

# Geschäftsbericht

2014



DIE VERMITTLER



# Geschäftsbericht

# 2014



DIE VERMITTLER

Herausgegeben vom  
Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)  
Kekuléstraße 12, 53115 Bonn

V.i.S.d.P.: RA Dr. Wolfgang Eichele LL. M.

April 2015

Gesamtherstellung: [www.kippconcept.de](http://www.kippconcept.de)

© BVK Bonn

Printed in Germany

**Vorworte**

Vorwort des Präsidenten	7
Vorwort des Hauptgeschäftsführers	11
Ein Wort über uns	15

**Daten zur Entwicklung des Berufsstandes**

Wirtschaftliche Lage der Unternehmen	17
Veränderung der Vertriebsanteile	22
Kontakte zur Europäischen Kommission und zum Europaparlament	26
Neufassung der EU-Vermittlerrichtlinie (IMD II)	27
Neufassung der EU-Finanzmarktrichtlinie (MiFID II)	29
Kleinanlegerfinanzprodukte (PRIIPS)	30
EIOPA	30

**Interessenpolitik in Berlin**

Lebensversicherungsreformgesetz / Kundgebung / Handlungsempfehlungen	32
Beratungsdokumentation	54
Handelsvertreterrichtlinie	56
Leitantrag JHV 2014	
„Der ehrbare Versicherungskaufmann – tragende Säule eines neuen Berufsbildes“	61
Finanzanlagenvermittlergesetz und -vermittlungsverordnung	66
Finanzaufsicht	67
Provisionsabgabeverbot	77
Honorarberatung	78

**Unternehmenspolitik**

Kamingespräche	80
----------------	----

**Andere Verbandsaktivitäten**

Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen	82
10. Bonner Spitzentreffen	83
Bonner Positionen	86
Vertriebsrechtssymposion	92
Unternehmertag	94
BVK-Mindeststandards	95
Altersvorsorge	97
BVK-Initiative Ehrbarer Kaufmann / VEVK	97
Grundsätze Ausgleichsanspruch	102
Qualitätsmanagement / Zertifizierung	102
Digitalisierung des Versicherungsvertriebs in Deutschland	104
Rating – BVK-Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“	105
Initiative „gut beraten“	107
Geldwäscheprävention / Empfehlung des BVK	109
Agentur in Not	110

**Dienstleistungen des BVK**

Rechtsberatung der Mitglieder	112
Rechtsschutz	114
Strafrechtsschutz	115
Rechtsprechungsübersicht	116
Mitgliederberatung und -informationen vor Ort	117
Mitglieder-Infos	118
BVK-Bildungsakademie	119
Datenschutz	121
BVK-Dienstleistungs-GmbH	123
Compliance	125
Berufsbild	128

**Impressionen**

<b>von der Jahreshauptversammlung 2014 in Berlin</b>	130
--	-----

**Öffentlichkeitsarbeit**

Der BVK in der Presse: Themen 2014	132
Ziele und Mittel der Öffentlichkeitsarbeit	136
Überregionale Öffentlichkeitsarbeit	137
Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“	138
Internet	139
Auf Social-Media-Websites aktiv	140

**Nationale Kontakte**

Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi)	141
AVV	145
DIHK / IHK	146
Ombudsmann / Beirat	148
BaFin-Rundschreiben zum Vertrieb	150
GDV-Gemeinschaftsausschuss	162
AVAD	165
Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV)	166

**Internationale Kontakte**

BIPAR – General Assembly	168
Weltverband der Versicherungsvermittler (WFII)	169

**Mitglieder**

Mitgliederentwicklung	170
Mitgliederstruktur	171
Neue Mitgliedschaftsstrukturen	172

**Kommissionen und Arbeitsgruppen**

Kommission für Ausgleichsanspruch	175
Kommission für Aus- und Weiterbildung	176
Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen	178
Kommission für Betriebswirtschaft	179
Kommission Makler und Mehrfachagenten	181
Kommission für Öffentlichkeitsarbeit	182
Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer	184
Personenversicherungs-Kommission	185
Kommission Schadenversicherung	186
Tarifkommission	188
Steuerungsgruppe Marketing	190

**Ein Verband mit Profil**

Anschriften, Geschichte, Aufgaben, Ziele	191
--	-----

**Verbandsstrukturen**

Präsidium	194
Geschäftsführung	196
Präsidialrat	198
Gemeinschaftsrat	200
Regionalverbände	201
Bezirksverbände	201
Kommissionen des BVK	204
Ehrungen / Geehrte	207



## ❖❖❖ VORWORT DES PRÄSIDENTEN

*Liebe Kolleginnen und Kollegen,  
sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,*

verantwortungsvolle Politik für einen so bedeutenden Berufsstand wie den unseren zu gestalten, bedeutet auch, das wirtschaftliche Umfeld insgesamt zu beurteilen. Wir sind als sozial- und gesellschaftspolitisch entscheidende Ak-

*Michael H. Heinz,  
BVK-Präsident*



teure eng in volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen eingebunden, stark von ihnen betroffen und gestalten sie letztlich auch aktiv mit.

Die Menschen in Deutschland, unsere Kunden, agieren nach wie vor fast unbeeindruckt von Krisenszenarien, so realistisch sie auch immer sein mögen. Sie profitieren vom steigenden Wohlstand. Das verfügbare Einkommen, das für die Absicherung der Lebensrisiken und vor allem für die Altersvorsorge zur Verfügung steht, wird zwar insgesamt größer, reicht aber längst nicht mehr bei allen Erwerbstätigen dafür aus. Instrumente wie die Riester-Rente geraten in die Krise und zu großen Teilen auch berechtigt in die öffentliche Kritik. Hier rächen sich systemische Fehlsteuerungen und handwerkliche Mängel, auf die wir schon immer – nicht nur auf dieses Instrument begrenzt – fach- und sachkundig hingewiesen haben. Ein staatliches Rentensystem, das bei seiner Einführung von einer durchschnittlichen Lebenserwartung von 66

Jahren ausgegangen ist, kann nun mal keine Antwort auf die gegenwärtigen demografischen Entwicklungen unseres Landes beinhalten. Wir haben uns mit unserem Leitbild dem Wohl unserer Kunden verschrieben. Daher verstehen wir es auch als unsere Aufgabe, diese Fehlentwicklungen zu nennen und auf Lösungen zu drängen.

Es ist uns gelungen, einer ständig wachsenden Zahl von Abgeordneten und ministerialen Entscheidungsträgern Themen und Standpunkte der Vermittler nahe zu bringen, wie das bisher noch nicht der Fall war. Die Gespräche in Berlin laufen in einer Intensität und gegenseitigen Offenheit, die es ermöglichen, erfolgreich sperrige Themen der Berufsausübung, der Vergütung und der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unserer Tätigkeit zu transportieren und deutlich zu machen. Wir stellen immer wieder fest, dass die meisten dieser Themen erst durch nachhaltige Information und Überzeugung transparent werden. So haben wir in den letzten Jahren einen nicht unerheblichen Einfluss auf die politische Meinungsbildung auch bei der Umsetzung europäischer Normen in deutsches Recht nehmen können. Unser hoher Aufwand bei der Lobbyarbeit sowohl in Brüssel als auch in Berlin zeigt positive Ergebnisse. Unsere Positionen und Informationen sind offensichtlich deutlich gehört worden – nicht nur in der Politik, sondern auch in den Medien. Dass wir dabei bei der Beschreitung bisher nicht begangener Wege auf eine große Solidarität der Vermittler setzen können, erleichtert und honoriert unsere Arbeit nicht nur, sie wird in Teilen dadurch erst möglich.

Als wir im Juli erstmalig in der Geschichte der deutschen Vermittler zu einer Solidaritätskundgebung in Berlin aufgerufen haben, konnten wir uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) und das Engagement vieler einzelner Vermittler stützen.

Wenige Tage nach der Kundgebung wurde das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) verabschiedet, mit dem der Weg zur Stabilisierung der Lebensversicherung freigemacht wurde. Es war ein hartes Stück Arbeit, den Gesetzgeber und die politischen Entscheidungsträger – nicht zuletzt durch unsere intensiven Kontakte und Gespräche bis zur letzten Minute – von unseren Positionen zu überzeugen. Sowohl eine zwingende Offenlegung der individuellen Provision der Vermittler, die nichts zur Transparenz für den Verbraucher beigetragen, sondern zu gravierenden Wettbewerbsverzerrungen geführt hätte, als

auch die Deckelung von Provisionen und die Verlängerung der gesetzlichen Haftungszeit sind vom Tisch.

Die Umsetzung unserer Forderungen ermuntert uns, in der Zukunft neben den bewährten auch kreative Wege bei der Vertretung unserer Interessen zu beschreiten.

Anlass dafür gibt es immer: Als steckten wir in einer Zeitschleife fest, werden wir immer wieder mit den gleichen Themen konfrontiert. Ein Beispiel ist die IMD II, jetzt in IDD (Insurance Distribution Directive) umbenannt. Wir sind intensiv in die Konsultationen eingebunden und wissen im Gegensatz zu den immer wieder verlässlich auf den Plan tretenden selbsternannten Experten wirklich, was verhandelt wird. In Brüssel werden aktuell weder ein Provisionsverbot noch eine zwingende Offenlegung der Provision gefordert. Unser Interesse ist auf jeden Fall eine schnellstmögliche Umsetzung in nationales Recht. In Deutschland stehen nach wie vor die Forcierung der Honorarberatung durch den Gesetzgeber und die Aufhebung des Provisionsabgabeverbotes, das im Interesse des Verbrauchers erhalten bleiben muss, auf der Agenda.

Der Vertrieb von Vorsorgeprodukten wird in naher Zukunft nicht einfacher. Je niedriger die Zinsen sind, desto weniger sind Menschen davon zu überzeugen, Konsumverzicht zugunsten einer Alterssicherung zu üben. Wir sind ehrbare Kaufleute. Für Kaufleute ist Vertrauen die Basis für alles. Wir werden unsere Kunden gerade jetzt nur durch den Aufbau und die Erhaltung von Vertrauen überzeugen können. Im Rahmen der Umsetzung des LVRG fordern wir die Sicherstellung einer angemessenen Vergütung der Vermittlerbetriebe, um auch in der Zukunft die hohe Beratungsqualität für die Verbraucher zu gewährleisten. Neue Vergütungsmodelle sollten im fairen Miteinander unter Berücksichtigung der berechtigten Interessen der Vermittler partnerschaftlich verhandelt werden, so wie es unter ehrbaren Kaufleuten üblich ist.

Wir werden auch in diesem Jahr nicht müde werden, unsere Gespräche mit denjenigen Unternehmensvertretern zu intensivieren, die mit uns gemeinsam der Überzeugung sind, dass ethische Verpflichtungen weder ein Lippenbekenntnis bleiben dürfen, noch als Einbahnstraße funktionieren.

Der BVK wird den Beruf des Versicherungsvermittlers wieder attraktiv und zukunftsfähig machen. Dazu trägt das von uns geschaffene neue Berufsbild

bei. Es richtet die Berufsausübung an Prinzipien der kaufmännischen Unabhängigkeit, Fairness, Qualifizierung und Ehrbarkeit aus. Wir werden damit unserem Berufsstand zu der Anerkennung verhelfen, die ihm und seiner großen sozial- und gesellschaftspolitischen Bedeutung für die Absicherung des Alters und der Lebensrisiken zukommt.

Mit voller Kraft, Überzeugung und Kompetenz!

Siegen, im April 2015

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Michael H. Heinz', written in a cursive style.

Michael H. Heinz



## VORWORT DES HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERS

*Sehr geehrtes Mitglied,  
sehr geehrte Damen und Herren,*

der vorliegende Geschäftsbericht des Berichtsjahres 2014 richtet sich in erster Linie an die Delegierten des Verbandes zur Jahreshauptversammlung im Mai in Rostock, um sie über die Aktivitäten des Verbandes im Geschäftsjahr 2014 zu informieren.

*Rechtsanwalt Dr. Wolfgang Eichele,  
BVK-Hauptgeschäftsführer*



Zudem ist dieser Geschäftsbericht aber auch an alle Mitglieder des Verbandes und all diejenigen gerichtet, die dem BVK verbunden sind und seine Berufspolitik mit Interesse begleiten und mitgestalten.

Das Geschäftsjahr 2014 war geprägt von einem hohen politischen Reformtempo des Gesetzgebers als Reaktion auf die anhaltende Niedrigzinsphase und die hierdurch zu befürchtenden negativen Effekte. Mit der Verabschiedung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) im Sommer 2014 drohte zunächst auch Schaden an den Grundpfeilern des Geschäftsmodells der Versicherungsvermittler. Nur durch einen großen „Kraftakt“ der gesamten Solidargemeinschaft konnten gemeinsam mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigung der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) gravierende Einschnitte, wie die Begrenzung und Offenlegung von Provisionen, abgewendet werden. Dies gelang insbesondere durch die permanente Begleitung

der politischen Prozesse durch das Präsidium und die Geschäftsführung. In zahlreichen politischen Gesprächen in Berlin konnten wir den beteiligten Parteien die Positionen des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute erläutern. Als Höhepunkt lud der BVK am 3. Juli 2014 zu einer Podiumsdiskussion zu den Ergebnissen der BVK-Studie zum Thema „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung“ der Professoren Beenken und Radtke vor dem Hintergrund des LVRG nach Berlin ein. An der anschließenden und historisch erstmaligen Solidaritätsbekundung des BVK nahmen 800 Teilnehmer aus ganz Deutschland auf dem Potsdamer Platz in Berlin teil.

Die stetige Vermittlung unserer berufspolitischen Forderungen gegenüber der Politik hat im abgelaufenen Geschäftsjahr weiterhin an Relevanz zugenommen und trägt Früchte. So wurde der BVK als einziger Vermittlerverband zu einer Anhörung zum Thema Beratungsdokumentation des Bundesministeriums für Justiz und Verbraucherschutz (BMJV) in Berlin angehört. Zudem nahm der BVK an einer öffentlichen Konsultation des BMJV zur Handelsvertreterrichtlinie teil, um die berufspolitischen Forderungen des Verbandes zu übermitteln. Außerdem hörte der Finanzausschuss des Deutschen Bundestages den BVK als Sachverständigen zur Umsetzung von Solvency II an.

Zudem stand auf europäischer Ebene im Berichtszeitraum die Neufassung der EU-Vermittlerrichtlinie (IMD II) und die Neufassung der EU-Finanzmarkt-richtlinie (MiFID) im Mittelpunkt. Zum jetzigen Zeitpunkt scheint es, als ob Provisionsoffenlegung und Provisionsverbot vom Tisch seien. Brüssel hat zwar in diesem Punkt eine Unterscheidung zwischen abhängiger und unabhängiger Beratung geregelt. Derzeit ist jedoch noch nicht geklärt, ob die künftige unabhängige Beratung dem heutigen Modell der Honorarberatung entsprechen wird. Wie dies bis Januar 2017 durch den deutschen Gesetzgeber umgesetzt wird, bleibt abzuwarten. Der BVK wird auch bei der nationalen Umsetzung die Interessen der Versicherungsvermittler mit Nachdruck verteidigen.

Auf dem mittlerweile 10. Spitzentreffen des BVK-Präsidiums mit den Vorsitzenden der Vertretervereinigungen und dem Vorstand des AVV unter dem Dach des Gemeinsamen Hauses in Bonn wurden aktuelle Handlungsfelder in der Vermittlerbranche erörtert. Der Schwerpunkt der Diskussion lag insbesondere auf den Auswirkungen durch das LVRG auf die Vermittlerschaft und der aktuellen Entwicklung zur Revision der europäischen Vermittlerrichtlinie. Die hieraus abgeleiteten Forderungen der deutschen Vermittlerschaft gegenüber den Entscheidungsträgern aus Politik und Wirtschaft wurden in der Bonner Erklärung unter

dem Titel „Faire Rahmenbedingungen für Ehrbare Versicherungskaufleute als Grundlage ihres sozialpolitischen Auftrages“ verabschiedet.

Im Oktober fand zudem, organisiert vom BVK, das zweite Vertriebsrechtssymposium, der Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster sowie der Rechtsanwaltssozietät Friedrich Graf von Westphalen, erneut an der Universität in Münster statt. Über 30 Vertreter aus Anwaltschaft, Wissenschaft, den Versicherungsunternehmen sowie dem Versicherungsvertrieb nahmen an dieser auf hohem Niveau geführten Veranstaltung teil. Die Veranstalter und das Auditorium waren sich einig, dass man das Symposium des Versicherungsvertriebsrechts auch im Jahr 2015 fortsetzen möchte.

Des Weiteren gab der BVK eine Stellungnahme zum Rundschreiben der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zur „Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern und Risikomanagement im Vertrieb“ ab. Der BVK führte in seiner Stellungnahme im Wesentlichen aus, dass sich das bestehende Risikomanagement beim Vertrieb von Versicherungen bewährt hat. Aufgrund der freiwilligen Selbstverpflichtung aller BVK-Mitglieder auf einen Verhaltenskodex und Compliance-Regeln ist eine Verschärfung aus Sicht des BVK somit nicht erforderlich.

Zudem gibt es eine sehr erfreuliche Entwicklung bei den Mitgliederzahlen des Vereins „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) mit Sitz in Hamburg zu verzeichnen. Der Zuwachs des Vereins unterstreicht auch im zweiten Jahr nach seiner Gründung die positive Resonanz des Berufsstandes auf die Initiative. Der BVK wird auch weiterhin die positive Entwicklung des VEVK mit aller Kraft unterstützen.

Der „social-media-Kanal Facebook“ des BVK wurde wieder regelmäßig genutzt, um wichtige Themen, Pressemitteilungen und Termine einer breiten Öffentlichkeit zugänglich zu machen und diente zudem als Meinungsforum für die Mitglieder.

Viele weitere Themen wurden darüber hinaus im vergangenen Geschäftsjahr durch das Präsidium, die Geschäftsführung, die BVK-Kommissionen und Arbeitsgruppen bearbeitet. Diverse Veranstaltungen mit Vertretervereinigungen und Unternehmensvertretern sowie die große Präsenz des Ehren- und Hauptamtes innerhalb und außerhalb des Verbandes haben umfassende Wegmarken des BVK hinterlassen.

Wir möchten dem interessierten Leser mit dem vorliegenden Geschäftsbericht einen Einblick in die vielschichtige Arbeit des BVK ermöglichen und ihm zitierfähige Nachweise und Positionierungen des größten deutschen Vermittlerverbandes an die Hand geben.

Für das Jahr 2015 ist der Verband erneut gut aufgestellt, um die Rahmenbedingungen des Berufsstandes maßgeblich mitgestalten zu können.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'W. Eichele', written in a cursive style.

Dr. Wolfgang Eichele

## ❖❖❖ EIN WORT ÜBER UNS

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) mit Sitz in Bonn, Berlin und Hamburg ist der weitaus mitgliederstärkste Interessenverband der Versicherungs- und Bausparvermittler in Deutschland. Ihm gehören etwa 9.500 Vollmitglieder an und er spricht über die 52 Vertretervereinigungen, die



*BVK-Präsidium: Andreas Vollmer, Ulrich Zander (Vizepräsidenten), Michael H. Heinz (Präsident), Gerald Archangeli (Vizepräsident) (v.l.)*

außerordentliche Mitglieder des BVK sind, für mehr als weitere 30.000 Versicherungsvertreter. Der BVK ist mit fast 1.250 Maklern zugleich auch der größte deutsche Versicherungsmaklerverband. Der BVK ist darüber hinaus die einzige berufsständische Interessenvertretung für Bausparkaufleute.

Die vom BVK vertretenen selbständigen Vermittlerunternehmen beschäftigen mehr als 120.000 Mitarbeiter und Untervertreter. Für die Agenturinhaber ist der BVK Arbeitgeberverband und Tarifpartner der Vereinten Dienstleistungsgewerkschaft (ver.di).

Der BVK vertritt die berufsständischen Anliegen der deutschen Versicherungsvermittler und Bausparvermittler gegenüber den politischen Entscheidungsträgern in Brüssel und Berlin sowie den Versicherungsunternehmen und der Wissenschaft. Er tritt für die rechtlichen Rahmenbedingungen ein, in denen die

Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler sowie die Bausparvermittler in Selbständigkeit und Eigenverantwortung ihren Beruf gestalten können und sie ganz wesentlichen Anteil daran haben, dass mit rund 459 Millionen Versicherungsverträgen die privaten und öffentlichen Haushalte und die Unternehmen einen umfassenden Risikoschutz erhalten und der Einzelne ausreichend für sein Alter versorgt. Kurzum: Wir treten dafür ein, dass der Berufsstand auch in Zukunft seine wichtige sozialpolitische Verantwortung wahrnehmen kann.

Das Präsidium besteht aus Michael H. Heinz (Präsident) sowie Gerald Archangeli, Andreas Vollmer und Ulrich Zander (Vizepräsidenten).



