

## IDD-Kontrahierungszwang in Sachen Bestandsübertragungen? Makler könnten die IDD-Gewinner werden, ganz im Sinne des Verbraucherschutzes

**von Lars Widany, Vorstandsvorsitzender der CHARTA Börse für Versicherungen AG -  
Die IDD sieht bekanntlich vor, die Vergütung des Maklers auf Zahlungen durch den  
Versicherer einzugrenzen. Honorare oder die Vermittlung von Nettotarifen sind,  
jenseits einiger spezieller Ausnahmen, dem Versicherungsmakler künftig  
vorenthalten.**

Dieser Eingriff in die unternehmerische Freiheit könnte auch etwas Gutes haben. Versicherer entscheiden heute willkürlich darüber, mit welchen Maklern sie zusammenarbeiten und mit welchen eben nicht. Gleiches gilt, hier wird es spannend, für die courtagepflichtige Übertragung bestehender Kundenverträge. Oft genug wird der Verbraucherwille, seinen Berater selbst zu bestimmen, schlichtweg missachtet und die Übertragung eines bestehenden Vertrags einfach verweigert. Ab und an wird dieser Wunsch von manchem Versicherer gar dazu benutzt, Druck auf den Makler zur Generierung von Neugeschäft auszuüben – der Bock wird zum Gärtner.

Wer nun denkt, diese unternehmerische Entscheidung steht dem Versicherer legitimerweise zu, der mag irren. Heute schon, und künftig sicherlich noch mehr. Der Kunde bezahlt schließlich faktisch für die Betreuung, nicht der Versicherer. Der leitet nur das im Beitrag enthaltene Betreuungsentgelt weiter; wenn er denn mag. Wenn nicht, ignoriert er schlicht den Kundenwillen und behält lieber selbst das Geld. Missachtung von Verbraucherinteressen par excellence!

Im Ergebnis, bestimmte Vertragsarten sollten schon aus fachlichen Erwägungen nicht umgedeckt werden, zwingt es den neuen Berater dazu, die ihm gesetzlich auferlegten Leistungen vergütungsfrei zu erbringen, obwohl der Kunde durchaus dafür bezahlt. So ist es womöglich ein Stück weit auch diesem Tatbestand geschuldet, dass manche Berater in der Vergangenheit öfter Verträge gekündigt und neu abgeschlossen haben, als dies für den Verbraucher sinnvoll war.

Versicherungsvermittler sind in ihrer Berufsausübung dauerhaft an die Einhaltung von Zulassungsvoraussetzungen gebunden, ähnlich wie Rechtsanwälte, Steuerberater oder Ärzte. Das sollte auch dem Versicherer genügen. Man stelle sich einmal vor, ein Gericht würde einem Anwalt die Ausübung seines Mandats verweigern – undenkbar. In der Versicherungswelt gang und gäbe und auch mit der Korrespondenzpflicht nicht gelöst, weil die Vergütung dort erforderlich ist, wo die Leistung dafür erbracht wird. Die Weigerung eines Versicherers zur Zusammenarbeit mit einem Makler (und dessen Vergütung) ist unter den künftigen Gegebenheiten noch untragbarer, als sie das bei Licht betrachtet auch heute schon ist.

Der gerne ins Feld geführte unzumutbare Verwaltungsaufwand für die Versicherer in Sachen Makleranbindung ist indes viel mehr ein organisatorischer oder technischer Mangel, und deshalb für die grundsätzliche Frage ohne Belang. Das gilt umso mehr, als der Gesetzgeber sogar die auf einzelvertraglicher Basis stattfindende Provisionsauskehrung an den Kunden des Versicherungsberaters als dem Versicherer zumutbar erachtet.

Wir gehen also grundsätzlich davon aus, dass die im Rahmen der IDD erforderlichen Durchführungsverordnungen hierzu Klarheit schaffen und auch Verbraucherschützer und Politiker diesen willkürlichen Umgang mit Kundeninteressen nicht weiter tolerieren - notfalls prüfen wir geeignete Rechtsmittel. Die CHARTA Börse für Versicherungen AG übt immer schon die Interessenwahrung der ihr angeschlossenen Maklerhäuser aus. Daran ist uns in so wichtigen Fragestellungen auch künftig gelegen.

**Pressekontakt:**

Isabella Kohlhaas  
Telefon: 0211 / 86439-14  
E-Mail: [kohlhaas@charta.de](mailto:kohlhaas@charta.de)

**Unternehmen**

CHARTA Börse für Versicherungen AG  
Schirmerstraße 71  
40211 Düsseldorf

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

