

IDD-Umsetzung: Das sagen die Pools

07.12.2016 [BERATER](#) [TOP NEWS](#) [MEISTGEKLICKT](#) VON MARTIN MORGENSTERN

Hermann Hübner und Andreas Brunner, Vorstandsvorsitzende der VEMA

Die Umsetzung der Insurance Distribution Directive in nationales Recht war lange angekündigt - zu hohe Erwartungen wird in der Branche sicherlich niemand an den aktuellen Gesetzentwurf gehabt haben - sicher hätte es genügt, einfach nur die Vorgaben der IDD umzusetzen und nicht in Teilen einen eigenen Weg zu gehen. In den letzten Tagen äußerten sich ja bereits sehr viele Kollegen ausführlich zu dem Thema.

Natürlich ist nicht alles schlecht. Als VEMA begrüßen wir beispielsweise das Beibehalten des Provisionsabgabeverbots, da es das Geschäftsmodell der "Discount-Makler" erschwert. Eine an sich hochwertige Dienstleistung - die Beratung - sollte nicht über "Geldgeschenke" verramscht werden können. Auch die Festsetzung der Weiterbildungsverpflichtung auf 15 Stunden scheint uns angenehm, angebracht und ausreichend, um seine Kenntnisse zielgerichtet auf aktuellem Stand zu halten und auszubauen.

Man muss nach 15 Stunden ja nicht aufhören, wenn größerer Bedarf besteht. Da wir unsere Dienstleistungen auch weiterhin ausschließlich Versicherungsmaklern anbieten und wie bisher mit (Honorar-)Versicherungsberatern nicht zusammenarbeiten, stehen wir dieser Neueinführung momentan neutral gegenüber.

Eine Vorschrift, dass Versicherungsmakler keine Vermittlungsgebühr vom Verbraucher nehmen dürfen, wenn keine Courtage vom Versicherer bezahlt wird, betrachten wir als fehlgeleitet, da es am Bedarf des Kunden vorbeigeht. Diese Regelung bevormundet den Kunden und zwingt den Makler, ausschließlich courtageträchtige Tarife anzubieten, um ein betriebswirtschaftliches Überleben seiner Firma sicherzustellen.

Wir bereiten gerade eine ausführlichere Stellungnahme an Politik und BAFIN vor. Im Referentenentwurf sind viele Regelungen aufgenommen, die über den von Brüssel vorgegebenen IDD-Rahmen hinausgehen.

Die Politik hat das, was wir als Versicherungsmakler leisten, nicht wirklich erkannt. Wir sehen einige Fehleinschätzungen, auf die wir aufmerksam machen werden. Beispielsweise wurde die Zahl der in den Vermittlerbetrieben beschäftigten Mitarbeiter zu niedrig eingeschätzt. Damit passt die Wirtschaftlichkeitsberechnung nicht. Die Kosten, die den Versicherern durch den zusätzlichen Bürokratieaufwand entstehen, werden am Ende der Kette in die Prämien einkalkuliert. Bezahlen müssen es letztendlich die Verbraucher.

Seite 1: "Ungleichgewicht können wir nicht akzeptieren"

Seite 2: "Was Versicherungsmakler leisten, wir von der Politik nicht erkannt"

Seite 3: "Referentenentwurf zeigt Lobbyarbeit der Versicherer"

Seite 4: "Die Einsicht siegt, dass am Entwurf noch Nachbesserungspotential besteht"

Seite 5: "Klassische Versicherungsmakler haben kaum eine Lobby"

[Seite 1](#) **[Seite 2](#)** [Seite 3](#) [Seite 4](#) [Seite 5](#)