## WIRTSCHAFTLICHE LAGE DER UNTERNEHMEN

Die Versicherungsvermittlerbranche steht unter starkem Druck: Politische Rahmenbedingungen haben zunehmend direkten Einfluss auf die wirtschaftliche Lage der Vermittlerbetriebe, sinkende Zinsen haben vor allem das Lebensversicherungsgeschäft erschwert und durch die Wirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes sind weitere Provisionsabsenkungen vorauszusehen.

*Andreas Vollmer,  
BVK-Vizepräsident,  
Vorsitzender der Kommission  
für Betriebswirtschaft*



Für das Berichtsjahr konnten die Mitgliedsbetriebe dennoch leicht gestiegene Gesamteinnahmen<sup>1</sup> verzeichnen, was mit der Erhöhung des Beitragsaufkommens in der deutschen Assekuranz korrespondiert. Das Beitragsaufkommen der deutschen Assekuranz ist im Vergleichsjahr erneut um 3,1 % auf 187,2 Mrd. € gestiegen.

Durch ein stabiles Kostenmanagement war es möglich, ein nur leicht gesunkenes betriebswirtschaftliches Ergebnis zu erreichen. Die betriebswirtschaftlichen Gesamtkosten in den Vermittlerbetrieben konnten weitestgehend stabil gehalten werden, sind aber nach wie vor mit einem Anteil von 83,5 % (inkl. kalkulatorischer Unternehmerlohn) der Gesamteinnahmen auf einem hohen Niveau.

---

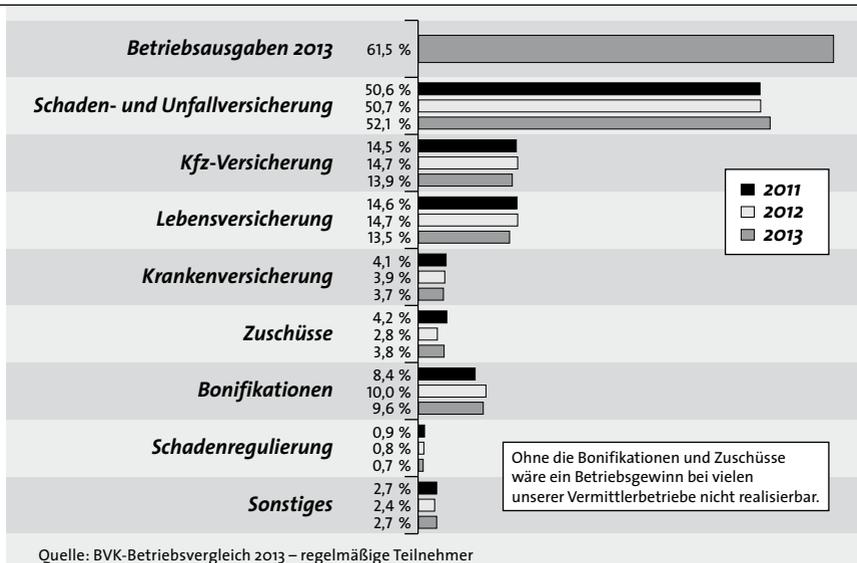
<sup>1</sup> Quelle. BVK-Betriebsvergleich, regelmäßige Teilnehmer

Beachtlich ist in der Vermittlerbranche die Verringerung der am Markt tätigen gebundenen Versicherungsvertreter (-3,9%) sowie der Vertreter mit Erlaubnis (-1,7%). Die Maklerregistrierungen hingegen stiegen erneut, aber nur sehr leicht um 0,5%, so dass aber dennoch festzuhalten bleibt, dass die Zahl der insgesamt am Markt tätigen Vermittler um 2,7% gesunken ist.<sup>2</sup>

### Einnahmenstruktur

Insgesamt dürfte die relativ stabile Situation der Mitgliedsbetriebe auch auf eine starke Sachlastigkeit zurückzuführen sein. 66% der Einnahmen eines durchschnittlichen Vermittlerbetriebes resultieren aus Umsätzen in der Schaden-/Unfallsparte (52,1%) und der Kfz-Sparte (13,9%).

### Einnahmenstruktur in % der Gesamteinnahmen



<sup>2</sup> Quelle: Statistik DIHK

Diese Sparten sind insgesamt weniger Regulierungen und Schwankungen ausgesetzt, als dies in den letzten Jahren bei der Lebensversicherung und der Krankenversicherung der Fall war. Die Provisionseinnahmen aus Vermittlungen von Lebensversicherungen machen einen Anteil in Höhe von 13,5 % an den Gesamteinnahmen aus. In der Krankensparte liegt der Anteil bei 3,7 %.

Weitere maßgebliche Einnahmequellen sind Zuschüsse der Versicherer (3,8 %) und Bonifikationen (9,6 %), die verbandspolitisch jedoch teilweise kritisch zu sehen sind.

*Diplom-Volkswirtin Ariane Kay,  
BVK-Referentin*



### *Kritische Betrachtung variabler Vergütungsbestandteile*

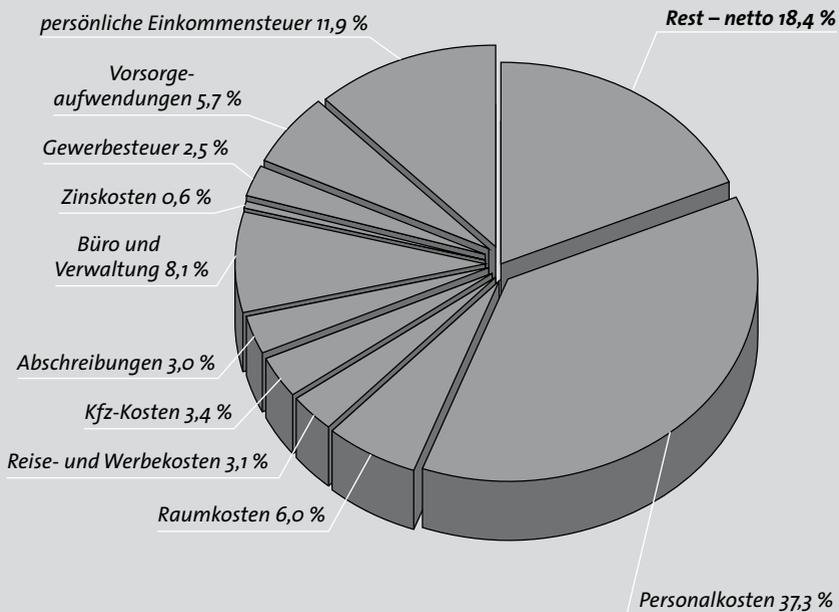
Die Einnahmen aus der Schaden- und Unfallversicherung sowie ein Großteil der Einnahmen aus der KfZ-Versicherung werden zur Deckung der Betriebskosten benötigt. Geht man davon aus, dass die verbleibenden Einnahmen in Höhe von 39,5 % noch zu fast einem Drittel aus unsicheren, produktionsabhängigen Einnahmen bestehen, so wird die Problematik von hohen, variablen Vergütungselementen offensichtlich.

Diese variablen Vergütungselemente – Bonifikationen und Zuschüsse – erreichten im Jahr 2013 einen weiter gestiegenen Anteil an den Gesamteinnahmen, nämlich 13,4 %. Das Erreichen dieser Vergütungsanteile hängt unter anderem von As-

pekten ab, die mitunter nicht direkt vom Vermittler beeinflussbar sind. Auch ist es kritisch zu beurteilen, dass es sich um Zahlungen handelt, die in aller Regel aufgrund von einseitigen Willenserklärungen des Versicherers geleistet werden, damit auch einseitig abänderbar oder sehr kurzfristig widerrufbar sind. Wenn diese eingeplanten Einnahmen nicht realisiert werden können, ist das in vielen Fällen Existenz bedrohend.

Zu bemerken ist mit einem Blick in die Auswertungen der einzelnen Größenklassen der Teilnehmerbetriebe, dass die großen und größeren Betriebe, also diejenigen, die Gesamteinnahmen von 400.000 Euro und mehr haben, von Bonifikationen überdurchschnittlich profitieren. Zusammen mit den Einnahmen aus Zuschüssen und Garantien machen diese unsicheren Einnahmebestandteile 14,6% der Gesamteinnahmen aus.

### Was bleibt dem Vermittler nach Abzug seiner Kosten übrig?



Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2013 – regelmäßige Teilnehmer

### *Kostensituation*

Die Betriebsausgaben betragen 61,5 % der Gesamteinnahmen und sind damit stabil zum Vorjahresvergleich. In den Betriebsausgaben bilden die Personalkosten mit einem Anteil von 37,3 % der Gesamteinnahmen den größten Posten. Raumkosten (inkl. kalkulatorischer Mietkosten) sind leicht auf 6 % angestiegen. Reise- und Werbekosten, Kosten der betrieblich genutzten Fahrzeuge, Zinskosten, Abschreibungen und die sonstigen Kosten sind kaum Schwankungen unterworfen.

### *Kalkulatorischer Unternehmerlohn*

Der kalkulatorische Unternehmerlohn gehört zu den Kosten eines Unternehmens und ist ein Äquivalent für das Gehalt, das einem Angestellten bei gleichwertiger Tätigkeit in einem Unternehmen der gleichen Branche gezahlt würde. Dem Unternehmerlohn kommt eine wichtige Bedeutung zu, da Gehaltszahlungen bei einem Einzelkaufmann, einer OHG oder einer KG nicht wie bei Kapitalgesellschaften als Personalaufwand gewinnmindernd verbucht werden, sondern die Arbeitsleistung wird durch den Gewinn abgegolten. Damit dieser Kostenbestandteil dennoch in der Kalkulation oder bei einer Bestimmung des Unternehmenswertes einbezogen werden kann, findet dieser eine kalkulatorische Berücksichtigung. Der kalkulatorische Unternehmerlohn im Jahr 2013 betrug durchschnittlich 22 % der Gesamteinnahmen, was den verbleibenden „Netto-Rest“ weiter reduziert. Damit ist der prozentuale Unternehmerlohn zum Vorjahr stabil.

Der wirtschaftliche Erfolg der Versicherungsunternehmen ist auch zukünftig in hohem Maße abhängig von der Leistungsfähigkeit des selbständigen Vertriebs. Das Bewusstsein der gegenseitigen Abhängigkeit ist zu stärken. Der Vertrieb ist an dem Erfolg der Versicherungsunternehmen zu beteiligen, der wirtschaftliche Erfolg des Versicherers darf nicht Resultat von Provisionssenkungen und Eingriffen in die Vermittleragenturen sein.



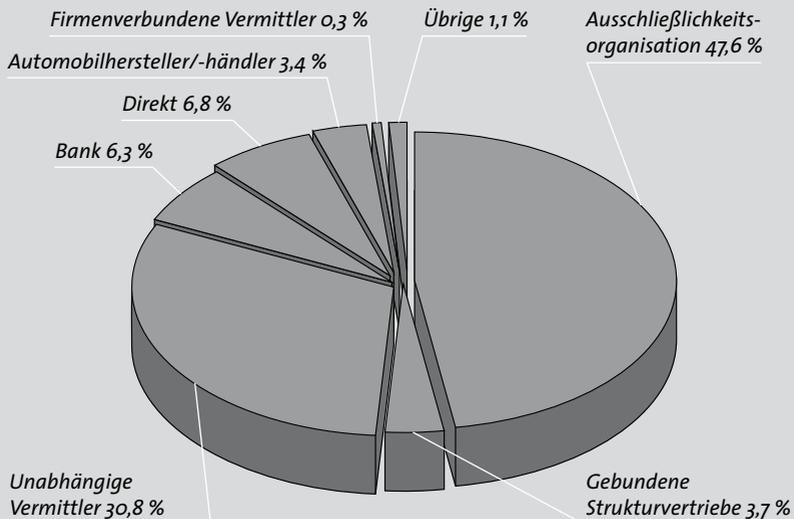
## VERÄNDERUNG DER VERTRIEBSANTEILE

*Die Ausschließlichkeitsorganisation bleibt der stärkste Vertriebskanal bei Schaden- / Unfallversicherungen*

Auch im Jahr 2013 konnten die Ausschließlichkeitsorganisationen der Versicherer sich als stärkster Vertriebsweg in der Schaden- und Unfallsparte behaupten. Das belegen die Ergebnisse der jährlich durchgeführten Studie von Towers Watson. Die Ausschließlichkeitsvermittler trugen mit knapp 50 % zum Neugeschäft bei. Die unabhängigen Vermittler liegen mit knapp 31 % Vertriebsanteil noch weit dahinter. Erstmals rangiert der Direktvertrieb vor dem Bankenvertrieb.

Betrachtet man die einzelnen Sparten ist festzustellen, dass der Anteil des Direktvertriebs im Kfz-Geschäft einen Sprung auf fast 10 % gemacht hat. Einbußen von zwei Prozentpunkten mussten die unabhängigen Vermittler hinnehmen.

### Vertriebswegeanteile – Gesamtmarkt 2014



Quelle: Towers Watson Vertriebswege-Survey zur Lebensversicherung

Veränderung der Vertriebsanteile

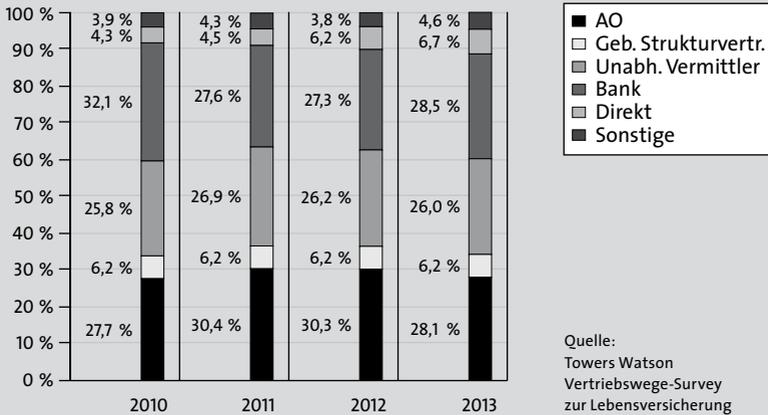
Auch im Unfallgeschäft dominiert die Ausschließlichkeit, wobei die unabhängigen Vermittler ihren Anteil auf 22 % ausdehnen konnten. Gebundene Strukturvertriebe sind die Verlierer und sinken hinter die Banken auf den 4. Platz. Nur noch knapp hinter der Ausschließlichkeit liegen die Makler mit 42 % Anteil am Neugeschäft in der Haftpflichtversicherung.

In der Sachversicherung bleiben die Anteile nahezu unverändert. Der Absatz wird von den personenorientierten Absatzwegen dominiert, (d. h. der Ausschließlichkeit, den unabhängigen Vermittlern und Banken).

*Banken haben den größten Anteil am Vertrieb von Lebensversicherungen*

Ganz knapp liegt die Ausschließlichkeit mit einem Marktanteil von 28,1 % in diesem Jahr hinter den Banken mit 28,5 %. Die unabhängigen Vermittler liegen ebenfalls mit 26 % mit geringem Abstand dahinter. Auffallend ist die Steigerung

**Vertriebswegeanteile Leben 2014 (APE\* Leben gesamt Vorjahresvergleich)**



\* APE = Annual Premium Equivalent  
(Summe aus laufenden Neubeiträgen und 10 Prozent der Einmalprämien)

der Geschäfte mit Einmalbeiträgen, von denen vor allem die Banken profitiert haben. Hinzu kommt, dass die Lebensversicherer in ihrer Vertriebsstrategie zunehmend den Bankenvertrieb ausbauen.

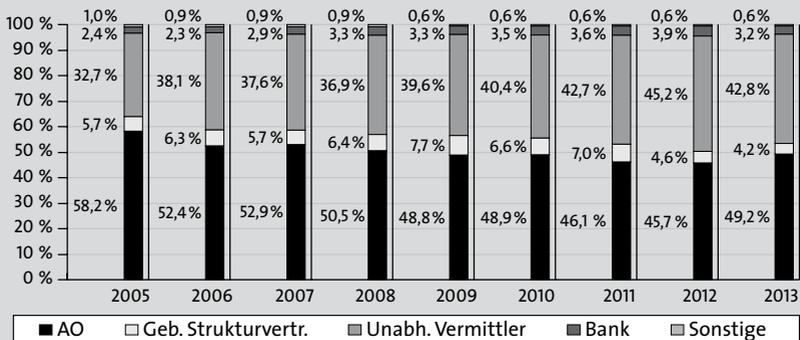
Das Geschäft mit laufenden Beiträgen ist am Markt um 13 % gesunken, was auf die allgemeine Marktentwicklung zurückzuführen ist. In diesem Segment fiel die Ausschließlichkeit mit 31,2 % knapp hinter die unabhängigen Vermittler zurück, die sich noch mit einem Anteil von 32,3 % behaupten konnten.

Im Geschäft mit Einmalbeiträgen dominiert der Bankenvertrieb eindeutig mit 40 % vor den anderen Vertriebswegen. Der Direktvertrieb konnte ebenfalls einen starken Zuwachs erreichen und hat nun einen Anteil am Vertrieb von 28 %. Der Maklervertrieb gilt in diesem Segment als Verlierer, mit nur noch 23 % (Vorjahr: 41 %) musste er große Einbußen hinnehmen.

### *Ausschließlichkeit bleibt stärkster Vertriebsweg in der privaten Krankenversicherung*

Die Ausschließlichkeitsorganisation erhöhte erstmals seit die Umfrage durchgeführt wird, ihren Anteil deutlich. Trotz eines Rückgangs des Neugeschäfts von etwa 20 % am Markt konnte die Ausschließlichkeit die Verluste gering halten und

### **Vertriebswegeanteile Krankenvollversicherungen**



Quelle: Towers Watson Vertriebswege-Survey zur Lebensversicherung

Veränderung der Vertriebsanteile

führt mit einem Anteil von 45,6% klar die Neugeschäftsabschlüsse an. Die unabhängigen Vermittler rangieren mit 37,2% auf dem zweiten Platz.

Krankenvollversicherung

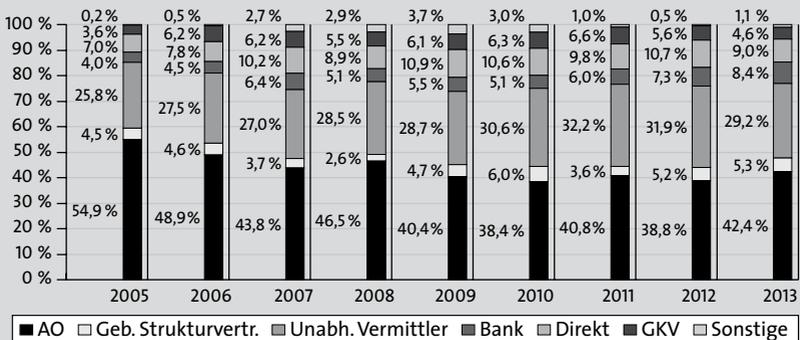
Mit einem Vertriebsanteil von 49,2% wird jede zweite Police von Ausschließlichkeitsvermittlern vertrieben. Die unabhängigen Vermittler gaben 2,5% an die Ausschließlichkeit ab und konnten noch einen Anteil von 42,8% erreichen. Die sonstigen Vertriebswege Banken und Direktvertrieb spielen beim Verkauf der Vollversicherung keine große Rolle.

Zusatzversicherung

Auch bei den Zusatzversicherungen konnte die Ausschließlichkeit ihren Vorsprung mit einem Anteil von nunmehr 42,4% gegenüber den unabhängigen Vermittlern (29,2%) noch ausbauen. Überraschend konnten die Banken ihren Anteil auf 8,4% ausweiten, was einem Zuwachs von 15% entspricht.

Bei standardisierten Produkten, z. B. der Zahnzusatzversicherung, konnte der Direktvertrieb eine Erhöhung der Anteile verzeichnen.

Vertriebswegeanteile Krankenzusatzversicherung



Quelle: Towers Watson Vertriebswege-Survey zur Lebensversicherung



## KONTAKTE ZUR EUROPÄISCHEN KOMMISSION UND ZUM EUROPAPARLAMENT

Der BVK hatte auch im Jahre 2014 mehrfach Gelegenheit, seine Positionen in gemeinsamen Gesprächen mit Vertretern der Europäischen Kommission sowie mit Abgeordneten des Europäischen Parlamentes auszutauschen. Hauptthemen dieser Gespräche waren insbesondere die Entwicklungen im Rahmen der IMD II, die Umsetzung der Finanzmarktrichtlinie MiFID II sowie die sogenannten Finanzprodukte für Kleinanleger (PRIPS-Produkte).



