

Versicherungsmakler in der Datenschutzfalle

Die Übertragung von Versicherungsbeständen wird für Makler zum juristischen Drahtseilakt. Denn ohne Zustimmung der Kunden dürfen keine persönlichen Daten des Versicherungsnehmers den Betreuer wechseln. So will es das Gesetz.

- Ohne "Ja" des Kunden kein Bestandswechsel
- Deutschlandweite Roadshow informiert über rechtliche Fallstricke

29. August 2011 - Die Übertragung von Versicherungsbeständen wird für Makler zum juristischen Drahtseilakt.

Denn ohne Zustimmung der Kunden dürfen keine persönlichen Daten des Versicherungsnehmers den Betreuer wechseln. So will es das Gesetz.

Die große Mehrheit der Vermittler ist sich der rechtlichen Anforderung nicht bewusst. Sie laufen damit Gefahr, wegen Verletzung von Privatgeheimnissen strafrechtlich belangt zu werden. Zudem verursacht das Prozedere einen immensen Aufwand: Denn die wenigsten Maklerverträge enthalten entsprechende Klauseln, mit der ein Kunde bereits bei Vertragsschluss einer möglichen Datenübertragung automatisch zustimmt. Makler müssen damit das "Ja" jedes Kunden nachträglich abfragen. Das ergibt eine aktuelle Markteinschätzung von SDV - Servicepartner der Versicherungsmakler AG.

Damit Makler bei Übertragungen von Beständen nicht in die Datenschutzfalle tappen, sollten sie die Vertragsunterlagen mit ihren Kunden anpassen. "Den einfachsten und sichersten Weg stellt hierbei die Aufnahme eines entsprechenden Passus in den Maklervertrag dar", sagt SDV-Vorstand Armin Christofori. "In den Maklerverträgen sollte eine Klausel enthalten sein, die die Möglichkeit der Weitergabe von Kundenbeständen vorsieht. Eine solche Klausel muss ihrerseits den Kriterien des Bundesdatenschutzgesetzes und - sofern keine individualvertragliche Gestaltung vorgenommen wird - den Regelungen für Formularverträge entsprechen", so Christofori.

Eine zweite rechtlich unbedenkliche Lösung ergibt sich, wenn Makler ihr gesamtes Unternehmen am Stück übertragen wollen. In diesem Fall kann die bei Maklern am meisten verbreitete Unternehmensform der Einzelfirma in eine GmbH umgewandelt werden. Anschließend werden die Geschäftsanteile an den Bestandserwerber veräußert. Dann ist der Rechtsträger, mit dem die Maklerverträge bestehen, identisch und das bestehende Maklerverhältnis wird de facto unverändert fortgeführt.

Wenn das Maklerunternehmen, das den Bestand übertragen möchte, bereits in der Rechtsform der GmbH geführt und der Kundenbestand mit der GmbH verkauft wird, drohen ebenfalls keine rechtlichen Konsequenzen.

Nicht nur die Rechtssicherheit, sondern auch der Wert der Unternehmung und ihres Bestandes sind natürlich von einer möglichen Übertragbarkeit abhängig. Dem Versicherungsmakler ist auch aus diesem Grunde anzuraten, sich dringend mit den datenschutzrechtlichen Anforderungen auseinander zu setzen, empfiehlt Rechtsanwalt Stephan Michaelis. Der bekannte Fachanwalt für Versicherungsrecht wird auf der bundesweiten Roadshow die Rechtslage erläutern und eine vertragliche Empfehlung aussprechen. Denn die vielen gesetzlichen Hürden bei der Bestandsübertragung sind bei Vermittlern recht unbekannt. Aus diesem Grund veranstaltet SDV im Oktober eine deutschlandweite Roadshow. In mehreren Städten und an mehreren Terminen werden Makler über die Thematik im Detail informiert und bekommen Lösungen aufgezeigt. Auf der Seite <http://www.courtagecoach.de/> können sich Interessierte direkt für die Roadshow anmelden.

Roadshow-Termine

Dienstag	04.10.2011	München
Mittwoch	05.10.2011	Stuttgart
Freitag	07.10.2011	Köln
Montag	10.10.2011	Kassel
Dienstag	11.10.2011	Leipzig
Mittwoch	12.10.2011	Berlin
Donnerstag	13.10.2011	Hamburg

Pressekontakt:

SDV - Servicepartner der Versicherungsmakler AG

Armin Christofori

Tel.: +49 (0) 821 71008 - 811

Fax: +49 (0) 821 71008 - 999

E-Mail: armin.christofori@sdv.ag

Hintergrundinformationen

Bei der SDV - Servicepartner der Versicherungsmakler AG steht der Makler im Vordergrund. Die SDV bietet hochwertige Backoffice-Leistungen insbesondere unter Einbezug der gesetzlichen Anforderungen, die durch die EU-Vermittlerrichtlinie und der VVG-Reform notwendig wurden. Das Unternehmen mit Sitz in Augsburg versteht sich als zuverlässiger und kompetenter Partner für den qualifizierten Versicherungsmakler. Es erbringt seine Dienstleistungen als White-Label, getreu der Philosophie: "Unsere Kompetenz und Ihr guter Name."

