

## Klarstellung zu den Wasserstandsmeldungen im Zuge der IDD-Umsetzung

**Nachdem seit dem gestrigen Nachmittag verschiedene Veröffentlichungen zur deutschen IDD-Umsetzung kursieren (und leider den Eindruck erwecken, es lägen bereits verlässliche Ergebnisse und Entscheidungen vor), und uns hierzu eine Vielzahl an Anrufen und Nachfragen erreicht hat, möchten die dvvf Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen AG mit dieser Pressemitteilung über den tatsächlichen Stand der Dinge informieren.**

Richtig ist: es liegt ein Kabinettsbeschluss vom gestrigen 18.01.2017 auf dem Tisch ([Download beim BMWi](#)). Dies allein macht aus dem Beschluss aber noch kein Gesetz.

Auch wenn diese Vorlage durchaus als beachtlicher Erfolg der Versicherungswirtschaft, Wettbewerbsbeschränkungen und Intransparenz als Verbraucherschutz zu verkaufen (Achtung: Ironie!), verstanden werden kann, ist er noch nicht das Ende der Fahnenstange. Wie jede andere Gesetzesvorlage auch unterliegt sie dem weiteren Gesetzgebungsprozess und muss dabei noch mehrfach durch die verschiedensten Gremien wie der voraussichtliche Gesetzgebungszeitplan (siehe [Fondsprofessionell vom 21.12.16](#)) zeigt:

18.01.2017: Kabinettsbeschluss über den Gesetzesentwurf  
10.03.2017: Bundesrat, hiernach Gegenäußerung der Bundesregierung  
22.03.2017: Kabinett Gegenäußerung  
30.03.2017: Bundestag 1. Lesung  
22.04.2017: Befassung im Wirtschaftsausschuss (ggf. Anhörungsbeschluss)  
17.05.2017: ggf. Anhörung  
31.05.2017: Befassung im Wirtschaftsausschuss  
02.06.2017: Abschluss Gesetzgebungsverfahren (2./3. Lesung im Bundestag)  
07.07.2017: Bundesrat

Im Laufe dieses Verfahrens sind Änderungen nicht nur möglich, sondern sogar wahrscheinlich.

Zwischen dem IDD-Referentenentwurf (06.12.2016) und dem jetzigen Gesetzesentwurf liegen gerade einmal 4 Wochen und Weihnachten, und doch hat es bereits da gravierende Veränderungen gegeben, so z. B.

- im Referentenentwurf durften Versicherungsvermittler Nichtverbraucher (also Gewerbekunden) NUR gegen Honorar beraten; im jetzigen Gesetzentwurf dürfen Sie Nichtverbrauchern schon "gegen gesondertes Entgelt... Versicherungen vermitteln";

- die im Referentenentwurf vorgesehene Änderung in § 6 VVG, wonach VU zur Beratung von Kunden (auch der Kunden von Maklern, und zwar direkt) "verpflichtet" werden sollten, ist entnommen worden; im Gesetzentwurf geht man davon aus, dass eine Doppelberatung unnötig ist.

Diese Beispiele sollen verdeutlichen: Momentan ist noch nichts wirklich sicher! Es werden sich sicherlich noch weitere Änderungen ergeben! Welche das sein werden, kann heute noch niemand sagen.

„Nach jetzigem Stand der Gesetzesvorlage jedoch profitiert offensichtlich der Versicherungsberater (der "Honorar-Versicherungsberater" wurde übrigens wieder gestrichen) am stärksten“, sagt Michael A. Hillenbrand, Vorstand der Deutschen Verrechnungsstelle. „Denn er soll künftig Netto- und Bruttotarife vermitteln können!“

Außerdem soll ein Makler, wenn er in den Status des Versicherungsberaters wechselt, seine Provisionsansprüche behalten.

Das sind doch außergewöhnliche Wettbewerbsvorteile!

Echte Unternehmer sollten nun also prüfen, ob ein Wechsel vom Makler zum Versicherungsberater vollzogen werden sollte und notfalls Vorbereitungen treffen. Dabei helfen Dienstleister, wie z. B. die ConFee AG in Bonn.

### **Pressekontakt:**

Weitere Informationen

Telefon: +49(0)9 31 / 26 08 28 - 0

Fax: +49(0)9 31 / 26 08 28 - 79

E-Mail: [info@dvvf.de](mailto:info@dvvf.de)

### **Unternehmen**

dvvf - Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG  
Randersackerer Straße 51  
97072 Würzburg

Internet: [www.dvvf.de](http://www.dvvf.de)

### **Über dvvf - Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- & Finanzdienstleistungen AG**

Die Deutsche Verrechnungsstelle ist ein seit 2007 bundesweit tätiger Dienstleister für Versicherungsvermittler, Finanzdienstleister und Berater.

Als registriertes Inkasso-Institut übernimmt sie das Forderungsmanagement von Honorarforderungen ihrer Geschäftspartner (ca. 300 angebundene Unternehmen; Stand: Januar 2016). Hierbei zeichnet sie sich durch einen hohen Digitalisierungs- und Automatisierungsgrad sowie durch eine einfache Handhabung für ihre Partner aus.

Neben ihrer langjährigen Erfahrung und ausgezeichneten Expertise im Bereich des Forderungsmanagement, steht die Deutsche Verrechnungsstelle Partnern und Interessierten als Knowhow-Geber bei der Umsetzung von Honorarmodellen (Entwicklung von Konzepten und Verkaufsansätzen, Erstellung geeigneter Vergütungsvereinbarungen, etc.) zur Seite.

Ihr einzigartiges Wissen in dem Segment der Honorarmodelle stellt die Deutsche Verrechnungsstelle in eigenen Publikationen (Fachbuch „Honorarmodelle für Versicherungsvermittler – der Sprung in die Freiheit“), Seminaren sowie regelmäßigen Aufsätzen und Artikeln in den einschlägigen Fachpublikationen unter Beweis.