*Ass. jur. Ulrich Zander,  
BVK-Vizepräsident*

Im Zuge der Europawahl im Mai 2014 führte der BVK eine Umfrage bei den Mitgliedern des ECON-Committees durch, um die jeweiligen Positionen zu den für den Berufsstand bedeutsamen Themenkreisen abzufragen: Zukunft für den Berufsstand, Anwendungsbereich der geplanten Versicherungsvermittler-richtlinie (IMD II), PRIPS-Produkte, Offenlegung der Provision und Zukunft für kleinere Unternehmen im Finanzdienstleistungssektor. An dieser Umfrage nahmen die Europaabgeordneten Burkhard Balz (MdEP), Markus Ferber (MdEP), Dr. Werner Langen (MdEP) und Dr. Andreas Schwab (MdEP) teil, alle Mitglieder des ECON-Committees-Ausschuss für Wirtschaft und Währung im Europäischen Parlament.

Nach der Europawahl veröffentlichte der BVK seine europapolitischen Positionen, um noch einmal deutlich zu machen, wo die Kernanliegen des Verbandes liegen. Diese „Positionen“ wurden den politischen Entscheidungsträgern vorge-

legt, um Einfluss auf die Entwicklung auf europäischer Ebene im Sinne des berufspolitischen Standes zu nehmen.

## ❖ NEUFASSUNG DER EU-VERMITTLERRICHTLINIE (IMD II)

Das vergangene Jahr hat zwar viel Munition für Diskussionen im Rahmen der Umsetzung gegeben, leider jedoch noch keine konkreten Regelungen. Immerhin



*Treffen bei BIPAR mit der luxemburgischen Delegation:  
Théo Jacoby, Dr. Wolfgang Eichele, Ulrich Zander, Volker Fink, André Lamotte,  
Anja C. Kahlscheuer und Robert Herr (v. l.)*

haben jedoch die beiden entscheidenden Organe, Europäisches Parlament und Europäischer Rat, ihre Vorschläge zur Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie abgegeben.

So entschied das Europäische Parlament in seiner Sitzung vom 26. 2. 2014 über die Änderungsvorschläge des Wirtschafts- und Währungsausschusses (ECON) vom 22. 1. 2014. Das Europäische Parlament hat dabei die Vorschläge des ECON-Ausschusses in vielen Punkten bestätigt. Es hat sich zum einen für einen erweiterten Anwendungsbereich der Versicherungsvermittlerrichtlinie ausgesprochen. Künftig sollen daher auch Beratungs- und Vermittlungstätigkeiten durch Versicherungsunternehmen im direkten Kontakt mit den Versicherten (sogenannter Direktvertrieb) als auch die Vermittlung über Websites und andere Medien als Versicherungsvermittlung angesehen werden. Darüber hinaus hat das Europäische Parlament die beruflichen Anforderungen dahingehend konkretisiert, dass

zukünftig innerhalb eines Zeitraums von fünf Jahren eine selbständige Fortbildung und geeignete Schulungen im Umfang von mindestens 200 Stunden durchlaufen werden sollten. Damit hat das Europäische Parlament die Anforderungen der Initiative der deutschen Versicherungsbranche „gut beraten“ im Wesentlichen übernommen, wenngleich derzeit noch nicht feststeht, ob es sich bei den Stunden um 45 Minuten- oder um 60 Minuten-Stunden handelt.

Hinsichtlich der Offenlegung von Provisionen hat das Europäische Parlament beschlossen, dass Versicherungsvermittler dem Kunden die Art (Honorar oder Provision) und die Quelle der Vergütung (Kunde oder Versicherungsunternehmen) offenlegen muss. Dies soll gleichermaßen für die Lebens- und Nichtlebensversicherungsprodukte gelten. Auf Nachfrage soll der Vermittler über weitere nicht mehr spezifizierte Details informieren. Den Mitgliedstaaten bleibt dabei ausdrücklich gestattet, weitergehende Offenlegungspflichten im eigenen Land einzuführen.

Als weiteres Gremium hat der Europäische Rat am 8. 9. 2014 über den Text der IMD II einen ersten Kompromissvorschlag abgegeben. Dieser Text wird daher für 2015 Diskussionsgrundlage für die sogenannten „Trilog-Verhandlungen“ sein, d. h. die Verhandlungen zwischen der Europäischen Kommission, dem Europäischen Parlament und dem Europäischen Rat.

Das Papier des Europäischen Ministerrates zur IMD II sieht dabei zum jetzigen Zeitpunkt folgende wesentliche Gesichtspunkte vor. Das Thema „Provisionsoffenlegung“ wird dabei vom Europäischen Rat genauso beurteilt wie vom Europäischen Parlament. Das Thema „Weiterbildung“ wird jedoch nicht so konkret durch eine Anzahl von Stunden vorgegeben wie noch im Entwurf des Europäischen Parlamentes. Neu ist die Bezeichnung der Versicherungsvermittlerrichtlinie. Die IMD II soll künftig in Insurance Distribution Directive (IDD) umbenannt werden. Damit würde aus der Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD) eine Versicherungsvertriebsrichtlinie.

Über den weiteren Fortgang der Diskussion und die anstehenden Trilogverhandlungen werden wir berichten. Hier muss abgewartet werden, was das kommende Jahr bringt.

## ❖ NEUFASSUNG DER EU-FINANZMARKTRICHTLINIE (MiFID II)

Am 14. Januar 2014 haben das Europäische Parlament, die Europäische Kommission und der Europäische Rat in den Trilog-Verhandlungen einen gemeinsamen Entwurf vereinbart. Das Parlament hat diese Vereinbarung mit Entscheidung vom 15. April 2014 bestätigt, so dass der Text am 13. Mai 2014 durch den Europäischen Rat verabschiedet wurde. Diese Regularien müssen nun bis zum

*Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer,  
BVK-Geschäftsführerin*



3. Juli 2016 durch die einzelnen Länder umgesetzt werden. Im Rahmen dieser Umsetzung wird ESMA, die zuständige europäische Aufsichtsbehörde (Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde) mit Sitz in Paris, technische Anweisungen erlassen. Entscheidend im derzeitigen neuen Text dürfte sein, dass im Rahmen der unabhängigen Beratung bei Investmentprodukten keine Provisionen mehr in Rechnung gestellt werden dürfen. Wie diese Regelungen im Einzelnen durch die nationalen Staaten umgesetzt werden, bleibt abzuwarten. Hierfür haben die Länder nunmehr zwei Jahre Zeit.

## ❖ KLEINANLEGERFINANZPRODUKTE (PRIPS)

Für die PRIPS-Produkte konnte im Berichtszeitraum nur eine Einigung dahingehend getroffen werden, dass es ein „Key Information Document“ geben wird. Im August 2014 hat die Europäische Kommission EIOPA als europäische Aufsichtsbehörde den Auftrag erteilt, sogenannte technische Standards für die PRIPS-Produkte zu entwickeln. EIOPA wird sich daher mit der Frage zu beschäftigen, was PRIPS-Produkte sind und wie der Vertrieb dieser Produkte in der Praxis auszusehen haben wird. Dieses Verfahren wird im Jahr 2015 durch den BVK kritisch begleitet werden.

## ❖ EIOPA

Die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge (EIOPA) hat im Jahr 2014 ein Diskussionspapier herausgegeben, an dem sich alle Mitgliedstaaten und ihre Interessenvertreter beteiligen können. Dieses Konsultationsverfahren, welches durch die Europäische Kommission an EIOPA herangetragen wurde, betrifft die technischen Anweisungen gemäß Artikel 91 der Finanzmarkttrichtlinie 2004/39/ECMiFID. Diese technischen Anweisungen betreffen im Wesentlichen den möglichen Interessenkonflikt im Rahmen des Vertriebes von Versicherungsprodukten. Der BVK nahm die Gelegenheit wahr, zu den dort aufgeworfenen Fragen Stellung zu beziehen, und hat dabei im Wesentlichen folgende Kritikpunkte vorgetragen: Der BVK hat noch einmal bekräftigt, dass die Absicht, einheitliche Standards für den Vertrieb von Versicherungsprodukten und Finanzanlageprodukten zu entwickeln, grundsätzlich begrüßenswert ist. Im Zuge der Entwicklung darf jedoch nicht außer Acht gelassen werden, dass die nationalen Gegebenheiten in den einzelnen Mitgliedstaaten von unterschiedlicher Natur sind.

Im Rahmen der Überarbeitung der MiFID-Regelungen und der technischen Vorgaben müssen daher die Besonderheiten der Versicherungsprodukte gegenüber den Anlageprodukten in den einzelnen Ländern berücksichtigt werden. Eine Verschärfung weitergehender Pflichten, wie sie bereits über §§ 60 ff. des Versi-

*Paul Carty,  
BIPAR-Präsident a. D.,  
und Ulrich Zander,  
BVK-Vizepräsident und  
BIPAR-Schatzmeister (v.l.)*



cherungsvertragsgesetzes (VVG) für die Frage der Beratung, Information und Dokumentation für Versicherungsvermittler geregelt sind, lehnt der BVK daher ab. Auch lehnt der BVK die Pauschalübertragung der Bankenregulierung auf den Vertrieb von Versicherungsprodukten ab. In Bezug auf die Notwendigkeit von weiteren Offenlegungspflichten wiederholte der BVK noch einmal seine in der Vergangenheit schon mehrfach formulierten Positionen. Das Ergebnis des Konsultationsverfahrens muss abgewartet werden.



## LEBENSVERSICHERUNGSREFORMGESETZ / KUNDGEBUNG / HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Vier Tage nach der Jahreshauptversammlung des BVK wurde am 27. 5. 2014 der Referentenentwurf des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) vom Bundesministerium der Finanzen (BMF) veröffentlicht. Die am Konsultationsverfahren beteiligten Verbände bekamen eine Frist zur Stellungnahme bis zum 30. 5. 2014 um 10:00 Uhr gesetzt, also drei Tage nach Veröffentlichung inklusive Christi Himmelfahrt als kirchlicher Feiertag. Der BVK war einer von zwei



*Über 800 Teilnehmer, die aus allen Teilen Deutschlands angereist waren, zählte die BVK-Kundgebung am 3. Juli 2014*



Vermittlerverbänden, die am schriftlichen Anhörungsverfahren teilnehmen durften. Insgesamt hat der BVK drei Stellungnahmen abgegeben, die in diesem Geschäftsbericht im Anschluss veröffentlicht sind. Zum einen handelt es sich um die originäre BVK-Stellungnahme im Rahmen des Anhörungsverfahrens, zum anderen um die Stellungnahme mit den anderen Vermittlerverbänden sowie ein Positionspapier der gesamten Versicherungsbranche zusammen mit ver.di.

Bereits am 4. 6. 2014 fand ein Gespräch des Präsidenten des BVK, Michael H. Heinz, und des Hauptgeschäftsführers des BVK, Dr. Wolfgang Eichele, mit dem stellvertretenden Fraktionsvorsitzenden der CDU/CSU-Fraktion, zuständig für

*MdB  
Anja Karliczek,  
BVK-Präsident  
Michael H. Heinz  
und BdV-Vor-  
standssprecher  
Axel Kleinlein (r.)*



den Finanzmarkt, Ralph Brinkhaus, MdB, statt. Es folgten zahlreiche Gespräche mit Mitgliedern des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages zum LVRG. Parallel dazu fand eine breit angelegte Aktion mit dem Arbeitskreis der deutschen Vertretervereinigungen e.V. (AVV) gegen die geplante Offenlegung der Provisionen statt.

Der 3. 7. 2014 war der entscheidende Tag für den BVK und dessen Interessenvertretung in Berlin.

Am Vormittag des Tages lud der BVK zu einer Podiumsdiskussion in Berlin ein, bei der die Ergebnisse der Studie „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern“ vorgestellt wurden. Die BVK-Studie, die im Herbst 2013 publiziert worden ist, sollte vor dem Hintergrund der Auseinandersetzung um das LVRG mit namhaften Vertretern

aus Wissenschaft, Vermittlerbranche, Politik und Verbraucherschutz diskutiert werden. Mit über 100 Teilnehmern aus allen Teilen Deutschlands erfuhr diese Veranstaltung ein ungeahntes Interesse. Auch hochrangige Vertreter der Versicherungsbranche waren dabei. Unter der Moderation von Fachjournalistin Rita Lansch diskutierten die CDU-Bundestagsabgeordnete Anja Karliczek (Berichterstatterin für das LVRG im Finanzausschuss des Deutschen Bundestages), Prof. Dr. Matthias Beenken (Fachhochschule Dortmund), Axel Kleinlein (Sprecher des Vorstandes des Bundes der Versicherten) und BVK-Präsident Michael H. Heinz die Studienergebnisse und ihre Bedeutung für die Vermittlerbranche.

Am Nachmittag führte der BVK eine Kundgebung auf dem Potsdamer Platz in Berlin für den Berufsstand durch, wozu an die 800 BVK-Mitglieder aus ganz Deutschland angereist waren. Auf Transparenten, Schildern und Plakaten war z. B. zu lesen: „Wir sichern ab“, „Unseren Kunden verpflichtet“, „Sozialpolitisch unersetzbar“, „Gute Beratung kostet Geld – schlechte ein Vermögen“.

Über eine Großbildleinwand wurde der Film von der diesjährigen Jahreshauptversammlung gezeigt. In der rund 7-minütigen Einspielung äußern sich BVK-Mitglieder, warum ihnen der BVK wichtig ist und was sie mit dem BVK verbindet. BVK-Präsident Michael H. Heinz hielt im Anschluss eine Ansprache und hob die Bedeutung und die Chancen des BVK hervor, als er sagte, dass der BVK als der größte Vermittlerverband in Deutschland während der Gesetzesberatungen zum LVRG viel bewegt hat. Durch die BVK-Kontakte und Verbündete in der Politik wäre der Berufsstand von der drohenden Begrenzung der Provision verschont geblieben ebenso wie von einer verpflichtenden Offenlegung. Präsident Heinz dankte dem AVV und seinem Vorsitzenden Marco Seuffert für die hervorragende Zusammenarbeit bei der Durchsetzung der berufsständischen Interessen.

Nach der Verabschiedung des LVRG veröffentlichte der BVK Informationen und Positionen des BVK über das LVRG für die deutsche Vermittlerschaft.



DIE VERMITTLER

BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLAUTE e.V.

## Stellungnahme

### des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

#### zum Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen

#### Entwurf eines Gesetzes zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (Lebensversicherungsreformgesetz – LVRG)

Bearbeitungsstand: 26. Mai 2014

#### I.

#### Einleitung

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der die Interessen von mehr als 40.000 selbständigen Versicherungsvertretern, Mehrfachagenten und Versicherungsmaklern vertritt, bedankt sich für die Gelegenheit der Stellungnahme zum „Lebensversicherungsreformgesetz“.

Der BVK begrüßt die Absicht des Gesetzesentwurfes, einen gerechten Interessenausgleich zwischen den in einer Risikogemeinschaft verbundenen Versicherten herzustellen. In der gegenwärtigen Situation bevorzugt die bestehende Regelung einseitig die Interessen der aktuell aus einem Versicherungsverhältnis Ausscheidenden gegenüber den Interessen derjenigen, deren Versicherungsverträge erst in der Zukunft fällig werden. Mit dem Gesetzesentwurf soll die Ausschüttung von Bewertungsreserven an die ausscheidenden Versicherten begrenzt werden können, sofern die von einem Versicherungsunternehmen gebildeten Rückstellungen bei den gegenwärtig niedrigen Zinsen nicht ausreichen, um die den verbleibenden Versicherten gegebenen Garantiezusagen zu finanzieren. Durch diesen angestrebten gerechten Interessenausgleich wird aus Sicht des BVK auch dem Grundprinzip „pacta sunt servanda“ Rechnung getragen.

Im Übrigen nimmt der BVK wie folgt Stellung:

Seite 1 von 6

## II.

**Offenlegung der Provisionen**

1. Artikel 2 – Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes

Nach § 61 Abs. 2 VVG soll folgender Absatz eingefügt werden:

„(3) Der Versicherungsvermittler hat dem Versicherungsnehmer die ihm für den Abschluss des Vertrages mit dem Versicherungsunternehmen vertraglich vereinbarte Provision als Gesamtbetrag in Euro mitzuteilen. Er hat dies nach § 62 zu dokumentieren.“

2. Nach Artikel 9 des Entwurfes zum „Lebensversicherungsreformgesetz“ soll die VVG- Informationspflichtenverordnung vom 18.12.2007 (Bundesgesetzblatt I, S. 3004) wie folgt geändert werden:

1. § 2 Abs. 1 Nr. 1 werden die Wörter „bei den übrigen einkalkulierten Kosten sind die einkalkulierten Verwaltungskosten zusätzlich gesondert als Anteil der Jahresprämie unter Angabe der jeweiligen Laufzeit auszuweisen;“ angefügt.

2. § 3 Abs. 1 Nr. 1 werden die Wörter „bei den übrigen einkalkulierten Kosten sind die einkalkulierten Verwaltungskosten zusätzlich gesondert als Anteil der Jahresprämie unter Angabe der jeweiligen Laufzeit auszuweisen;“ angefügt.

3. In § 4 Abs. 4 werden nach den Wörtern „Abschluss- und Vertriebskosten“ die Wörter „und die Verwaltungskosten“ eingefügt.

Der BVK tritt für eine Kostentransparenz bei Versicherungsverträgen ein, die es dem Kunden ermöglicht zu erkennen, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt bzw. die Abschlusskosten abdeckt. Dies wurde vom BVK in verschiedenen öffentlichen Positionen, zuletzt in der „Bonner Erklärung“ der deutschen Versicherungsvertreter vom 11.09.2012 gefordert.

Schon in den Verhandlungen zur ersten Vermittlerrichtlinie, die 2007 in Kraft getreten ist, hat sich der BVK allerdings entschieden gegen eine Offenlegung der Provisionen in Euro und Cent ausgesprochen, weil damit die Kunden eher verwirrt als informiert werden. Die-

Seite 2 von 6

se Auffassung haben wir in unserer Stellungnahme zur überarbeiteten Vermittlerrichtlinie (IMD II) erneut bekräftigt<sup>1</sup>. Der BVK ist der Ansicht, dass mit der Informationspflichtenverordnung (VVG-InfoV) zum Versicherungsvertragsgesetz (VVG) vom 18.12.2007 die Versicherten in Deutschland bereits in einem noch verbraucherfreundlicheren und transparenteren Umfang verpflichtet wurden, bei Lebensversicherungen, der Berufsunfähigkeitsversicherung, der Unfallversicherung und der substitutiven Krankenversicherung die gesamten in der Prämie einkalkulierten Abschlusskosten in Summe und in Euro und Cent auszuweisen. Diese Regelung hat sich bewährt und verschafft den Verbrauchern eine weit aus bessere Vergleichsmöglichkeit der Produktkosten unterschiedlicher Anbieter. Die Kunden können anhand der ausgewiesenen Abschlusskosten nachvollziehen, wie hoch die gesamten Nebenkosten einer von ihnen abgeschlossenen Versicherung sind. Neben dem entscheidenden, vertraglich vereinbarten Versicherungsschutz ist dies für die Verbraucher wichtig und nicht wieviel Provision ihr Vermittler erhält. Da grundsätzlich einheitliche Vertriebskosten in die Kalkulation und Preisbildung einfließen, spielt die Höhe der individuellen Provisionssätze für die Verbraucher keine Rolle.

Vielmehr geben wir zu bedenken, dass bei den jetzt vorgesehenen Regelungen bei den Kunden der Eindruck erweckt wird, dass zusätzlich zu den nach der VVG-InfoV auszuweisenden Kosten die Provision des Vermittlers nach der Änderung durch § 61 Abs. 3 VVG noch zusätzlich anfällt. Der gesetzgeberisch durchaus zu begrüßende Gedanke der Transparenz wird damit konterkariert.

Sinnvoller wäre es sicherlich, im Rahmen eines Renditeeffektes Aufschluss darüber zu geben, wie sich die einkalkulierten laufenden Kosten auf die Rendite eines Lebensversicherungsvertrages auswirken. Damit lässt sich auf einen Blick für den Kunden ein Kostenvorteil erkennen und er ist in der Lage, unterschiedliche Produkte miteinander zu vergleichen und ihre wirtschaftliche Auswirkung zu erkennen. Hinzu kommt, dass damit auch ein direkter Vergleich zwischen den mit Lebensversicherungsverträgen verbundenen laufenden Kosten und den als sogenannter „Total Expense Ratio“ (TER) ausgewiesenen Kosten möglich wäre.

