

Easy Login und Single Sign-On

Einsatz für den Arbeitsalltag der Makler

Vielen Vermittlern ist easy Login seit dem Jahr 2010 ein Begriff. Im Rahmen einer Brancheninitiative wurde ein Meilenstein für Makler erreicht: easy Login hat ein Single Sign-On realisiert. Mit nur einer Anmeldung können Makler die Extranets der an der Initiative teilnehmenden Gesellschaften betreten. Das Verwalten von verschiedenen Passwörtern hatte somit ein Ende. Doch weitere Schritte hin zu einfachen Verwaltungsprozessen sollten folgen. Der BVK sprach mit dem ehrenamtlichen Vorsitzenden des Single Sign-On e.V. und Inhaber einer Maklerfirma Thomas Billerbeck sowie mit dem Geschäftsführer der operativ tätigen Tochtergesellschaft easy Login GmbH Marek Ullrich.

Die Initiative agiert nun schon seit über 4 Jahren. Bis jetzt sind insgesamt 14 Gesellschaften, ein Maklerpool und zwei Verbände dabei. Von einer Marktdurchdringung kann man hier also keinesfalls sprechen. Warum reagieren die Gesellschaften so zögerlich?

Thomas Billerbeck: Die Frage stellen wir uns auch! Zumal wir in den Gesprächen mit Vertretern der Gesellschaften viel Zuspruch erhalten und die Notwendigkeit eines Single Sign-On-Portals als absolut wichtig für den Vertriebsweg des unabhängigen Vermittlers erachtet wird.

Marek Ullrich: Noch mehr Interesse wird an den digitalen Prozessen bekundet, für die eine Authentifizierung aber immer zwingende Voraussetzung ist. Vielleicht liegt es daran, dass wir eine Brancheninitiative sind und eine langfristige Bindung aus Sicht der Gesellschaften gut geprüft sein muss. Oder aber an einigen Stellen erst noch die technischen Voraussetzungen geschaffen werden müssen. Auch das Thema Kosten wird von einigen Gesellschaften angeführt.

Thomas Billerbeck: Das Argument der Kosten lasse ich nicht gelten. Hierzu ein einfaches Beispiel: Wenn ich in meinem Maklerbüro vier Briefe im Monat von einer

Gesellschaft erhalte, sind das 2,40 € allein für Porto-Kosten. Die monatlichen Kosten je Makler bei easy Login liegen weit darunter – und der zeitliche Nutzen ist dabei noch gar nicht berücksichtigt. Ich bin zuversichtlich, dass wir auch auf der diesjährigen DKM weitere neue Vereinsmitglieder gewinnen können.

Wie stehen Sie zu den anderen Initiativen in diesem Bereich am Markt und wie unterscheiden Sie sich?

Thomas Billerbeck: Abgesehen von den privatwirtschaftlichen Anbietern gibt es neben easy Login nur eine In-

itiative, die meines Wissens eine produktive Lösung anbietet. Hier liegen wir jedoch gemäß Umfragewerten des dvb-Makleraudits 2012 mit über 40% versus 3% deutlich vorne. Auch der Funktionsumfang bei easy Login und unserer Software easy Client ist deutlich größer.

Marek Ullrich: Im Vergleich zu anderen setzen wir mit der Software easy Client auf einen dezentralen Ansatz. Das heißt, der Makler installiert die Software auf seinen Systemen. Die Datenübertragung erfolgt über eine verschlüsselte Internet-Verbindung direkt und ausschließlich zwischen Versiche-



Thomas Billerbeck



Marek Ullrich



© nattstudio - Fotolia.com

rer und Makler. Somit ist weder easy Login noch ein anderer Dienstleister dazwischengeschaltet. Den oftmals gefürchteten „Man in the middle“ gibt es beim easy Client nicht. Die diesbezüglich bis heute nicht abschließend geklärten Problemstellungen des Datenschutzes und der im Strafgesetzbuch geregelten gesetzlichen Schweigepflicht gegenüber Dritten (§ 203 StGB) sind für den dezentralen Ansatz des easy Client nicht relevant.

easy Login wurde um die kostenfreie Software easy Client erweitert. Was hat es damit auf sich?

