele Details sind noch unklar, auch grundsätzliche Fragen über die Provisionsthematik hinaus sind allenfalls nur schemenhaft zu erkennen, dazu gehört auch der Bereich der ‚Product Governance‘ und ‚Zielmarktbestimmung‘“, berichten die Kollegen unserer Schwesterredaktion ‚kapital-markt intern‘. Diesbezüglich fand kürzlich eine Konsultation der ESMA statt, an der sich die durch ‚k-mi‘ koordinierte **Bundesarbeitsgemeinschaft mittelständischer Investmentpartner (BMI)** beteiligte. Den vollständigen Bericht können Sie in der ‚vt‘-Redaktion abrufen.

**versicherungstip'-Service**

Den Bericht erhalten Sie im Abonnenten-Login auf unserer Homepage oder gegen Einsendung eines mit 0,70 € frankierten und adressierten Rückumschlags unter vt 05.17.01 Bericht ‚k-mi‘ MiFID II

**Versicherungssplitter:**

●● **Versicherungsmaklerforum:** Das 13. Versicherungsmaklerforum der IGVM – Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler findet am 31.03.2017 statt. Die Themen sind: ++ Die IDD aus juristischer Sicht ++ Vorsorgerechner im Vergleich – Pro & Contra ausgewählter Anbieter ++ Gewerbeversicherungen – Risikoermittlung ++ ‚Was Sie schon immer wissen wollten ...‘. Am 01.04. findet die Versammlung der Mitglieder des Berufsverbandes statt. Tagungsort ist das Waldhotel Schäferberg in Espenau bei Kassel. Die Seminargebühr inkl. Lunch und Dinner beträgt 80 € für IGVM-Mitglieder und 95 € für sonstige Teilnehmer. Die Anmeldung zur Fortbildung ist unter <http://tinyurl.com/hl7mv4h> möglich ●● **Initiative:** Die CHARTA Börse für Versicherungen AG ist der vom AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung ins Leben gerufenen Initiative Pools für Makler (vgl. ‚vt‘ 44/13) kürzlich beigetreten.

Wenn es bei der Geschäftspartnerschaft eines Versicherers klemmt, können Sie gerne den direkten Draht zu Ihrer ‚vt‘-Redaktion nutzen! Ihr



*Erwin Hausen*

Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen  
– Chefredakteur –

Ein Gast betritt eine Tiroler Pension, ein kleiner Hund springt bellend an ihm hoch. Der Gast fragt den alten Portier: „Beißt Ihr Hund?“ – „Na, der beißt net.“ Der Gast bückt sich zum kleinen Hund, um ihn zu tätscheln. Sofort verbeißt sich der Hund in dessen Hand. „Aber Sie haben doch gesagt, Ihr Hund beißt nicht!“ – „Des is net mei Hund.“

In Europas größter Informationsdienst-Verlagsgruppe...

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

steuerberater intern  
immobilien intern  
umsatztsteuer intern  
für Steuerberater  
steuerstip GmbH intern  
EXCLUSIV (Schweiz)

Autos Tankstelle Waren Schmuck Musikinstrumente Apotheke Installation Sanitär Heizung Damenmode  
Eisenwaren Werkzeuge Garten Young Fashion Schuh- Fachhandel Foto- Fachhandel Tele- kommunikation Spielwaren Modellbau Basteln  
Bing- Fachhandel Sport- Fachhandel Elektro- Fachhandel Möbel- Fachhandel Parfümerie Kosmetik  
Korsettmode Wäsche Stoffe Handarbeiten  
Essen & Getränke  
Bank intern  
hospital-market intern  
finanzstip  
versicherungstip  
investment intern  
inside track (USA)