<sup>1</sup> BVK-Stellungnahme vom 08.10.2012 zum Entwurf der Überarbeitung der Vermittlerrichtlinie vom 03.07.2012 zur IMD II  
Seite 3 von 6

### III.

#### Abschlusskosten

Artikel 4 des Entwurfes zum „Lebensversicherungsreformgesetz“ sieht eine Änderung der Deckungsrückstellungsverordnung vom 06.05.1996 (Bundesgesetzblatt I, S. 670), die zuletzt durch Artikel 1 der Verordnung vom 01.03.2011 (Bundesgesetzblatt I, S. 345) geändert worden ist, wie folgt vor:

„2. § 4 wird wie folgt geändert:

- a) In Absatz 1 Satz 2 wird die Zahl „40“ durch die Zahl „25“ ersetzt.
- b) Absatz 4 wird wie folgt gefasst:

„(4) Der von einem Versicherungsunternehmen zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses verwendete Zillmersatz für die Berechnung der Deckungsrückstellung gilt für die gesamte Laufzeit des Vertrages.“

Wir unterstützen den Ansatz, keine gesetzliche Provisionsbegrenzung einzuführen. Derartige Überlegungen gab es im Vorfeld des Gesetzgebungsverfahrens. Eine solche Begrenzung würde die durch Artikel 12 des Grundgesetzes garantierte Berufsfreiheit verletzen sowie auch den Grundsatz der Privatautonomie, der durch die freie Vertragsgestaltung zwischen einem Unternehmen und seinen selbständigen Vermittlern geprägt ist, unterlaufen. Wenn auch die Senkung der Höchstzillmerung auf 25 Promille nur die bilanzielle Rückstellungsmöglichkeit einschränkt, befürchten wir aber, dass die Unternehmen diese Senkung dazu nutzen, durch Provisionskürzungen ihr ureigenes Kostenrisiko auf die Vermittler abzuwälzen. Die gesetzgeberische Intention, Druck auf die Versicherungsunternehmen zur Senkung ihrer Abschlusskosten auszuüben, wird dazu führen, dass letztlich die Vermittler belastet werden und nicht die eigentlichen Adressaten, die Versicherungsunternehmen.

### IV.

#### Stornohaftzeiterweiterung

Der jetzt vorgelegte Referentenentwurf des „Lebensversicherungsreformgesetzes“ sieht erfreulicherweise keine Erweiterung der Stornohaftzeiten vor, wie es in ursprünglichen Überlegungen angedacht war. Seinerzeit hatte der BVK hieran bereits heftige Kritik geübt und ausgeführt, dass eine verlängerte Stornohaftungszeit kein geeignetes Mittel ist, um der gegenwärtigen Niedrigzinsphase entgegenzuwirken. Wir begrüßen es, dass im jetzt

Seite 4 von 6

vorgelegten Referentenentwurf Bestrebungen im Hinblick auf eine Stornohaftzeiterweiterung nicht mehr vorgesehen sind. Dies ist umso bemerkenswerter, da es nicht nachvollziehbar ist, warum gerade Versicherungsvermittler, die mit ihrer sozial- und gesellschaftspolitisch unverzichtbaren Tätigkeit maßgeblich zu dem hohen Absicherungslevel in Deutschland beigetragen haben, Einkommensverluste zugunsten der Versicherungsunternehmen und eine Verlängerung der Stornohaftzeit hinnehmen sollten und letztlich damit das allgemeine Lebensrisiko eines Vertragsstornos über viele Jahre tragen müssen.

## V.

### Aufsicht

Der BVK begrüßt, dass die Handlungsmöglichkeiten der Aufsichtsbehörden gestärkt werden, um problematischen Entwicklungen früher und effektiver begegnen zu können. Dies wird auch zu einer weiteren Vertrauenssteigerung beim Versicherungsnehmer führen. Aus gegebenem Anlass weisen wir aber darauf hin, dass wir eine Übertragung der den kommunalen Gewerbeämtern und Industrie- und Handelskammern obliegenden Aufsicht auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) über Versicherungs- und Finanzvermittler sowie die entsprechenden Makler und Berater ablehnen. Entsprechende Überlegungen halten wir aus mittelständischer und berufspolitischer Sicht für verfehlt. Die bestehende Aufsicht hat sich bewährt. Die Strukturen sind vorhanden, die Aufsicht ist wirtschaftsnah und garantiert sachkompetente und unbürokratische Handhabung. Die jetzigen regionalen Einheiten als Ansprechpartner vor Ort entsprechen den Erfordernissen des regionalen mittelständisch geprägten Marktes. Eine zentrale Behörde wäre durch den erforderlichen großen bürokratischen und kostenintensiven Aufwand nicht in der Lage, die große Anzahl der Versicherungs- und Finanzkaufleute effizient zu beaufsichtigen. Daher erscheint uns die BaFin-Aufsichtslösung für die Versicherungs- und Finanzvermittler als nicht zielführend und wir regen daher an, unsere Gedanken bei den weiteren Überlegungen mit einzubeziehen und das bestehende gewerberechtliche System bei den Selbstverwaltungskörperschaften in Industrie- und Handelskammern für den deutschen Mittelstand zu stärken. Angesichts der positiven Erfahrungen seit der Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie im Jahre 2007 begrüßen wir die Selbstverwaltungslösung und wünschen uns hier eine ausdrückliche einheitliche Zuständigkeitslösung zugunsten der IHK-Organisationen.

**VI.****Fazit**

Der BVK appelliert nachhaltig an die Bundesregierung, bei den weiteren Arbeiten am „Lebensversicherungsreformgesetz“ die mittelständisch geprägten Versicherungsvermittler nicht ohne Not über Gebühr zu belasten. Ohne die qualifizierte Beratung der Versicherungsvermittler wird die deutsche Politik nicht die von ihr selbst gesteckten Ziele einer Verbesserung der privaten Vorsorge erreichen, denn es sind die Vermittler als ehrbare Versicherungskaufleute, die mit hoher Fachkompetenz die Mitbürgerinnen und Mitbürger von der Notwendigkeit des Konsumverzichts für eine privatfinanzierte Altersvorsorge überzeugen. Als tragender Pfeiler unseres Sozialstaates erfüllen die Versicherungsvermittler eine unverzichtbare sozial- und gesellschaftspolitische Aufgabe. Diesem Umstand muss Rechnung getragen werden und es müssen Rahmenbedingungen geschaffen werden, die den Vermittlern als mittelständischen Unternehmen mit Angestellten den nötigen Freiraum geben, um wirtschaftlich und kostendeckend arbeiten zu können. Eine einseitige Risikoverlagerung auf die Vermittlerschaft ist daher abzulehnen.

## GEMEINSAME STELLUNGNAHME DER VERMITTLER VerbÄNDE

### **Gesetzesentwurf der Bundesregierung für ein Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Versicherte (Lebensversicherungsreformgesetz LVRG)**

Der AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V., der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM), der Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e.V. (VGA) und VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V. sind die berufsständischen Interessenvereinigungen der Versicherungsvermittler und vertreten gemeinsam die Interessen von mehr als 150.000 Vermittlern. Wir begrüßen die Bemühungen der Bundesregierung, den aus der langanhaltenden Niedrigzinsphase resultierenden Schwierigkeiten für Lebensversicherungsunternehmen zu begegnen. Eine bedarfsgerechte und bedarfsgemessene Beratung durch Versicherungsvermittler ist nur möglich, wenn die Vielfalt der finanziell gesunden und stabilen Lebensversicherungsunternehmen am Markt gewährleistet ist.

Wir betrachten jedoch mit großer Sorge den zeitlichen Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens. Die Veröffentlichung des Referentenentwurfs am frühen Nachmittag des 27.05.2014 mit einer Fristsetzung für Stellungnahmen bis zum 30.05.2014 morgens ist indiskutabel, um die Vielzahl der technischen Neuerungen in ihrer vollen Breite für den Markt abschätzen zu können. Wie zu erwarten war, sind die gegenüber dem Referentenentwurf geäußerten Bedenken im Regierungsentwurf ohne Berücksichtigung geblieben. Die geplante Verabschiedung im Frühsommer erweckt den Eindruck, dass dem Gesetzgeber nicht an fundierten Stellungnahmen gelegen ist, sondern ausschließlich an einer medienwirksamen Umsetzung unter Ausschluss einer Fachdiskussion. Diese wäre aber umso notwendiger, weil Teile des Gesetzgebungsverfahrens überhaupt nicht mit der Entwicklung in der EU und hier speziell der sog. Vermittlerrichtlinie II (IMD II) abgestimmt sind. Dies beeinträchtigt die wirtschaftlichen Chancen der kleinen und mittelständischen Vermittlerunternehmen und führt in letzter Konsequenz dazu, dass diese für die Beratung gerade in Altersabsicherungsfragen wichtigen Personen zum Spielball eines gesellschaftspolitischen Experiments auf dem Rücken ihrer wirtschaftlichen Existenz werden.

### **1. Transparenz der Vermittlervergütung**

Es ist bedauerlich, dass mit diesem Entwurf und der darin enthaltenen ungefragten Offenlegung, Art. 2, Nr. 2 des Regierungsentwurfs (nachfolgend: RegE) der IMD II vorgegriffen wird. An dieser Stelle wäre ein Abwarten zugunsten einer möglichst einheitlichen europäischen Regelung eindeutig besser gewesen. Aus der Begründung wird deutlich, dass damit ganz andere Ziele als die Stabilisierung der Lebensversicherung verfolgt werden, unter anderem die angebliche Vergleichbarkeit der Vertriebswege untereinander. Zudem erstreckt sich die ungefragte Offenlegung auf alle Sparten ohne Unterscheidung.

Gemeinsame Stellungnahme vom 11.06.2014

Seite 2

Im Rahmen der Verhandlungen zur IMD II und PRIIPs wurden die automatischen Offenlegungspflichten bisher – wenn überhaupt – nur für Lebensversicherungsprodukte mit einem Anlagerisiko für den Kunden behandelt. Selbst bei diesen Produkten kommt es für einen wirksamen Verbraucherschutz in erster Linie darauf an, dass dem Verbraucher die Gesamtkostenbelastung seines Vertrages bzw. Produktes verdeutlicht wird. Hier gibt es sehr gute Ansätze mit einer Kostenkennziffer bzw. einer Renditeabschlagskennziffer dem Kunden die Kostenbelastung aufzuzeigen. Wichtig sind gerade für den Verbraucher nicht eine Vielzahl von Informationen und Zahlen, sondern die richtigen Informationen.

Die vorgesehene Regelung der Offenlegung der Vermittlervergütung wird deshalb in dieser Form abgelehnt. Die in Art. 2, Nr. 2 RegE vorgesehene automatische Offenlegung führt dazu, dass der Kunde diese Information nicht richtig einordnen kann. Denn zum einen hat der Kunde keine Marktkenntnis darüber, welche Vergütung üblich ist. Zum anderen sorgen die Angaben des Versicherers bezüglich der rechnerischen Abschluss- und Vertriebskosten und die individuelle Provision bzw. Courtage des Vermittlers für weitere Verwirrungen, da diese nicht deckungsgleich sind (und auch nicht sein können). Die rechnerischen Kosten sind kalkulatorische Kosten. Die individuelle Provision des Vermittlers ist das Ergebnis seiner vertraglichen Verhandlungen mit dem Versicherer bei Abschluss seiner Provisions-/Courtagevereinbarung. Die individuelle Provision/Courtage kann im Einzelfall ober- oder unterhalb der rechnerischen Abschluss- und Vertriebskosten liegen. Mit einer Offenlegung der Provisionen für alle Sparten, d.h. nicht nur den Bereich der Lebensversicherung, werden dem Verbraucher deshalb Steine statt Brot gegeben.

Der administrative Aufwand für die Offenlegung der Vergütung ohne Ansehen der Sparte ist auch außer Verhältnis. So sind auf dem deutschen Markt gemäß dem Statistischen Jahrbuch des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. für das Jahr 2012 insgesamt 570 Versicherungsunternehmen tätig gewesen, davon 93 Lebensversicherungsunternehmen, 49 Krankenversicherer, 211 Schaden- und Unfallversicherungsunternehmen und 32 Rückversicherungsunternehmen. Die Nennung der Vergütung ist in Euro in einzelnen Fällen vor Abschluss des Vertrages nicht zu erfüllen, da gerade im Bereich der Lebensversicherung zunächst das Ergebnis der Risikoprüfung des Versicherers abzuwarten ist.

#### **Andere, aus Sicht der Vermittlerverbände sinnvollere Lösungen**

Der Kunde wird nach dem vorliegenden Entwurf mit einer Vielzahl von Kostenpositionen „beglückt“, die jede für sich keinen Aufschluss über die tatsächliche Kostenbelastung seines Vertrages gibt. Sinnvoller wäre die Verpflichtung der Versicherungsunternehmen, eine Gesamtkostenquote zu nennen. Aus einer derartigen Gesamtkostenquote wäre für den Kunden ohne weiteres erkennbar, welcher Anteil seiner Beiträge tatsächlich für einen Vermögensaufbau verwendet würde. Dies würde auch die Vergleichbarkeit mit anderen Finanzanlageprodukten deutlich erhöhen. Dieser Weg wird von einzelnen Versicherungsunter-

Gemeinsame Stellungnahme vom 11.06.2014

Seite 3

nehmen bereits freiwillig beschränkt und ist – siehe oben – auch Gegenstand der EU-Entwicklung.

Die bisherige Offenlegung der eingerechneten Abschlusskosten reicht auch aus, das Abschlussinteresse des Vermittlers aufzuzeigen. Einer weitergehenden detaillierten Offenlegung bedarf es nicht.

#### **Verfassungskonformes equal level playing field für alle Vertriebskanäle gefordert**

Die Begründung, eine bessere Vergleichbarkeit mit der Honorarberatung herzustellen, überzeugt ebenfalls nicht. Wenn sich die Honorarberatung nur in der reinen Beratung erschöpfen würde, würden aufgrund unterschiedlicher Tätigkeiten Äpfel mit Birnen verglichen.

Sollten die Honorarberater künftig auch gegen eine erfolgsabhängige Vergütung vermitteln dürfen, wäre das Ziel einer edlen Honorarberatung, wie es Teile des Verbraucherschutzes anstreben, konterkariert. Zudem müssten zur Vermeidung einer wettbewerbsrechtlichen Verzerrung die rechtlichen Unterschiede zwischen Provision/Courtage und Honorar angesprochen werden:

#### **Fehlende Vergleichbarkeit der Provision/Courtage mit dem Honorar**

Über die Offenlegung der Provisionen/Courtage wird keine Vergleichbarkeit zum Vermittlertypus des Versicherungsberaters geschaffen. Die Tätigkeit des Versicherungsberaters stellt in der momentanen Ausgestaltung nur einen Ausschnitt der Tätigkeit des Versicherungsvermittlers dar, nämlich die Risikoanalyse und die Beratung. Über die Risikoanalyse und Beratung hinaus umfasst die Provision/Courtage des Versicherungsvermittlers die Vermittlung, die laufende Vertragsbetreuung und die Schadenbearbeitung. Im Gegensatz zum Versicherungsberater unterliegt die Provision/Courtage einer Stornohaftungszeit. Das Honorar des Versicherungsberaters ist bereits nach der Risikoanalyse und der Beratung vollständig verdient und bei Fehlen weiterer Vereinbarungen auch sofort fällig. Die Provision/Courtage des Versicherungsvermittlers ist nur verdient, soweit der Versicherungsvertrag zustande kommt und die Erstprämie tatsächlich gezahlt wird und der Vertrag auch über die Stornohaftzeit (im Bereich Lebensversicherung: 60 Monate) hinaus Bestand hat. Für den Bereich der Lebensversicherung bedeutet das konkret, dass der Kunde bei einem Storno innerhalb der ersten 5 Jahre einen Rückkaufwert erhält, der unterhalb der eingezahlten Beiträge liegt. Im Falle einer Honorarvereinbarung muss der Kunde gewöhnlich einen Honorarbetrag an den Vermittler zahlen, der oberhalb des Rückkaufwertes der Netto-Police liegt, wie zahlreiche höhergerichtliche Urteile zu Honorarvereinbarungen eindrucksvoll belegen. In diesem Zusammenhang sei auf das Urteil des BGH vom 12.03.2014, Az. IV ZR 295/13, hingewiesen, dass eine Honorarvereinbarung zum Gegenstand hatte und feststellte: „Der Vorteil einer vertraglichen Tren-

Gemeinsame Stellungnahme vom 11.06.2014

Seite 4

nung von Versicherungsvertrag und Kostenausgleichsvereinbarung gegenüber der Zillmerung liegt zwar in der höheren Transparenz für den Versicherungsnehmer. Dieser Vorteil ist aber nicht geeignet, den mit einer wirtschaftlichen Entwertung des Rückkaufwertes und dem Risiko einer zusätzlichen Schuldenbelastung verbundenen Nachteil auszugleichen.“ Zudem haben sich mehrere Anbieter, insbesondere aus dem luxemburgischen und liechtensteinischen Markt darauf spezialisiert Verbrauchern Honorarvereinbarungen zu unterbreiten, die stets knapp unterhalb der Schwelle zur Sittenwidrigkeit liegen. Soll so wirksamer Verbraucherschutz aussehen?

Zudem wirkt die Begrenzung auf die Abschlussprovisionen „aus Gründen der Praktikabilität“, S. 24 RegE, verzerrend. Dadurch werden gerade diejenigen Provisionsanreize, die in der Vergangenheit zu Fehlverkäufen geführt haben, ausgenommen – nämlich volumenabhängige Vergütungen. Diese Vergütung kann naturgemäß nicht vor Vertragsschluss in Euro benannt werden, ist aber ein wesentlicher Anreiz für Fehlverkäufe. Nicht umsonst hat sogar der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) in seinem Vertriebskodex derartigen Vergütungen besonderes Augenmerk gewidmet.

Die Transparenz in der Vergütung schafft kein equal level playing field zwischen den Vertriebskanälen und ist in dieser Form unseres Erachtens verfassungswidrig. Nur die freien Vermittler sollen danach ihre Vergütung offenlegen müssen. Angestellte im Vertrieb eines Versicherers müssen, weil sie keine Provision erhalten, ihr Interesse am Abschluss gerade nicht offenlegen. Dies verzerrt den Markt zum Nachteil der freien Vermittler und stellt eine einseitige Benachteiligung dieser Berufsgruppe dar, deren Übereinstimmung mit Art. 3 GG und Art. 12 GG (Eingriffe in den eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb) wir nicht erkennen können. Aus gutem Grund hat hier die IMD II einen anderen Ansatz verfolgt.

Die Vermittlerverbände werden deshalb – sollte der Entwurf in dieser Fassung Gesetz werden – mit einer Verfassungsbeschwerde reagieren.

## 2. Begrenzung der Abschlusskosten

Die Begrenzung der Abschlusskosten wird in dieser Form abgelehnt. Die Preisfindung ist nicht Sache des Staates, sondern obliegt den Parteien bei der Zusammenarbeit. Wenn die Lebensversicherung nicht rentabel ist, hat jeder Versicherer die geeigneten Maßnahmen zu treffen, die notwendig sind, ein rentierliches Produkt zu erhalten. Die neue Grenze von 25 % führt dazu, dass das Niveau der üblichen Vergütung vom Staat vorgegeben und nicht - wie früher im Rundschreiben R5/94 - eine deutlich über dem Durchschnitt liegende Grenze als eine Art Missbrauchsgrenze aufgezeigt wird.

Eine derartig hohe Absenkung von 40 % auf 25 % (dies bedeutet um über 35 %), greift massiv in die Betriebe der Vermittler ein, ohne dass auch nur im Ansatz der Grundsatz der

Gemeinsame Stellungnahme vom 11.06.2014

Seite 5

Verhältnismäßigkeit gewahrt wird. Auch dieser Regelung begegnen deshalb massive verfassungsrechtliche Bedenken.

Viel schlimmer ist jedoch, dass mit dieser Regelung dem Verbraucherschutz ein Bärendienst erwiesen wird. Viele Vermittler werden eine so deutliche Absenkung ihrer Vergütungsmöglichkeiten zum Anlass nehmen, auf die Vermittlung gegen Honorar vom Kunden umzusteigen. Dort gibt es weder eine Begrenzung der Vergütung noch Stornohaftzeiten!

Wenn man sich die zahlreichen Fälle zum Komplex Atlanticlux ansieht, in denen fast durchgängig Vergütungsvereinbarungen in Höhe von 77,94 % abgeschlossen wurden (ohne Stornohaftzeit!) wird deutlich, dass eine Begrenzung der Vergütung von Vermittlern, die Provision oder Courtage vom Versicherer erhalten, nur dann sinnvoll, verhältnismäßig und verfassungskonform ist, wenn auch der Bereich der Honorarberatung und -vermittlung entsprechend geregelt wird. Die deutschen Vermittler haben einen Anspruch auf ein equal level playing field und dürfen nicht zum Spielball gesellschaftspolitischer Experimente und/oder Zeitgeist gemacht werden.

In diesem Zusammenhang sind auch Vorschläge dahingehend, anstatt der Begrenzung des Höchstzillmersatzes eine Regelung von Provisionsobergrenzen vorzusehen und dies mit einer Verteilung der Provisionszahlungen auf 10 Jahre zu verbinden, eine deutliche Absage zu erteilen. Eine solche einheitliche Provisionsbegrenzung wäre verfassungswidrig, da sie - in dem sie ungleiche Vermittlungsvorgänge gleich begrenzt - gegen den verfassungsmäßigen Gleichheitsgrundsatz verstößt.