Thomas Billerbeck: Die Software erleichtert mit vier verschiedenen Funktionen den Arbeitsalltag der Makler. So erhält der Makler über die aktivierten Logos der easy Login Linkliste sofort seinen persönlichen Zugriff in die Portale der Gesellschaften. Eine zweite wichtige Funktion ist der sogenannte Postkorb. Hier können Makler ihre Post bei den angebotenen Versicherern abholen. Dies ist vergleichbar mit einem gängigen E-Mail-Programm. Bei der Post handelt es sich um Nach-

richten sowie gegebenenfalls den dazugehörigen Dokumenten zu unterschiedlichen Arten von Geschäftsvorfällen wie beispielsweise Policierung, Vertragsänderung, Mahninformationen oder Leistungsfälle. Auch Provisionsabrechnungen oder GDV-Daten werden zum Teil bereitgestellt. Des Weiteren ermöglicht die Software den sogenannten Portal-Komfortestieg. Bei diesem auch als Deep-Link bekannten Service werden dem Makler unterschiedliche Links in das jeweilige Maklerportal des Versicherers angeboten. So kann man beispielsweise mit einem Mausklick vorgangsbezogen direkt unter anderem auf die Vertrags- und Personendaten im Portal des Versicherers zugreifen.

Und die vierte Funktion?

Marek Ullrich: Auf unsere neueste Funktion sind wir besonders stolz. Auf einheitlichen Oberflächen können Vermittler verschiedene Tarife der Gesellschaften berechnen. Mit wenigen Angaben erhalten die Makler Originalpreise und VVG-konforme Angebote oder Anträge direkt aus den Sys-

temen der Versicherer. Zudem können Vermittler bei einigen Gesellschaften Anträge auch online einreichen.

Bei easy Login hat sich somit einiges getan. Wie geht es weiter?

Thomas Billerbeck: Wir haben in den vergangenen Jahren eins lernen dürfen: Die Gewinnung von Vereinsmitgliedern ist das Schwierigste. Aber wir haben inzwischen einiges an Funktionen im produktiven Einsatz und das bei einer nicht unwesentlichen Zahl von über 11.000 Maklern. Die Marktentwicklungen, wie z.B. die Inhalte einer BiPRO-Implementierungsoffensive, sind dabei für uns auch von Bedeutung. Wir werden an unserem eingeschlagenen Weg festhalten und sind zuversichtlich, in naher Zukunft noch mehr Gesellschaften von der „SSO-Idee“ der Initiative überzeugen zu können. Jeder Makler, der sich bei easy Login registrieren lässt, erhöht den Marktdruck auf die bislang nicht vertretenen Versicherer. Daher appelliere ich ganz persönlich an alle Makler, unterstützen Sie diese Marktinitiative durch Ihre aktive Teilnahme! ■

Kick-Back-Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs gilt nicht bei Finanzierungen

Aufklärung über Provision für Vermittlung einer Lebensversicherung ist nicht notwendig

von Rechtsanwältin Angelika Römhild, Bonn

Der BGH hat sich nunmehr ausdrücklich zur Verbindlichkeit (bzw. Nichtverbindlichkeit) der sogenannten Kick-Back-Rechtsprechung im Hinblick auf andere Fälle als die der Kapitalanlageberatung geäußert und erklärt ausdrücklich, dass eine beratende Bank aufgrund eines mit ihrem Kunden geschlossenen Finanzierungsberatungsvertrags nicht verpflichtet ist, den Kunden darüber zu informieren, dass ihr für die Vermittlung einer Lebensversicherung eine Provision zufließt.

In dem vom BGH entschiedenen Fall (Urteil vom 1. 7. 2014, XI ZR 247/12) hatte sich der Kläger, ein selbständiger Vermessungsingenieur, der bereits mehrere gewerbliche Immobilienkäufe fremdfinanziert hatte, an die beklagte Bank gewandt, da er zur gewerblichen Errichtung einer Wohnanlage eine Teilfinanzierung benötigte. Nach mehreren Gesprächen wurde im Dezember 1995 ein Darlehensvertrag über 600.000 DM abgeschlossen. Die