Dass es staatlicher Eingriffe in den Markt der Vergütung nicht bedarf, zeigt auch das Vorgehen einzelner Marktbeteiligter auf. Um die Attraktivität des Produktes Lebensversicherung zu steigern und Qualitätszeichen zu setzen, haben diese bereits Vorschläge für geänderte Vergütungsmodelle entwickelt. Dies ist in einer Marktwirtschaft der richtige Weg! Durch eine Begrenzung auf 25 % für alle Lebensversicherer werden deshalb diejenigen Versicherer bestraft, die in der Lage sind, mit ihren Vertriebspartnern sinnvolle, der Zeit angemessene Lösungen zu entwickeln.

Gemeinsame Stellungnahme vom 11.06.2014

Seite 6

### 3. Inkrafttreten und Erfüllungsaufwand

Wie bereits unter 1. geschildert, steht der ungefragten Offenlegung der Vergütung in Euro auf Seiten der Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter ein erheblicher administrativer Aufwand für die Erstellung und Pflege von Datenbanken gegenüber. Insoweit vermag auch der angegebene Erfüllungsaufwand für die Information der Versicherungsnehmer nicht zu überzeugen.

Der Erfüllungsaufwand für die zumeist klein- und mittelständischen Vermittlerbetriebe dürfte um ein Vielfaches höher liegen. Auch in dieser Hinsicht werden insbesondere die freien Vermittler unbotmäßig mit Kosten belastet. Dieser Aufwand ist weder in finanzieller Hinsicht zu stemmen, noch ohne Übergangsfrist durchführbar. Nicht umsonst hatte die EU-Kommission bei Ihrem IMD II Vorschlag allein für den Kompositbereich eine 5 jährige Übergangsfrist vorgesehen.

### 4. Fazit

Der RegE ist mit Blick auf die zusätzlichen Pflichten für Vermittler unausgereift und führt zu einer Vielzahl von Verzerrungen zwischen den Vertriebskanälen.

Diese Verzerrungen führen nicht zu einem Transparenzgewinn für den Verbraucher. Transparenz und Vergleichbarkeit von Anlageprodukten jeglicher Form ließe sich durch Ausweisung einer Gesamtkostenquote deutlich einfacher und effektiver erreichen.

Die europäischen Regelungen, wie sie in der IMD II vorgesehen sind, verfügen über einen deutlich differenzierteren Ansatz - ohne Benachteiligung einzelner Vertriebswege. Es sollte unbedingt eine europäische Lösung angestrebt werden.

Der RegE benachteiligt mit seiner Begrenzung der Abschlusskosten einseitig die Versicherungsvermittler. Hier ist der Markt besser geeignet für eine Anpassung der Kostenstrukturen der Lebensversicherung zu sorgen als staatliche Vorgaben.

Insoweit befürworten wir eine Streichung von Artikel 2 Nr. 2 und Nr. 3 RegE, sowie eine Modifizierung von Artikel 2 Nr. 1 b RegE dergestalt, dass in Nummer 2 und Nummer 3 jeweils anstelle der Wörter „Abschluss- und Vertriebskosten“ das Wort „Gesamtkostenquote“ eingefügt wird.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Gemeinsame Stellungnahme vom 11.06.2014

Seite 7

Berlin, Bonn, Frankfurt, Hamburg, 23. Juni 2014



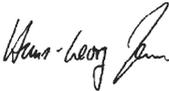
Norman Wirth  
Geschäftsführender Vorstand AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.



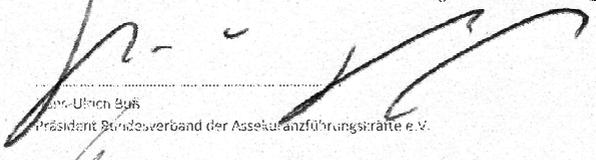
Bundesminister a.D. Friedrich Bohl  
Vorsitzender Bundesverband Deutscher Vermögensberater e.V.



Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.  
Hauptgeschäftsführer Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.



Dr. Hans-Georg Jenßen  
Geschäftsführender Vorstand Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V.



Ulrich Bus  
Präsident Bundesverband der Assekuranzführungssträfte e.V.



Martin Klein  
Geschäftsführer VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V.



### Provisionsoffenlegung verunsichert Kunden und gefährdet Arbeitsplätze!

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), der Verband der Privaten Krankenversicherer (PKV-Verband), die deutschen Vermittlerverbände und die Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft (ver.di) unterstützen die Politik in ihren Bemühungen, die Transparenz im Versicherungsvertrieb zu erhöhen und den Verbraucherschutz insgesamt zu stärken.

Einvernehmlich warnen wir aber vor der jetzt geplanten Offenlegungspflicht für Abschlussprovisionen. Die Neuregelung verleitet nicht nur zu falschen Schlussfolgerungen bei der Produktauswahl des Kunden, sondern sie tangiert die bedarfsgerechte Beratung.

Darüber hinaus sind zahlreiche Arbeitsplätze bedroht, sowohl bei den Versicherern als auch bei den Vermittlerunternehmen. In Folge dieser geplanten Veränderung wird die Versorgung der Menschen mit bedarfsgerechten Produkten, die der Altersvorsorge und der Absicherung von Risiken dienen, gefährdet.

Seit längerem arbeiten die Unterstützer dieser Initiative an einer stetigen Verbesserung der Beraterqualität und deren Nachhaltigkeit. Dazu gibt es die gemeinsam mit Vermittlerverbänden getragene Initiative „gut beraten“ in der Branche. Sie dient dazu, die Vermittler systematisch und nachhaltig in ihrem jeweiligen Tätigkeitsfeld der Vermittlung zu qualifizieren und noch professioneller die bedarfsorientierte Beratung und Produktempfehlungen in den Vordergrund zu stellen. Damit ist unserer Auffassung nach dem Image und dem Verbraucherinteresse sehr viel mehr gedient, als mit einer verwirrenden und über alle Bereiche hinaus geplanten Provisionsoffenlegung.

Denn um Versicherungsprodukte miteinander vergleichen zu können, müssen Kunden die gesamten Abschlusskosten (Vertrieb und Verwaltung) kennen. Diese weisen die Lebens- und Krankenversicherer bereits seit 2008 als Gesamtbetrag in Euro und Cent aus. Die Regelung hat sich bewährt: Sie bietet den Kunden einen aussagekräftigen Vergleich der Produktkosten unterschiedlicher Anbieter.

Ein Provisionsausweis als Basis für den Produktvergleich wäre unseriös. In den Abschlusskosten ist die Provision, die in der Prämie einkalkuliert ist, bereits enthalten. Eine individuelle Provisionsoffenlegung hat nichts mit einem bedarfsgerechten Produkt für Kunden zu tun. Das zu begrüßende Ziel des Gesetzgebers, Transparenz zu fördern, würde so konterkariert.

Wir fordern Sie daher auf, von der geplanten Regelung zur Provisionsoffenlegung Abstand zu nehmen und den bewährten Status quo zur Offenlegung der Abschlusskosten beizubehalten.



Dr. Alexander Ermland,  
Präsident  
Gesamtverband der  
Deutschen Versicherungs-  
wirtschaft e. V. (GDV)



Uwe Laue  
Vorsitzender des Vorstandes  
Verband der Privaten  
Krankenversicherung e. V.  
(PKV)



Ira Gloe-Semler  
Bundesfachgruppenleiterin  
ver.di Vereinte Dienst-  
leistungsgewerkschaft



Michael H. Heinz  
Präsident  
Bundesverband  
Deutscher Versicherungs-  
kaufleute e. V. (BVK)



Peter Wesselhoef  
Präsident  
Verband Deutscher  
Versicherungs-  
makler e. V. (VDVM)



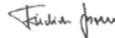
Hans-Ulrich Buß  
Präsident  
Bundesverband der  
Assekuranzführungs-  
kräfte e. V. (VGA)



Lüder Mehren  
Vorstandsvorsitzender  
VOTUM Verband  
unabhängiger  
Finanzdienstleistungs-  
Unternehmen in  
Europa e. V.



Norman Wirth  
Geschäftsführender Vorstand  
AW - Bundesverband  
Finanzdienstleistung e. V.



Bundesminister a. D. Friedrich Bohl  
Vorsitzender  
Bundesverband Deutscher  
Vermögensberater e. V.



### Informationen für Vertretervereinigungen im Zusammenhang mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG)

#### Was ändert sich mit dem LVRG?

- Das LVRG sieht eine Erhöhung der Mindestbeteiligung der Kunden an dem Risikogewinn von bisher 75 % auf künftig 90 % vor (ab 01.01.2015).
- Der Höchstrechnungszins wird zum 01.01.2015 von derzeit 1,75 % auf 1,25 % gesenkt. Der Gesetzgeber reagiert damit auf die anhaltende Niedrigzinsphase (ab 01.01.2015).
- Die Lebensversicherungen weisen künftig auch die Effektivkosten neben den Vertragskosten im Produktinformationsblatt aus; die Offenlegung der Provisionen konnte verhindert werden.
- Die Ausschüttung von Bewertungsreserven auf fest verzinsliche Anlagen wird in Niedrigzinsphasen reduziert und gestrichen. Das Geld verbleibt in einem Topf, der dem Versicherungskollektiv langfristig zugutekommt (ab 07.08.2014).
- Senkung des Höchstzillmersatzes von 40 auf 25 Promille (ab 01.01.2015).
- Keine gesetzliche Begrenzung der Provisionen.

#### Änderung der Deckungsrückstellungsverordnung:

§ 4 Abs. 1 S. 2 DeckRV:

In Absatz 1 Satz 2 wird die Zahl „40“ durch die Zahl „25“ ersetzt.

Absatz 4 wird wie folgt gefasst:

„Der von einem Versicherungsunternehmen zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses verwendete Zillmersatz für die Berechnung der Deckungsrückstellung gilt für die gesamte Laufzeit des Vertrages.“

Mit dem LVRG sollten die Lebensversicherungen für eine lang andauernde Niedrigzinsphase gerüstet und die vorhandenen Mittel gerechter zwischen ausscheidenden und verbleibenden Kunden verteilt werden. Eine wesentliche Neuerung betrifft die Beteiligung ausscheidender Kunden an den Bewertungsreserven auf fest verzinsliche Wertpapiere. Die Unternehmen dürfen diese dann nur noch zur Hälfte an ausscheidende Kunden auszahlen, wenn die zugesagte Leistung aller Versicherten gesichert ist.

Für Vermittler von besonderer Bedeutung ist die Regelung zur Senkung des Höchstzillmersatzes ab dem 01.01.2015.

#### **Keine gesetzliche Beschränkung der Provisionen durch das LVRG**

Ausdrücklich muss darauf hingewiesen werden, dass die (bilanzielle) Absenkung des Höchstzillmersatzes nicht auf eine Provisionskürzung abzielt. Dies wurde durch die Berichterstatterin der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, die Bundestagsabgeordnete Frau Anja Karliczek, ausdrücklich erläutert. Das Gesetz lässt für Auslegungsfragen insoweit keinen Raum. Auch fallen ungezillmerte Produkte nicht in den Anwendungsbereich. Von einigen Versicherungsunternehmen wissen wir, dass Kompensationslösungen bestehen. Die Versicherungsunternehmen übernehmen die Differenz zum Höchstzillmersatz. Das bestehende Provisionsmodell bleibt hier erhalten.

#### **Änderung der Provisionsbedingungen durch das Unternehmen**

Es ist zu erwarten, dass sich die meisten Versicherungsunternehmen aufgrund des Gesetzes veranlasst sehen, Gespräche mit den Vertretervereinigungen hinsichtlich der Änderung von Provisionsbedingungen anzustreben. Eine zwingende gesetzliche Verpflichtung zur Absenkung der Provisionen sieht das LVRG nicht vor.

#### **Rechtliche Überprüfung von einseitigen Änderungsvorbehalten**

Falls sich einzelne Versicherungsunternehmen auf einseitige Änderungsvorbehalte in den Agenturverträgen berufen, um Verhandlungen gar nicht erst aufkommen zu lassen, stellt sich zunächst die Frage nach der rechtlichen Wirksamkeit solcher einseitigen Änderungsvorbehalte.

#### **Hohe rechtliche Anforderungen an einen Provisionsänderungsvorbehalt**

Hier ist zu berücksichtigen, dass hinsichtlich der Wirksamkeit solcher einseitigen Änderungsvorbehalte, vor dem Hintergrund der AGB-rechtlichen Bestimmungen im BGB, seitens der Rechtsprechung hohe Anforderungen gestellt werden. Die Rechtsprechung verlangt, dass Änderungsklauseln transparent sein müssen, indem sie u.a. Anlass und Umfang der Änderung hinreichend konkretisieren (§ 307 Abs. 1 Satz 2 BGB). Vermittler müssen erkennen können, welche Vorgänge die Änderungsbefugnisse des Unternehmens auslösen und inwieweit diese Befugnisse reichen. Außerdem müssen die in der Änderungsklausel genannten Gründe auch inhaltlich eine Änderung rechtfertigen (§ 307 Abs. 1 Satz 1, Abs. 2 bzw. § 308 Nr. 4 BGB).

Daneben sind Klauseln unzulässig, die dem Unternehmen eine Durchsetzung seiner Interessen ohne angemessenen Ausgleich und ohne Berücksichtigung der Interessen der Vermittler gestattet.

Begriffe, wie neue Tarife/neue Produkte, welche als Voraussetzung des Eingreifens von solchen Änderungsvorhalten in diesen genannt sind, könnten den Bestimmtheitsanforderungen aus den AGB-rechtlichen Bestimmungen nicht entsprechen. Auch andere Formulierungen könnten zu weitreichend und damit intransparent sein, so dass dann die rechtliche Wirksamkeit dieser Änderungsvorhalte angreifbar ist. Dies muss im Einzelfall unter Berücksichtigung des Zusammenhangs der vertraglichen Bedingungen geprüft und kann nicht pauschal beantwortet werden.

Es ist damit zu rechnen, dass einige Versicherungsgesellschaften als Reaktion auf die gesetzliche Änderung behaupten, neue Tarife einzuführen, über welche es keine Vereinbarung hinsichtlich der Verprovisionierung gibt. In diesem Fall muss das Unternehmen nachweisen, dass tatsächlich ein neues Produkt vorliegt. Das setzt aus unserer Sicht voraus, dass es sich um ein neues Risiko handelt.

#### **Provisionsbestimmungen dem BVK zur Prüfung vorlegen**

Provisionsänderungsklauseln sollten der Geschäftsführung des BVK zur Prüfung auf ihre Wirksamkeit vorgelegt werden.

Sollte eine wirksame Klausel vorliegen, so wäre dann im konkreten Fall zu prüfen, ob die Voraussetzungen der Anwendung des einseitigen Änderungsvorbehaltes erfüllt sind. Das muss Ihnen dann das Versicherungsunternehmen beweisen. Fordern Sie in diesem Fall das Versicherungsunternehmen auf darzulegen, dass die Voraussetzungen vorliegen und es sich tatsächlich um ein neues Produkt und nicht lediglich um einen modifizierten Tarif handelt.

#### **Wegfall der Geschäftsgrundlage liegt nicht vor**

Sollte ein Unternehmen ein einseitiges Bestimmungsrecht daraus herleiten wollen, dass es sich auf den Wegfall der Geschäftsgrundlage beruft, so ist zunächst zu berücksichtigen, dass die Anwendung dieser rechtlichen Bestimmung eine unternehmerische Notwendigkeit voraussetzt. Dies kann aufgrund der letzten Veröffentlichungen hinsichtlich der im Lebensversicherungsbereich gemachten Gewinne nicht angenommen werden. Ein existenzieller Angriff auf die Lebensversicherungen ist aufgrund der vorliegenden aktuellen Gewinnzahlen nicht ersichtlich. Die Gesetzesänderung ist im speziellen Bereich ein Bilanzierungsproblem. Die Änderung des Garantiezinses von 1,75 % auf 1,25 % kann einen Wegfall der Geschäftsgrundlage aus unserer Sicht ebenfalls nicht rechtfertigen.

#### **Einseitigen Änderungen ohne Verhandlung muss widersprochen werden**

Um eine Zustimmung von Änderungen des Agenturvertrages, ohne Verhandlungen mit dem einzelnen Betroffenen, zu erlangen, haben einige Gesellschaften in der Vergangenheit den Versuch unternommen, die Zustimmung durch sogenanntes konkludentes Handeln zu erreichen. Hier teilten die jeweiligen Gesellschaften den Vertragspartnern mit, dass durch zukünftiges Einreichen von Versicherungsanträgen ab einem bestimmten Zeitpunkt eine Zustimmung zu den neuen Vertragsbedingungen gegeben wird. Sollte ein solcher Fall vorliegen, so muss ausdrücklich durch den Vertreter widersprochen werden. Er muss dabei verdeutlichen, dass in der von der Gesellschaft beschriebenen Handlung keine diesbezügliche rechtliche Erklärung im Sinne einer Zustimmung vorliegt. Es wird empfohlen, dass die Vertretervereinigung mit Vollmacht für alle Kollegen widerspricht, um ein einheitliches Vorgehen zu garantieren.

#### **Gemeinsame Verhandlungen bei Wahrung des Äquivalenzprinzips**

Unsere Handlungsempfehlung für die Vertretervereinigungen in den jeweiligen Häusern besteht darin, dass eine gemeinsame Lösung zwischen VU und Vertreterschaft angestrebt werden soll. Bei den Verhandlungen sollte im wirtschaftlichen Bereich die Äquivalenz gewahrt werden. Das betrifft auch die Auswirkungen auf den Ausgleichsanspruch.

Soweit Vorschläge vorliegen, kann hierzu durch den BVK ein Berechnungstool (vgl. Anlage) zur Verfügung gestellt werden. Bei Verhandlungen von Vertretervereinigungen bzw. einzelnen Vertretern ist immer zu berücksichtigen, dass ein Handelsvertretervertrag unter Einhaltung der Kündigungsfrist jederzeit ohne Angabe von Gründen gekündigt werden kann. Dies wäre dann das letzte Mittel des Versicherungsunternehmens, im Wege einer möglichen Änderungskündigung zu versuchen, die Änderungen durchzusetzen.

#### **BVK bietet bei Verhandlungen Unterstützung an**

Gesellschaften reagieren erfahrungsgemäß sehr unterschiedlich auf die gesetzlichen Änderungen, so dass auch eine Reaktion der Vermittlerschaft entsprechend angepasst sein muss. Sollten Verhandlungen mit der Gesellschaft stattfinden, bietet der BVK begleitende Beratung an. Wie in der Vergangenheit schon praktiziert, können wir auch für Sie mit dem Versicherungsunternehmen verhandeln.

#### **Fazit**

Der BVK bietet Ihnen:

- Überprüfung von vertraglich relevanten Klauseln
- Berechnungstool zur Überprüfung von Angeboten
- Verhandlungsbegleitung

Sprechen Sie uns an.



## BERATUNGSDOKUMENTATION

Das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) in Kooperation mit dem Bundesministerium der Finanzen hatte am 11. 11. 2014 in Berlin zu einem Symposium zum Thema „Beratungsdokumentation“ eingeladen, auf dem Defizite und Verbesserungsmöglichkeiten der Beratungsdokumentation bei Geldanlage und Versicherungen erörtert wurden. Die hochkarätige Veranstaltung wurde in Anwesenheit vom Bundesminister der Justiz, Heiko Maas, des par-



*Dr. Klaus Möller, Gerhard Müller, Hermann-Josef Tenhagen, Michael H. Heinz und Dorothea Mohn (v. l.)*

lamentarischen Staatssekretärs beim Bundesminister der Finanzen, Dr. Michael Meister, sowie Gerd Billen, Staatssekretär im Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz, durchgeführt. Weitere hochrangige Vertreter aus Versicherungs- und Kreditwirtschaft nahmen an dem Symposium teil.

Als einziger Vermittlerverband wurde der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute als Vortragender eingeladen. Anlass des Symposiums war eine vom Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz vorgestellte Studie, die das Ziel hatte, den aktuellen Einsatz der Beratungsdokumentation zu überprüfen und festzustellen, ob die Dokumentationspflichten ihren vorgesehenen Zweck erfüllen oder ob die Pflichten angepasst werden müssten. Die vorgestellte Studie basiert auf einer Untersuchung mittels verdeckter Testkäufe, die das Institut für Transparenz (ITA) erstellt hat. Die in der Studie aufgeführten zentralen Fragestellungen und die zum Ergebnis führenden Methoden und die

Beschreibung der angewandten Untersuchungsinstrumente begegneten im Rahmen der Diskussion bei allen Teilnehmern durchweg erheblichen Bedenken.

Der BVK hat in seiner Stellungnahme zur Studie u. a. kritisiert, dass die Ergebnisse nicht zu einem tragfähigen Ergebnis führen können, da schon die Erhebung allein anhand der Zahl der durchgeführten Testkäufe und Beratungsgespräche nicht repräsentativ ist. Grundsätzlich begrüßt der BVK zwar die Überprüfung der derzeitigen Beratungs- und Dokumentationspraxis im Versicherungsbereich, gleichzeitig wurde aber auch deutlich gemacht, dass in der Versicherungsvermittlung bereits eine ausreichende Regulierung besteht und diese sich auch bewährt hat. Es ist im ureigensten Interesse der Versicherungsvermittler, eine gesetzeskonforme Beratung und Dokumentation durchzuführen, wie sie bereits seit Mai 2007 für alle Versicherungsvermittler vorgeschrieben sind. Die Statistiken sprechen hier eine deutliche Sprache – jährlich sinkende Zahlen von Kundenbeschwerden gegen Versicherungsvermittler beim Ombudsmann für Versicherungen machen gleichzeitig deutlich, dass ein erheblicher Nachbesserungsbedarf im Bereich der Beratungs- und Dokumentationspflichten offenbar nicht besteht.

Hinzu kommt, dass alle BVK-Mitglieder auf den Verhaltenskodex und die Compliance-Regeln des Verbandes verpflichtet sind, die neben der selbstverständlichen Einhaltung von Recht und Gesetz, kaufmännischen Gepflogenheiten und der fairen Wahrung von Kundeninteressen auch die Einhaltung der Beratungs- und Dokumentationspflichten beinhalten. Eine ordnungsgemäße sorgfältige Dokumentation ist für qualifizierte Versicherungsvermittler des BVK eine Selbstverständlichkeit. Die aktuellen kundengerechten und individuellen Lösungen bedürfen daher nach Ansicht des BVK keiner weiteren Standardisierung. Auch wird die Professionalisierung des Berufsstandes darüber hinaus durch die branchenweite Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ forciert, Kompetenz zur Kundenberatung und Fachwissen werden damit langfristig gestärkt, die Bedeutung der Versicherungsvermittlung, insbesondere unter sozialpolitischen Aspekten, wird auch hier unterstützt.

Deutlich gemacht wurde auch, dass ein fundamentaler Unterschied besteht zwischen dem Berufsstand der Versicherungsvermittler, der auf eine solide Absicherung von Lebensrisiken der Kunden abzielt, und dem Verkauf von hochkomplexen Spekulationspapieren wie beispielsweise Lehman-Zertifikate durch Vermittlung von Banken, bei denen viele Verbraucher geschädigt wurden. Die im Bereich der Finanzanlagenvermittlung und -beratung bestehenden Dokumentationspflichten können nicht identisch auf den Versicherungsvermittlerbereich übertragen werden, da hier fundamentale Unterschiede bestehen.

Die BVK-Position wird auch durch Nr. 5 der BVK-Compliance-Regeln gestärkt, in der es ausdrücklich heißt: „Die ordnungsgemäße Dokumentation einer gesetzlich vorgeschriebenen Beratung erfolgt mit besonderer Sorgfalt. Es wird dabei beachtet, dass der Gesetzgeber einen Verzicht auf Beratung und/oder Dokumentation nur als Ausnahme vorgesehen hat“. Ebenso wurde im Rahmen des Symposiums und in der Stellungnahme des BVK eine weitere Verschärfung der Überwachung beispielsweise unter dem Dach der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) abgelehnt. Auch wurde die Position des BVK im Hinblick auf aktuelle Diskussionen zum Regulierungsbedarf bei Internet- und Vergleichsportalen deutlich gemacht. Hier vertrat der BVK die Ansicht, dass die gesetzlichen Anforderungen im Rahmen der Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten ebenso zu erfüllen sind, wie dies bei Versicherungsvermittlern der Fall ist.

In einem durchaus kritischen Schlusswort sprach sich der Staatssekretär im BMJV, Gerd Billen, ausdrücklich für einen Dialog zwischen Versicherern, Vermittlern und Diskussionsteilnehmern aus, um hier die Entwicklung im Bereich der Beratungs- und Dokumentationspflichten der Versicherer und Vermittler positiv zu begleiten und, soweit erforderlich, nach Lösungsmöglichkeiten zu suchen.



## HANDELSVERTRETERRICHTLINIE

Die Europäische Kommission hat am 25. Juli 2014 eine öffentliche Konsultation eingeleitet zum Zwecke der Evaluierung der Handelsvertreterrichtlinie. Es sollte abgefragt werden, ob aus Sicht der Mitgliedstaaten ein Bedürfnis gesehen wird, die Handelsvertreterrichtlinie zu ändern. Der BVK hat diese Gelegenheit genutzt und am 1. 9. 2014 eine Stellungnahme zu dieser Frage abgegeben. Der BVK hat insbesondere vorgetragen, dass er eine Klarstellung dahingehend, dass die Handelsvertreterrichtlinie auch für Versicherungsvermittler gelten soll, begrüßt. Insbesondere regte der BVK an, eine Änderung der Handelsvertreterrichtlinie insofern vorzuschlagen, als dass eine Eigenkündigung des Handelsvertreters aus dem Grund, dass ein Festhalten am Handelsvertretervertrag wirtschaftlich unzumutbar ist, nicht zu einem zwingenden Wegfall des Ausgleichsanspruchs führen sollte. Der BVK stellte hierbei fest, dass diese Regelung heutzutage ihre Berechtigung verloren habe und nicht mehr zeitgemäß sei. Durch eine Änderung dieser Regelung würde der Vertreter auch bei Eigenkündigung eine angemessene Entschädigung für die dem Unternehmen verbleibenden Vorteile nach Ablauf des Vertretervertrages erhalten und die Abhängigkeit des Vertreters vom Unternehmen verringern.



DIE VERMITTLER

BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLUTE e.V.

**Stellungnahme**  
**des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**  
**zur EU-Handelsvertreterrichtlinie vom 18.12.1986 (86/653/EWG)**

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) vertritt die Interessen von mehr als 40.000 Versicherungs- und Bausparkaufleuten. Hierzu zählen Vermittler aller Vertriebswege – Einfirmentreter, Mehrfachagenten und Versicherungsmakler. Wir bedanken uns für die Gelegenheit der Stellungnahme zur Evaluierung der Richtlinie des Rates vom 18.12.1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedsstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter (86/653/EWG) und geben Folgendes zu bedenken:

**1. Anwendbarkeit der Handelsvertreterrichtlinie auch für Versicherungsvermittler**

- a. Vom Wortlaut her gilt die Handelsvertreterrichtlinie nur für Warenvertreter, nicht jedoch für Versicherungs- bzw. Bausparvermittler. In der seinerzeitigen Begründung der Europäischen Kommission zum Richtlinienentwurf der Handelsvertreterrichtlinie wurden sämtliche „Geschäfte“, d. h. Güter und Dienstleistungen, abgedeckt. Versicherungs- und Kreditvermittler wurden jedoch ausgeschlossen. Vor Verabschiedung der Richtlinie beschloss der Rat, sämtliche Dienstleistungen aus dem Anwendungsbereich der Richtlinie zu streichen. Somit gilt die Richtlinie 1986 nur für den Verkauf und Kauf von Gütern durch Handelsvertreter. Der Hinweis auf den Ausschluss von Versicherungs- und Kreditvermittlern wurde gestrichen, da er überflüssig geworden war, weil die Richtlinie lediglich den Verkauf und Kauf von Gütern, nicht jedoch von Dienstleistungen abdeckte. Die Richtlinie definierte jedoch nicht, was unter „Gütern“ zu verstehen ist. Infolgedessen trafen einige der einzelstaatlichen Gesetze keine Unterscheidung zwischen den „Gütern“ und „Dienstleistungen“.

- b. Bemerkenswert ist, dass die Handelsvertreterrichtlinie von 1986 in ihrer Präambel erklärt, dass sie den Schutz von Handelsvertretern anstrebt. Im Gegensatz dazu zielte die Richtlinie 2012/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 09.12.2002 über Versicherungsvermittlung (IMD I) nicht auf den „Schutz“ von Handels- oder sonstigen Vertretern. Ihre Zielsetzung ist es vielmehr, in der Vermittlung von Versicherungsprodukten Tätige zu regulieren und deren grenzüberschreitende Tätigkeiten zu erleichtern. Der zuvor genannte „Schutzgedanke“ ist bei einer möglichen richtlinienkonformen Auslegung der Handelsvertreterrichtlinie vom 18.12.1986 im Bereich der Versicherungsvermittlung zu beachten.
- c. Es gibt einen Präzedenzfall auf europäischer Ebene, der eindeutig feststellt, dass die Richtlinie 1986 nicht für Versicherungsvertreter gilt: In seinem Beschluss vom 06.03.2003 in der Sache C – 449/01 (Abbey Life Insurance) führt der EUGH aus, dass die Richtlinie 86/653 EG vom 18.12.1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedsstaaten betreffend selbständige Handelsvertreter dahin gedeutet wird, dass selbständige Vertreter, die mit dem Anbieten von Lebensversicherungsverträgen, privaten Rentenversicherungen oder Sparverträgen beauftragt werden, nicht in ihren Anwendungsbereich fallen.
- d. Das deutsche Recht stellt klar, dass §§ 84 ff. HGB für alle Handelsvertreter gelten, gleich welcher Branche, was sich aus den §§ 89 b Abs. 5 und 92 HGB ergibt. Problematisch ist also, ob für die Versicherungs- und Bausparvermittler eine richtlinienkonforme Auslegung in Bezug auf die Handelsvertreterrichtlinie notwendig ist. Dies ist umstritten. Die Frage stellt sich also, ob eine Ausdehnung der richtlinienkonformen Auslegung auf die übrigen Vertreter im Interesse der Einheitlichkeit des gesamten Vertreterrechts sinnvoll und wünschenswert ist oder ob nicht wegen der Unterschiedlichkeit der einzelnen Vertreterarten doch differenzierte Rechtsanwendungen den Vorzug verdienen (vgl. Thume, Handbuch des gesamten Außendienstrechts, Band 1, S. 833 ff.). Vor dem Hintergrund des Schutzgedankens der Handelsvertreterrichtlinie und der Einheitlichkeit der deutschen Rechtsordnung ist der richtlinienkonformen Auslegung Vorzug zu geben.
- e. Vertritt man die Position, dass eine richtlinienkonforme Anwendung für das gesamte Vertreterrecht vorzunehmen ist, werden Änderungen der Handelsvertreterrichtlinie auf europäischer Ebene Auswirkungen für das gesamte Vertreterrecht auf nationaler Ebene nach sich ziehen.

## **2. Trotz Handelsvertreterrichtlinie kein einheitliches europäisches Handelsvertreterrecht**

Zur Intension einer Harmonisierung des Handelsvertreterrechts in der EU zeigt die Praxis, dass es bisher kein einheitliches Handelsvertreterrecht gibt (vgl. Gesetzestext der Vertragsstaaten, herausgegeben vom CDH in der CDH-Sammlung, 2. Auflage, 2010). Sollte also eine weitere Vereinheitlichung des europäischen Handelsvertreterrechts angestrebt werden, um z. B. den grenzüberschreitenden Verkehr zu erleichtern, so müssten genaue Vorgaben in die EU-Handelsvertreterrichtlinie mit einbezogen werden, was das Ermessen der Mitgliedsstaaten im Bereich der Umsetzung einschränken würde.

## **3. Produkte bestimmen grenzüberschreitende Tätigkeit**

Bei der Frage, inwieweit die Handelsvertreterrichtlinie die grenzüberschreitende Tätigkeit erleichtert, muss auch auf die Produktspezifität der einzelnen Mitgliedsstaaten abgestellt werden. Gerade z.B. bei Versicherungsprodukten spielt der nationale Markt eine entscheidende Rolle. Das Sicherheitsbedürfnis der einzelnen Mitgliedsstaaten variiert stark, so dass bestimmte Produkte, die in Deutschland nachgefragt werden, im grenzüberschreitenden Bereich keinen Absatz finden werden. Insoweit überlagert die Produktvielfalt die Erleichterungen in der grenzüberschreitenden Tätigkeit.

## **4. Ausgleichsanspruch bei Eigenkündigung**

Wie bereits im Konsultationsverfahren des seinerzeitigen Bundesministeriums der Justiz gegenüber erläutert (vgl. BVK-Stellungnahme vom 19.7.2012) regt der BVK an, eine Änderung der Handelsvertreterrichtlinie insoweit vorzuschlagen, dass eine Eigenkündigung des Handelsvertreters aus dem Grund, dass ein Festhalten am Handelsvertretervertrag wirtschaftlich unzumutbar ist, nicht zu einem zwingenden Wegfall des Ausgleichsanspruchs führt.

Die Regelung, dass Handelsvertreter bei Eigenkündigung keinen Ausgleichsanspruch erhalten, ist eine Schutzbestimmung zugunsten der Unternehmen. Damit könnte der Fall verhindert werden, dass ein Unternehmen insolvent wird, wenn der gesamte Handelsvertreteraußendienst eines Unternehmens geschlossen kündigt und für Konkurrenzunternehmen tätig wird. Ein solcher Fall ist aber in der Versicherungswirtschaft heutzutage nicht mehr denkbar.

Deshalb mag diese Schutzbestimmung im Bereich der Warenhandelsvertreter ggf. noch berechtigt sein, für die Versicherungswirtschaft hat sie ihre Berechtigung jedoch verloren und ist nicht mehr zeitgemäß. Durch eine Änderung dieser Regelung erhält der Vertreter auch bei Eigenkündigung eine angemessene Entschädigung für die dem Unternehmen verbleibenden Vorteile nach Ablauf des Vertretungsvertrages, und die Abhängigkeit des Vertreters zum Unternehmen wird verringert.

Fazit: Der BVK begrüßt im Interesse der Einheitlichkeit des gesamten nationalen Vertreterrechts die bestehende Handelsvertreterrichtlinie. Im Bereich des Ausgleichsanspruchs bei Eigenkündigung bei wirtschaftlicher Unzumutbarkeit sollte die Richtlinie dahingehend geändert werden, dass der Ausgleichsanspruch weiterhin bestehen bleibt.

Bonn, den 30. September 2014

„Der ehrbare Versicherungskaufmann –  
tragende Säule eines neuen Berufsbildes“



## LEITANTRAG JHV 2014

### „DER EHRBARE VERSICHERUNGSKAUFMANN – TRAGENDE SÄULE EINES NEUEN BERUFSBILDES“ ZUR JAHRESHAUPTVERSAMMLUNG 2014

Anlässlich der BVK-Jahreshauptversammlung hat die Mitgliederversammlung des BVK am 22. 5. 2014 den Leitantrag des Präsidiums „Der Ehrbare Versicherungskaufmann – tragende Säule eines neuen Berufsbildes“ einstimmig in Berlin angenommen.



*Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski, Jochen Herwig, Michael H. Heinz, Dr. Marc Surminski, Ralph Brand und Prof. Dr. Bert Rürup (v.l.)*

Der Leitantrag wurde den politischen Entscheidungsträgern in Berlin und Brüssel übermittelt mit der Maßgabe, die Rahmenbedingungen für die Versicherungsvermittler entsprechend anzupassen bzw. zu unterstützen.



DIE VERMITTLER

**Bundesverband  
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

**Leitantrag des Präsidiums**

## **Der ehrbare Versicherungskaufmann – tragende Säule eines neuen Berufsbildes**

Der BVK fordert alle Beteiligten aus Wirtschaft, Politik und Öffentlichkeit sowie alle Vermittler auf, die Rahmenbedingungen entsprechend anzupassen bzw. zu unterstützen.

### **1. Aktive und selbstbewusste Zukunftsgestaltung als Vorbild für die ganze Branche**

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) begegnet den aktuellen und zukünftigen Herausforderungen des Berufsstandes der Versicherungs- und Bausparvermittler mit einem klaren Bekenntnis zur Notwendigkeit der Neuformulierung des Berufsbildes.

Die berufsständische Vereinigung aller Kaufleute, die mit der Absicherung und der Vorsorge ihrer Kunden eine unersetzliche Funktion für den Wohlstand in unserer Volkswirtschaft erfüllen, führt den bereits in den letzten Jahren begonnenen Weg in ein neues und zukunftsfähiges Berufsbild fort und fordert alle Interessierten und Beteiligten aus der Vermittlerschaft, der Versicherungswirtschaft, der Politik und der Öffentlichkeit auf, die Neuorientierung der Vermittler in Deutschland aktiv und neugierig zu begleiten.

### **2. Neupositionierung des Berufsstandes**

Der BVK erkennt, dass die aktuellen und zukünftigen Fragen an den Berufsstand nicht mehr alleine mit den Antworten der Vergangenheit zu lösen sind. Die Veränderung der Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Berufsausübung der Vermittler hat an Komplexität und Dynamik dramatisch zugenommen, und es ist nicht zu erkennen, dass der Veränderungsdruck in der nächsten Zeit geringer werden wird.

Neue Technologien, Informations- und Kaufgewohnheiten einer Klientel, die sich zunehmend von gewohnten Kanälen und Beratungssituationen entfernen, der grund-

sätzliche öffentliche Legitimationsdruck auf die Versicherungswirtschaft, deren uneinheitliche Geschäftspolitik, die Niedrigzinsphase und die auch weiterhin stark ideologiegetriebenen politischen Aktionen unterschiedlicher Interessenlager gestalten das Arbeitsumfeld der Vermittler unberechenbar und höchst volatil.

Die Unternehmen der Versicherungswirtschaft erkennen die grundsätzliche Bedrohung ihres Geschäftsmodells, lassen es aber weitgehend an einer einheitlichen, langfristig tragfähigen und zukunftssicheren gemeinsamen Aktion mangeln. Die Antworten vor allem der kapitalmarktorientierten Gesellschaften zeigen keine Phantasie, die über das alte „Schneller-Höher-Weiter“ mit den überkommenen Vertriebssteuerungsmaßnahmen erkennbar hinausgeht.

Der BVK sieht aus diesem Szenario nur einen zukunftsfähigen Weg: eine komplette Neupositionierung des Vermittlers und eine aktive Gestaltung der geschilderten Rahmenbedingungen aus eigener Kraft. Die notwendige Kreativität und Durchsetzungskraft fußt in der festen Überzeugung, dass die Vermittler in Deutschland weder bei den Unternehmen der Versicherungswirtschaft noch in der Öffentlichkeit und Politik den Stellenwert und das Ansehen genießen, das ihnen aufgrund ihrer wirtschafts-, gesellschafts- und sozialpolitischen Bedeutung zukommt.

Der BVK wird daher auch weiterhin für das neue Vermittlerbild eintreten und lädt alle interessierten Kräfte ein, den dringend notwendigen Umbau zu unterstützen und mitzutragen.

### **3. Das Berufsbild des Vermittlers**

Das vom BVK entwickelte Berufsbild vereinigt alle Vermittler, unabhängig von Rechtsform, Vermittlerstatus oder der Art der Vergütung. Das neue Berufsbild definiert sich nicht wie bisher schwerpunktmäßig über Rechtsnormen, sondern über die grundsätzliche Haltung und die grundsätzliche Meinung über den ehrenwerten Beruf des vermittelnden Kaufmanns.

Der BVK hat für dieses neue Grundverständnis der Angehörigen des Berufsstandes ein Modell entwickelt, das aus drei untrennbaren Komponenten besteht:

1. dem unbedingten und nachprüfaren Bekenntnis zu den Tugenden des Ehrbaren Versicherungskaufmanns, wie sie der vom BVK initiierte Verein Ehrbarer Versicherungskaufleute (VEVK e.V.) formuliert und institutionalisiert hat,
2. der festen Überzeugung, dass eine Beratung und Vermittlung im Verbraucherinteresse nur dann durchgeführt werden kann, wenn der Vermittler über den Nachweis der notwendigen Qualifizierung für seine hochkomplexe und verant-

- wortungsvolle Tätigkeit verfügt, wie er in den Weiterbildungsverpflichtungen der vom BVK mit gegründeten Brancheninitiative „gut beraten“ vorgesehen ist,
3. den Eigenschaften, Kompetenzen und dem Selbstverständnis eines Unternehmers, der sich bewusst allen Aufgaben stellt, die mit der Leitung einer Unternehmeragentur oder eines Maklerunternehmens verbunden sind, und aus dieser Grundhaltung heraus selbstbewusst, aktiv und eigenverantwortlich auftritt und handelt.

Der Vermittler neuen Zuschnitts führt – unterstützt von BVK und Vertretervereinigung – die Verhandlungen mit seinen Geschäftspartnern aus der Versicherungsbranche auf Augenhöhe und verhandelt die Rahmenbedingungen und Konditionen seiner Geschäftstätigkeit als selbstbewusst handelnder und verhandelnder Kaufmann, der gesetzgeberische Eingriffe in seine unternehmerische Freiheit, insbesondere durch Provisionsbegrenzung, Verlängerung der Stornohaftzeit sowie verbraucherfeindliche Bürokratisierung, ablehnt.

Nur diejenigen Vermittler, die dieses neue Berufsbild verkörpern, werden zukunftsfähig sein. Durch die Identifikation mit diesen Voraussetzungen für die Ausübung eines ehrenwerten und durch konsequentes und selbstbewusstes Auftreten als Unternehmer gestützten Berufes werden unabdingbar das Ansehen und die Bedeutung des Berufsstandes wachsen.

Der BVK übernimmt mit der Formulierung, Propagierung und Umsetzung im Dialog mit allen beteiligten Interessengruppen eine Vorreiterrolle. Diese ergibt sich aus der festen Überzeugung, damit einen alternativlosen Weg zur Zukunftssicherung des Berufsstandes und zur verbrauchergerechten Versorgung mit dringend notwendiger Absicherung und Vorsorge zu beschreiten.

#### **4. Verhaltenskodex des BVK (Compliance-Regeln)**

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat Ende 2012 mit seinem Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten seinen Mitgliedsunternehmen auferlegt, nur noch mit solchen Vertriebspartnern zusammenzuarbeiten, die den Verhaltenskodex des GDV als Mindeststandard anerkennen und praktizieren.

Es entspricht dem Selbstverständnis des BVK als stärkstem Vermittlerverband, eigene Verhaltensregeln auf der Grundlage des neuen Berufsbildes zu formulieren, die für alle BVK-Mitglieder Gültigkeit entfalten.

Neben der Einhaltung von Recht, Gesetz und kaufmännischen Gepflogenheiten steht die Wahrung der Kundeninteressen im Mittelpunkt der Verhaltensregeln. Insbeson-

dere bei Abwerbung und Umdeckung sind wettbewerbsrechtliche Vorschriften und die unbedingte Wahrung des Kundeninteresses zu beachten. Beratung und Betreuung im Antrags-, Leistungs- und Schadensfall sind untrennbare Tätigkeiten des Vermittlers. Ihre Vergütung ist so zu gestalten, dass die Unabhängigkeit der unternehmerischen Handlungen und Entscheidungen des Vermittlers gewahrt wird.

Der GDV hat die BVK-Verhaltensregeln als gleichwertig zu den Grundsätzen im Verhaltenskodex Vertrieb des GDV anerkannt, wobei die BVK-Verhaltensregeln inhaltlich über die des GDV hinausgehen.

Damit garantiert eine BVK-Mitgliedschaft eine Compliance-konforme Tätigkeit jedem Versicherungsunternehmen gegenüber. Die Mitgliederversammlung fordert die Versicherungsunternehmen auf, diese Verbandslösung in die Praxis umzusetzen und damit das BVK-Mitglied als qualifizierten, tugendhaften und selbstbestimmten Unternehmer anzuerkennen.

### **5. Flexibilität in der Vergütung für alle Vermittler**

Die Provisions- und Courtagevergütung bleibt unsere Leitvergütung. Insoweit beziehen wir uns vollumfänglich auf unseren Leitantrag aus dem Jahre 2012.

Wir geben aber zu bedenken, dass die Versicherungsunternehmen auf veränderte Rahmenbedingungen mit einer unbotmäßig einseitigen Verlagerung der Kostenlast auf die Vermittler reagieren. Exklusivvertriebe werden mehr denn je mit Vertriebssteuerungsmaßnahmen gegängelt, denen jegliche gesetzliche und individualvertragliche Legitimation fehlt. Für alternative Vertriebswege wie Banken, Struktur- und Internetvertrieb werden parallele Produktwelten eröffnet, und bei den eigenen Vertriebspartnern wird der Geist einer gegenseitigen Exklusivität durch Illoyalität verletzt.

Der BVK fordert in der konsequenten Umsetzung seines neuen Vermittlerbildes, beim notwendigen Umbau des Geschäftsmodells auch die Vergütungsformen flexibel für den unternehmerischen Vermittlerbetrieb unabhängig vom Vermittlerstatus zu gestalten. Jeder Vermittler muss aus eigenem unternehmerischem Kalkül heraus die individuelle Entscheidung über eine Vergütungsform treffen können.

Verabschiedet durch die Mitgliederversammlung des BVK

Berlin, den 22. Mai 2014



## FINANZANLAGENVERMITTLERGESETZ UND -VERMITTLUNGSVERORDNUNG

Durch Artikel 3 des Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz) wurde in der Gewerbeordnung (GewO) ein neuer § 34h über den Honorar-Finanzanlagenberater eingeführt. Diese Vorschrift trat am 1. 8. 2014 in Kraft. Hintergrund für die



*Ulrich Schönleiter,  
Ministerialdirigent a. D.  
im Bundeswirtschafts-  
ministerium, und  
Dr. Wolfgang Eichele,  
BVK-Hauptgeschäftsführer  
(v. l.)*

Einführung der Bezeichnung des „Honorar-Finanzanlagenberaters“ ist, dass für Kunden zukünftig transparenter gemacht werden soll, ob entsprechend in Anspruch genommene Leistungen der Anlageberatung durch Provisionen des Produktanbieters oder aber durch Honorare der Kunden vergütet werden. Für den Honorar-Finanzanlagenberater finden im Wesentlichen die Regelungen für den Finanzanlagenvermittler (§ 34f GewO) Anwendung. Ergänzend hierzu wurden einige Vorschriften nur für den Honorar-Finanzanlagenberater in der Finanzanlagenvermittlungsverordnung aufgenommen.

Die Verordnung zur Änderung der Finanzanlagenvermittlungsverordnung wurde dem BVK zur Stellungnahme zugesandt. Im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens hatte der BVK die Möglichkeit, hierzu Stellung zu nehmen. Die Stellungnahme des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute ist auf der Homepage [www.bvk.de](http://www.bvk.de) einzusehen.

Im Wesentlichen begrüßt der BVK die Intention, dass auf den Honorar-Finanzanlagenberater weitgehend die Regelung für den Finanzanlagenvermittler Anwendung findet und für den Honorar-Finanzanlagenberater keine eigene Verordnung erlassen werden soll. Problematisch wurde allerdings hier in der Stellungnahme angemerkt, dass Honorar-Finanzanlagenberater zur Offenlegung und Auskehr von Zuwendungen verpflichtet sein sollen. Dies galt nach dem Verordnungsentwurf unabhängig davon, dass diese Pflicht erst dann eingreifen soll, wenn es in Folge der Beratung zu einer Vermittlung kommt und die vermittelte Finanzanlage nicht provisionsfrei erhältlich ist. Eine solche Regelung war nach Ansicht des BVK abzulehnen, da damit eine Lockerung des Provisionsabgabeverbotes zu befürchten ist, die sich auch auf den reinen Versicherungsvermittlerbereich auswirken könnte. In diesem Zusammenhang wurde auf die bereits vorliegende Stellungnahme des BVK vom 20. 9. 2012 verwiesen.

Aus Sicht des BVK ist es insbesondere für Kunden/ Anleger wichtig, diesen eine Wahl zwischen Honorar- und Provisionsberatung zu ermöglichen. Nicht zuletzt im Hinblick auf das verloren gegangene Vertrauen in die Finanzberatung durch die Finanzkrise erscheinen dem BVK klare Bezeichnungen für die angebotenen Dienstleistungen und eine konsequente Sicherstellung der Regelungen zur Erreichung einheitlicher Standards erforderlich. Dem Kunden soll die volle Transparenz über die aktuell angebotenen Beratungsformen dargelegt werden. Dies gilt sowohl für die honorargestützte Beratung als auch für die provisionsgestützte Beratung.

Der BVK hat in seiner Stellungnahme begrüßt, dass die gleichen Erlaubnis- und Registrierungsvoraussetzungen auf alle Akteure, die Kunden im Finanzanlage- oder Vermögensanlagefragen beraten, Anwendung finden. Eine Gleichbehandlung ist gerade zum Schutz des Kunden sinnvoll.



## FINANZAUF SICHT

Im Jahr 2014 wurde der „Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung der Finanzaufsicht über Versicherungen“ vorgelegt. Aus Sicht des BVK könnte dieser im Hinblick auf einige Neuregelungen auch Gruppierungen der BVK-Mitglieder betreffen. Denn der Entwurf enthält mehrere Aspekte, die – insbesondere für Versicherungsmakler – problematisch sind. Aus diesem Grund hatte der BVK



DIE VERMITTLER

**Bundesverband  
Deutscher  
Versicherungskaufleute e.V.**

Berufsvertretung und Unternehmensverband  
der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute

Michael H. Heinz · BVK · Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn

**Michael H. Heinz**  
Präsident

Frau  
Anja Karliczek, MdB  
Mitglied des Finanzausschusses  
Deutscher Bundestag  
Platz der Republik 1  
11011 Berlin

13. 10. 2014

### **Drucksache 430/14**

Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung der Finanzaufsicht  
über Versicherungen

Sehr geehrte Frau Karliczek,

wir vertreten als Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) die Interessen von mehr als 40.000 selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleuten in Deutschland. Der nunmehr vom Bundeskabinett beschlossene „Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung der Finanzaufsicht“ könnte im Hinblick auf einige Neuregelungen auch Gruppierungen unserer Mitglieder betreffen. Daher möchten wir Ihr Interesse gern auf einige Aspekte lenken, die unserer Ansicht nach berücksichtigt werden sollten.

- Zu § 32 Ausgliederung

In Abs. 2 heißt es:

... Insbesondere hat das ausgliedernde Unternehmen hinsichtlich der von der Ausgliederung betroffenen Funktionen und Versicherungstätigkeiten sicherzustellen, dass

1. das Unternehmen selbst, seine Abschlussprüfer und die Aufsichtsbehörde auf alle Daten zugreifen können,
2. der Dienstleister mit der Aufsichtsbehörde zusammenarbeitet und
3. die Aufsichtsbehörde Zugangsrechte zu den Räumen des Dienstleisters erhält, die sie selbst oder durch Dritte ausüben kann.

...

Wenn davon ausgegangen werden muss, dass mit dem hier angesprochenen „Dienstleister“ auch ein Versicherungsmaklerunternehmen gemeint sein soll, stellt sich die Frage, ob die in



Bundesverband  
Deutscher  
Versicherungskaufleute e.V.

Ziff. 2. formulierte Forderung bedeutet, dass vorgesehen ist, dass die Aufsichtsbehörde (BaFin) künftig auch direkt als Aufsicht für Versicherungsmakler fungieren wird.

Z.Zt. obliegt die Aufsicht über Versicherungs- und Finanzvermittler sowie die entsprechenden -makler und -berater den kommunalen Gewerbeämtern und Industrie- und Handelskammern. Die bestehende Aufsicht hat sich bewährt. Die Strukturen sind vorhanden, die die Aufsicht wirtschaftsnah, sachkompetent und unbürokratisch garantieren.

Die jetzigen regionalen Einheiten als Ansprechpartner vor Ort entsprechen den Erfordernissen des regionalen mittelständisch geprägten Marktes. Eine zentrale Behörde wäre durch den erforderlichen großen bürokratischen und kostenintensiven Aufwand nicht in der Lage, die große Anzahl der Versicherungs- und Finanzkaufleute effizient zu beaufsichtigen.

Erläuterungsbedürftig ist auch die Formulierung unter Ziff. 3. Zunächst wäre selbstverständlich wieder zu klären, ob grundsätzlich mit dem „Dienstleister“ auch ein Maklerunternehmen gemeint sein kann.

Die nächsten Fragen, die sich stellen, sind:

- Sollen die Zugangsrechte jederzeit und ohne Ankündigung ausgeübt werden können?
- Welche Rechte sollen diese Zugangsrechte beinhalten?
- Werden die Rechte anderer (Kunden) z.B. datenschutzrechtlich berührt?
- Können die hier erwähnten Dritten auch Versicherungsunternehmen sein?

Würde mit der Gesetzesänderung tatsächlich bezweckt werden, den Versicherungsunternehmen im Verhältnis zu Versicherungsmaklern derartig weitreichende Rechte einzuräumen, wären Konflikte vorprogrammiert.

Der Versicherungsmakler ist selbständiger Gewerbetreibender, unabhängig von den Versicherungsunternehmen und seinen Kunden vertraglich verbunden. Der Makler steht „im Lager“ des Versicherungsnehmers. Er ist nach gefestigter Rechtsprechung „treuhänderähnlicher Sachwalter“ des Versicherungsnehmers. Diese Aufgabe kann ein Versicherungsmakler selbstverständlich nur dann erfüllen, wenn seine Unabhängigkeit von den Versicherungsunternehmen gewährleistet ist. Die angesprochenen VAG-Regelungen mit ihren weitreichenden Eingriffsbefugnissen stehen eindeutig im Widerspruch zum Status des Maklers.

Wir möchten Sie bitten, diese Aspekte in Ihre Überlegungen einzubeziehen. Für einen eventuellen Gedankenaustausch stehen wir Ihnen selbstverständlich jederzeit zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Präsident

zunächst die Mitglieder des federführenden Finanzausschusses angeschrieben, um auf einige dieser Aspekte aufmerksam zu machen. Darüber hinaus wurde in der BVK-Geschäftsführung eine umfassende Stellungnahme zu dem Gesetzesentwurf erarbeitet. Dieses Papier wurde ebenfalls u. a. den Mitgliedern des Finanzausschusses zur Verfügung gestellt.



*Dr. Michael Meister,  
Parlamentarischer  
Staatssekretär beim  
Bundesfinanzministerium,  
und Michael H. Heinz*

Diese Vorgehensweise war effizient, denn schließlich wurde der BVK als Sachverständiger zu der öffentlichen Anhörung des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages in Berlin am 3. 12. 2014 eingeladen. Der BVK konnte somit seine Funktion als Berufsverband und Interessenvertretung ein weiteres Mal erfolgreich erfüllen. Denn indem der BVK bei der Anhörung des Bundestags-Finanzausschusses seine Positionen nochmals klar und deutlich darlegen konnte, wurde eine weitere wichtige Möglichkeit ausgeschöpft, die Verbandspositionen bekannt zu machen.



DIE VERMITTLER

BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLER E.V.

## Stellungnahme

des  
Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

### zum Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung der Finanzaufsicht über Versicherungen

BT-Drucksache 18/2956 vom 22.10.2014

Vorlage zur Öffentlichen Anhörung am 3.12.2014

#### I. Allgemeine Anmerkungen

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) vertritt die Interessen von mehr als 40.000 selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleuten in Deutschland. Hierzu zählen Versicherungsvermittler aller Vertriebswege – Einfirmenagenten, Mehrfachagenten und Versicherungsmakler. Der „Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung der Finanzaufsicht über Versicherungen“ könnte im Hinblick auf einige Neuregelungen auch Gruppierungen der BVK-Mitglieder betreffen. Mit dieser Stellungnahme sollen daher einige Aspekte angesprochen werden, die nach Verbandsansicht im Rahmen der Neuregelungen Berücksichtigung finden sollten.

#### II. Stellungnahme im Einzelnen

##### 1. Zu § 32 Ausgliederung

In Absatz 2 finden sich folgende neue Formulierungen (geändert wurde der alte § 64a Abs. 4 VAG):

*„... Insbesondere hat das ausgliedernde Unternehmen hinsichtlich der von der Ausgliederung betroffenen Funktionen und Versicherungstätigkeiten sicherzustellen, dass*

Seite 1 von 6

1. das Unternehmen selbst, seine Abschlussprüfer und die Aufsichtsbehörde auf alle Daten zugreifen können,

2. der Dienstleister mit der Aufsichtsbehörde zusammenarbeitet und

3. die Aufsichtsbehörde Zugangsrechte zu den Räumen des Dienstleisters erhält, die sie selbst oder durch Dritte ausüben kann.

....“

#### Stellungnahme

Die gesetzliche Formulierung kann so verstanden werden, dass mit dem hier angesprochenen „Dienstleister“ auch ein Versicherungsmakler (bzw. eine Maklerin) gemeint sein kann. Sollte diese Auslegungsmöglichkeit beabsichtigt sein, ergibt sich zunächst im Hinblick auf die **Ziffer 1.** ein datenschutzrechtliches Problem. Der jederzeitige Zugriff auf „alle Daten“ erscheint in keiner Weise angemessen und gerechtfertigt. Das Versicherungsmaklerunternehmen ist ein eigenständiges Unternehmen, das eigenverantwortlich die entsprechenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen zu erfüllen hat. Wenn Versicherte den Makler datenschutzrechtlich ermächtigen, bedeutet dies keinesfalls, dass gleichzeitig andere Dritte ermächtigt sein sollen.

Im Hinblick auf die unter **Ziffer 2.** formulierte Forderung stellt sich die Frage, ob diese Regelung bedeutet, dass vorgesehen ist, dass die Aufsichtsbehörde (BaFin) künftig auch direkt als Aufsicht für Versicherungsmakler fungieren wird.

Zurzeit obliegt die Aufsicht über Versicherungs- und Finanzvermittler sowie die entsprechenden –makler und –berater den kommunalen Gewerbeämtern und Industrie- und Handelskammern. Eine Übertragung der Aufsicht auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hält der BVK aus mittelständischer und berufspolitischer Sicht für verfehlt, und zwar aus folgenden Gründen:

- Die bestehende Aufsicht hat sich bewährt. Die Strukturen sind vorhanden, die die Aufsicht wirtschaftsnah, sachkompetent und unbürokratisch garantieren.

- Die jetzigen regionalen Einheiten als Ansprechpartner vor Ort entsprechen den Erfordernissen des regionalen mittelständisch geprägten Marktes. Eine zentrale Behörde wäre durch den erforderlichen großen bürokratischen und kostenintensiven Aufwand nicht in der Lage, die große Anzahl der Versicherungs- und Finanzkaufleute effizient zu beaufsichtigen.
- Angesichts der positiven Erfahrungen seit der Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie im Jahr 2007 begrüßen wir die Selbstverwaltungslösung und wünschen uns hier eine ausdrückliche bundeseinheitliche Zuständigkeitslösung zugunsten der IHK-Organisation.
- Der DIHK hat die Kosten für eine BaFin-Aufsichtslösung im Rahmen der Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts auf 8.000 € jährlich pro Finanzdienstleister beziffert. Demgegenüber wird für eine Erlaubniserteilung für Versicherungsvermittler bei den IHKn etwa 200 € verlangt (vgl. Stellungnahme des DIHK zum Gesetzentwurf der Bundesregierung zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts, BT-Drucksache 17/6051 vom 06.06.2011). Für viele Kaufleute würden die hohen Aufsichtskosten der BaFin einem verfassungswidrigen Berufsverbot gleichkommen.
- Geht man also von rd. 8.000 € jährlichen Mehrkosten für die BaFin-Aufsichtslösung aus, so könnte diese Mehrbelastung nur durch zusätzliche Provisionen oder Honorare der Versicherungs- und Finanzkaufleute verdient werden. Dies würde sich letzten Endes nachteilig für die Verbraucher auswirken. Der dadurch neu entstehende Vertriebsdruck stünde damit im diametralen Gegensatz zu der Motivation des Verbraucherschutzes, den Anlegerschutz zu erhöhen.

Auch die Formulierung unter **Ziffer 3.** ist erläuterungsbedürftig. Zunächst wäre wieder zu klären, ob grundsätzlich mit dem „Dienstleister“ auch ein Maklerunternehmen gemeint sein soll.

Im Übrigen stellen sich u.a. folgende Fragen:

- Sollen die Zugangsrechte jederzeit und ohne Ankündigung ausgeübt werden können?

- Welche Rechte sollen diese Zugangsrechte beinhalten?
- Werden die Rechte anderer (Kunden) datenschutzrechtlich berührt?
- Können die hier erwähnten „Dritten“ auch Versicherungsunternehmen sein?

Wenn die Gesetzesänderung tatsächlich dahingehend ausgelegt werden soll, Versicherungsunternehmen im Verhältnis zu Versicherungsmaklern derartig weitreichende Kontrollrechte einzuräumen, wären praktische und rechtliche Konflikte vorprogrammiert.

Der Versicherungsmakler ist selbständiger Gewerbetreibender, er ist unabhängig von den Versicherungsunternehmen und seinen Kunden vertraglich verbunden. Der Makler steht „im Lager“ des Versicherungsnehmers. Er ist nach gefestigter Rechtsprechung „treuhänderähnlicher Sachwalter“ des Versicherungsnehmers. Diese Aufgabe kann ein Versicherungsmakler selbstverständlich nur dann erfüllen, wenn seine Unabhängigkeit von den Versicherungsunternehmen gewährleistet ist. Die neuen Regelungen zu § 32 VAG mit ihren weitreichenden Eingriffsbefugnissen stehen eindeutig im Widerspruch zum Status des Maklers.

#### Fazit

Nach der Einschätzung des BVK ist hinsichtlich der **Ziffer 1.** unbedingt eine Konkretisierung notwendig.

Im Hinblick auf **Ziffer 2.** sollte klargestellt werden, dass die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht nicht direkt als Aufsicht für Versicherungsmakler fungiert.

Die Formulierung in **Ziffer 3.** kollidiert zwangsläufig mit dem Status des Versicherungsmaklers. Hier muss konkretisiert werden, in welchem Umfang der Dienstleister die eingeforderten Zugangsrechte zu gewähren hat. Die pauschale Übertragung der Zugangsrechte auf „Dritte“ ist zu streichen.

## 2. Zu § 54 Vereinfachte Sorgfaltspflichten / § 55 Vereinfachungen bei der Durchführung der Identifizierung

Bei diesen Regelungen handelt es sich nicht um neue Gesetzesformulierungen. Die Überarbeitung des VAG böte jedoch die Möglichkeit, vereinfachte Sorgfaltspflichten auch für Versicherungsvermittler zu formulieren.

### Stellungnahme

Verpflichtete nach dem Geldwäschegesetz sind in der Versicherungsbranche, neben den Versicherern selbst, seit der 3. EU-Anti-Geldwäscherichtlinie (205/60/EG) ausdrücklich auch die Versicherungsvermittler, sofern sie Lebensversicherungen oder Dienstleistungen mit Anlagezweck oder Unfallversicherungen mit Beitragsrückgewähr vermitteln. Ausgenommen sind dabei lediglich die gebundenen Vermittler nach § 34 d Abs. 4 GewO, also diejenigen, die sich über einen Versicherer haben registrieren lassen.

Das bedeutet, dass es in der Vermittlerbranche rund 80.000 nach dem Geldwäschegesetz verpflichtete Makler, Mehrfachagenten und selbst registrierte Ausschließlichkeitsvermittler gibt.

Die Vereinfachungen im Hinblick auf die Sorgfaltspflichten und auf die Identifizierung – sowohl nach den alten §§ 80 e und f VAG, als auch nach den neuen §§ 54 und 55 VAG – gelten jedoch nicht für Versicherungsvermittler, sondern nur für Versicherungsunternehmen.

Diese Regelungen haben also zur Folge, dass die überwiegend kleinen bis mittelständischen Versicherungsvermittlerunternehmen strengeren Sorgfaltspflichten unterworfen sind als Versicherungsgesellschaften, bei denen es sich um Großunternehmen handelt.

Es ist nicht nachzuvollziehen, warum für Versicherungsunternehmen vereinfachte Sorgfaltspflichten und Vereinfachungen bei der Durchführung der Identifizierung gesetzlich gewährleistet werden sollen, entsprechende Vereinfachungen für Versicherungsvermittler nach dem Gesetz jedoch nicht vorgesehen sind.

### 3. Gesetzliche Regelung des Provisionsabgabeverbots

Gemäß § 81 Abs. 3 VAG ist z.Zt. auf Verordnungsebene geregelt, dass die Abgabe der Vermittlungsvergütungen an Personen, die am Versicherungsvertrag beteiligt sind, untersagt ist. Der BVK vertritt die Auffassung, dass das Provisionsabgabeverbot in einer eigenen gesetzlichen Regelung im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) verankert werden soll und unterstützt damit die seinerzeitige Empfehlung des Bundesrates zur gesetzlichen Regelung (vgl. Bundesrats-Drucksache 90/1/12 vom 16.03.2012, S. 15). Damit würde Rechtssicherheit geschaffen und darüber hinaus ein deutliches Signal in Richtung Verbraucherschutz gesetzt. Des Weiteren ist im Rahmen des Provisionsabgabeverbotes insbesondere § 80 Abs. 5 VAG zu beachten: Mit der gesetzlichen Verpflichtung der Provisionsverteilung auf 5 Jahre muss die Weitergabe von Provisionen verboten bleiben, um den Willen des Gesetzgebers nicht zu konterkarieren.

Im Übrigen verweisen wir auf unsere Stellungnahme vom 21. Mai 2012, die als Anlage beigefügt ist.

Bonn, den 5. November 2014

Bundesverband  
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

## ❖❖❖ PROVISIONSABGABEVERBOT

Seit unserer letzten Berichterstattung zu den Entwicklungen des Provisionsabgabeverbotes haben sich keine wesentlichen Neuerungen ergeben. Das seitens der BaFin angekündigte zweite Konsultationsverfahren ist nach wie vor nicht eingeleitet worden.

Seitens des Gesetzgebers wird über die Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes nachgedacht.

*Rechtsanwältin Judith John,  
BVK-Referatsleiterin*



Der BVK hat sich für die Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes eingesetzt. Der Wegfall würde zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten führen und vor allem diejenigen begünstigen, die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position heraus Druck auf eine Absenkung der Provision ausüben können. Das Provisionsabgabeverbot hat über viele Jahrzehnte mit dazu beigetragen, dass der Verbraucher nicht mit falschen Anreizen zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleitet wurde. Aus diesem Grund fordert der BVK, das Provisionsabgabeverbot in einer eigenen gesetzlichen Regelung zu verankern.

Für das Geschäftsjahr 2015 hat der BVK mittlerweile ein Gutachten in Auftrag gegeben, um sich für die noch laufende VAG-Novelle entsprechend positionieren zu können.



## HONORARBERATUNG

Am 1. 8. 2014 trat der neue § 34h Gewerbeordnung über den Honorarfinanzanlagenberater in Kraft. Hintergrund für die Einführung der Bezeichnung des „Honorarfinanzanlagenberaters“ ist, dass für den Kunden zukünftig transparenter gemacht werden soll, ob die entsprechende in Anspruch genommene Leistung der Anlageberatung durch Provisionen des Produkthanbieters oder durch das Honorar des Kunden vergütet wird. Für den Honorarfinanzanlagenberater finden im Wesentlichen die Regelungen für den Finanzanlagenvermittler (§ 34f



*BVK-Haupt-  
geschäftsführer  
Dr. Wolfgang  
Eichele, Staats-  
sekretär Ulrich  
Kelber und  
BVK-Präsident  
Michael H. Heinz  
(v.l.)*

Gewerbeordnung) Anwendung. Ergänzend hierzu werden einige Vorschriften nur für den Honorarfinanzanlagenberater in der Finanzanlagenvermittlungsverordnung aufgenommen. Dies bedeutet u. a., dass auf Finanzanlagenvermittler, die zukünftig allein auf Honorarbasis tätig werden möchten, Änderungen zukommen. Sie benötigen zukünftig eine gesonderte Erlaubnis, die von der bisherigen Erlaubnis nach § 34f Gewerbeordnung in eine Erlaubnis nach § 34h Gewerbeordnung „umgewandelt“ werden kann. Wichtig in diesem Zusammenhang ist allerdings, dass dadurch die Frist, bis zu der Sachkunde nachgewiesen werden muss, nicht verlängert wird. Stichtag für den Sachkundenachweis war daher der 1. 1. 2015.

Der BVK war im Gesetzgebungsverfahren offiziell eingebunden durch Abgabe einer Stellungnahme und Teilnahme an der Anhörung des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages am 18. 3. 2013 (vgl. Geschäftsbericht 2013, Seite 62 f.). Problematisch sieht der BVK die vorgesehene Regelung insoweit, dass der Honoraranlageberater und der Honorarfinanzenanlagenberater die Zuwendungen Dritter an den Kunden weiterreichen muss, wenn es keine Nettoprodukte gibt. Diese Regelung lehnt der BVK ab, da damit eine Lockerung des Provisionsabgabeverbotes zu befürchten sein wird, die sich auch auf den Versicherungsvermittlerbereich auswirken könnte. Aus Sicht des BVK sprechen gewichtige Gründe des Gemeinwohlinteresses für eine Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes. Die Große Koalition hat im Koalitionsvertrag angekündigt, die Honorarberatung weiter ausbauen zu wollen. Der BVK wird das Thema weiter intensiv begleiten.

Zum Thema „Honorarberatung“ hat der BVK eine Arbeitsgruppe eingesetzt, die im Berichtszeitraum zweimal getagt hat (29. 4. 2014 und 10. 12. 2014). Auf Vorschlag des Präsidiums und nach Abstimmung mit dem Präsidialrat hat die Mitgliederversammlung des BVK am 22. 5. 2014 beschlossen, das Thema „Honorarberatung“ in einem eigenen Arbeitskreis weiter zu bearbeiten. Ergebnis der ersten Arbeitsgruppensitzung am 9. 4. 2013 war die Formulierung des Leitantrags zur Jahreshauptversammlung (abgedruckt im Geschäftsbericht 2013, Seiten 56 bis 59) mit der Forderung der flexiblen Vergütungsmöglichkeit für Versicherungsvermittler. In der zweiten Arbeitsgruppensitzung wurden die unterschiedlichen Rahmenbedingungen für Honorarvermittlung und Honorarberatung herausgearbeitet sowie ein Forderungskatalog an die Politik entwickelt. Der BVK wird die Thematik „Honorarberatung“ weiter intensiv begleiten.



## KAMINGESPRÄCHE

Das im Jahre 2013 neu etablierte Forum der „Kamingespräche“ zwischen Vorständen der Versicherungsunternehmen und dem BVK wurde auch im Berichtszeitraum 2014 fortgesetzt. Die Kamingespräche dienen dazu, auf Au-



*Die Teilnehmer des 3. BVK-Kamingesprächs : Dr. Wolfgang Eichele, Stefan Frigger, Wolfgang Hanssmann, Ralf Berndt, Dr. Markus Leibundgut, Gerald Archangeli, Michael H. Heinz, Günther Scholl, Frank Thomsen, Dirk von der Wroge, Andreas Vollmer und Jürgen A. Junker (v.l.)*

genhöhe vermittler- und unternehmensrelevante Themen mit Vertretern der Versicherungswirtschaft zu erörtern. Am 4. 11. 2014 fand das dritte Kamingespräch in Berlin mit sieben Vorstandsmitgliedern von Versicherungsunternehmen und dem BVK statt. Von Seiten des BVK waren der Präsident Michael H. Heinz, die Vizepräsidenten Gerald Archangeli sowie Andreas Vollmer und der Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele anwesend. Von Seiten der Versicherer diskutierten Ralf Berndt (Stuttgarter Versicherungen), Wolfgang Hanssmann (AXA Versicherungen), Jürgen A. Junker (VHV Versicherungen), Dr. Markus Leibundgut (Swiss Life), Günter Soboll (Canada Life), Frank Thomsen (Itzehoer Versicherungen) und Dirk von der Wroge (Mecklenburgische Versicherungsgruppe) mit den Vertretern des BVK. Moderiert wurde die Veranstaltung von Stefan Frigger. Thema des Abends war das neue Berufsbild des BVK sowie die Notwendigkeit einer Fortschreibung der Attraktivität des Vermittlerberufes.

*Kamingespräche*

Teil dieser Weiterentwicklung sei auch die Digitalisierung des Vertriebs. Dabei wurde deutlich, dass der Internetvertrieb nicht die Vertrauensbasis und persönliche und individuelle Beratung des Vermittlers dem Kunden gegenüber ersetzen kann. Wichtig sei es jedoch, dass man sich auf den „hybriden Kunden“, der also affin gegenüber den neuen Medien sei, aber auch die individuelle Beratung schätze, ausrichte. Man war sich einig, die wichtigen Gespräche in weiteren Runden des neu gegründeten BVK-Hauptstadtclubs mit dem BVK fortzusetzen.



## ZUSAMMENARBEIT MIT DEN VERTRETERVEREINIGUNGEN

Die Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen fand auch im Berichtszeitraum wieder auf hohem Niveau statt und konnte intensiviert werden. In den letzten Jahren hat mehr als die Hälfte aller 52 Vertretervereinigungen, die dem BVK angehören, die BVK-Geschäftsführung besucht und kennengelernt.

Der BVK bietet den Vertretervereinigungen an, ihre Vorstandssitzungen in der BVK-Geschäftsführung in Bonn abzuhalten. Weitere Bestandteile des Treffens sind dann das Kennenlernen der BVK-Geschäftsführung, deren Dienstleistungsangebote und ein gemeinsamer Gedankenaustausch mit dem BVK-Präsidenten und dem BVK-Hauptgeschäftsführer sowie den zuständigen Mitarbeitern in der Geschäftsführung. Die BVK-Geschäftsführung berät einige Vorstände der Vertretervereinigungen vor wichtigen Verhandlungen mit ihren Unternehmensvorständen, um eine stärkere rechtliche Position in diesen Verhandlungen einnehmen zu können. Regelmäßig nehmen die Vertretervereinigungen auch die Angebote der Geschäftsführung wahr, neue Versicherungsverträge, Nachträge zu solchen Verträgen und Provisionsänderungsvereinbarungen überprüfen zu lassen. Im Berichtszeitraum wurde dies insbesondere zu den Entwicklungen im Rahmen der Umsetzung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) genutzt.

Aber nicht nur in Bonn wird das Gemeinsame Haus gelebt, sondern auch bei den Mitgliederversammlungen der Vertretervereinigungen vor Ort. Allein im Berichtszeitraum war der BVK bei über 20 Mitgliederversammlungen präsent, überwiegend vertreten durch seinen Präsidenten Michael H. Heinz, und konnte über den Mehrwert einer BVK-Mitgliedschaft berichten und für die Doppelmitgliedschaft werben.

## ❖❖❖ 10. BONNER SPITZENTREFFEN

BVK-Präsident Michael H. Heinz lud am 24. 9. 2014 die Vorstände der Vertretervereinigungen und die Vorstände des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV), die rund 40.000 Versicherungsvertreter in Deutschland vertreten, mit dem Präsidium zum 10. Spitzentreffen der deutschen Versicherungsvertreter in das Hotel Königshof in Bonn ein. Nach der



*Die Teilnehmer des 10. Bonner Spitzentreffens*

Begrüßung durch den BVK folgten Grußworte des AVV-Vorsitzenden Marco Seuffert, der in seiner Begrüßungsansprache das Verhalten der Versicherer beim Gesetzgebungsverfahren zum LVRG kritisierte. Insbesondere monierte er, dass die Unternehmen ihren Vertrieb einzig unter Kostengesichtspunkten betrachten würden und nach wie vor versuchten, die Stornohaftungszeit für ihre Vermittler zu verlängern.

Anschließend berichtete der BVK-Präsident Michael H. Heinz über die Aktivitäten des BVK im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens zum Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG). Er lobte die außerordentlich gute Kooperation mit dem AVV und den Vertretervereinigungen. Diese gute Zusammenarbeit gipfelte am 3. 7. 2014 in der Durchführung einer gemeinsamen Kundgebung am Potsdamer Platz, zu der viele Versicherungsvermittler aus ganz Deutschland angereist waren, und in einer Podiumsdiskussion mit der Bundestagsabgeordneten

und Berichterstatterin im Bundestagsfinanzausschuss Anja Karliczek (CDU), dem Versicherungswissenschaftler Prof. Dr. Matthias Beenken und dem BDV-Vorsitzenden Axel Kleinlein. Es sei mit einigen Änderungen im Bereich der Vergütungsstruktur zu rechnen, hier biete der BVK anwaltliche Begleitung bei den Verhandlungen bzw. bei der Prüfung der entsprechenden Agenturvertragsentwürfe an (s. auch S. 32).



Es folgte ein rechtlicher Vortrag zur Einordnung möglicher Änderungen durch das LVRG in den Agenturverträgen.

Der Nachmittag des Spitzentreffens war geprägt durch europarechtliche Themen. Zunächst referierte BVK-Vizepräsident Ulrich Zander über den Stand der EU-Vermittlerrichtlinie und abschließend informierte Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer die Vorstände der Vertretervereinigungen über die Aktivitäten der Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge (EIOPA). BVK-Präsident Michael H. Heinz und der zweite Vorsitzende des AVV, Peter Pietsch, warben für das Doppelmitgliedschaftsmodell und stellten den Stand der Entwicklungen dar.

## 10. Bonner Spitzentreffen

Ziel dieses Spitzentreffens ist es, gegenüber der Politik, der Versicherungswirtschaft und den politischen Entscheidungsträgern die berufspolitischen Anliegen der deutschen Versicherungsvertreter zu diskutieren, zu formulieren und zu artikulieren und dabei zugleich die wichtige sozialpolitische Bedeutung des Versicherungsvermittlers zu verdeutlichen. Anlässlich des Bonner Spitzentreffens wird regelmäßig eine Resolution verfasst, deren Positionen durch den BVK und die teilnehmenden Vertretervereinigungen gegenüber den politischen Entscheidungsträgern und den Unternehmen vertreten werden.



Einstimmig verabschiedeten die Tagungsteilnehmer die Bonner Erklärung zum Thema „Faire Rahmenbedingungen für ehrbare Versicherungskaufleute als Grundlage ihres sozialpolitischen Auftrags“. Die Bonner Erklärung fasst die aktuellen Forderungen der Versicherungsvermittler zum LVRG, zur Revision der EU-Vermittlerrichtlinie, zur Aufsicht über den Berufsstand und zur Auseinandersetzung über Beratungsdokumentation zusammen. Komplettiert wird das Dokument mit der Feststellung einer Anerkennung des BVK-Verhaltenskodex durch den GDV und dem Bekenntnis zu dem BVK-Berufsbild für alle Versicherungsvermittler.



## BONNER POSITIONEN



### Bonner Erklärung 2014

#### „Faire Rahmenbedingungen für Ehrbare Versicherungskaufleute als Grundlage ihres sozialpolitischen Auftrags“

Die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen, das Präsidium des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) sowie die Vorstände des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV), die zusammen rund 40.000 Versicherungsvermittler in Deutschland vertreten und damit die weitaus größte Interessenvertretung der Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland und Europa sind, verabschiedeten in Bonn die nachstehenden Positionen und fordern die Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft auf, faire Rahmenbedingungen für den Ehrbaren Versicherungskaufmann als Grundlage für seinen sozialpolitischen Auftrag zu schaffen.

#### 1. Lebensversicherungsreformgesetz

Die deutschen Versicherungsvermittler begrüßen, dass der Gesetzgeber mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) zur Stabilisierung der Lebensversicherung in Zeiten des Niedrigzins beigetragen hat, ohne dass der für die Altersvorsorge unverzichtbare und sozialpolitisch bedeutsame Berufsstand der Versicherungskaufleute unangemessen belastet wird. Die deutschen Versicherungsvermittler stellen fest, dass die Senkung des Höchstzillmersatzes von 40% auf 25% nicht bedeutet, dass die Provision auf 25% begrenzt ist, sondern dass die Abschlusskosten nur bis zu dieser Höhe bilanziell geltend gemacht werden dürfen. Hier wird sich zukünftig zeigen, welche Versicherer zu ihren Vermittlern stehen. Das Gesetz jedenfalls verlangt keine Senkung oder Begrenzung der Provisionen. Die deutschen Versicherungsvermittler fordern hier ein partnerschaftliches und faires Verhalten ihrer Vertragspartner. Sie begrüßen die gemeinsamen Anstrengungen des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. und des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. bei der Initiative gegen die zwingende Offenlegung der Provisionen. Nur

durch die gemeinsamen Aktionen konnte der Gesetzgeber davon überzeugt werden, dass die zwingende Offenlegung der individuellen Provision der Vermittler nicht zur Transparenz für den Verbraucher beiträgt, sondern zu gravierenden Wettbewerbsverzerrungen geführt hätte. Die deutschen Versicherungsvermittler fordern die Politik auf, die nunmehr gefundene Lösung der Offenlegung der gesamten Abschlusskosten („Gesamtkostenausweis“) langfristig festzuschreiben, um nicht weitere Verunsicherungen zu Lasten des Verbrauchers zu riskieren.

## **2. Revision der EU-Vermittlerrichtlinie (IMD II)**

Die deutschen Versicherungsvermittler begrüßen den Ansatz des europäischen Parlamentes, den Weg der Minimalharmonisierung vorzusehen, der den Mitgliedstaaten die Möglichkeit lässt, eigenständige Regelungen zu erlassen.

Die deutschen Versicherungsvermittler befürworten die Erweiterung des Anwendungsbereiches der Versicherungsvermittlerrichtlinie auf den Direktvertrieb und den Internetvertrieb, die damit denselben Anforderungen unterliegen sollen wie auch der registrierte Versicherungsvermittler.

Die deutschen Versicherungsvermittler begrüßen es, dass sich die ursprüngliche Absicht der europäischen Kommission, die zwingende Offenlegung der Provisionen und Courtagen auf Kundenwunsch festzuschreiben, nicht durchgesetzt hat. Die deutschen Versicherungsvermittler fordern die Politik in Europa und auf nationaler Ebene auf, bei der Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie maßvoll zu sein und die gerade erst beschlossenen Regelungen zur Offenlegung der Abschlusskosten durch das Lebensversicherungsreformgesetz nicht durch neue Vorgaben zu konterkarieren.

Die deutschen Versicherungsvermittler werden den Vorschlag von EIOPA, nähere Regelungen zur praktischen Ausführung der Vermittlerrichtlinie und insbesondere zum Umfang der Informationspflichten zu entwickeln, kritisch begleiten und fordern auch hier angemessene Maßnahmen, um die unternehmerische Freiheit der mittelständisch geprägten Vermittlerbetriebe nicht über Gebühr zu belasten.

## **3. Provisionsabgabeverbot**

Die deutschen Vermittler setzen sich für die Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes ein.

Ein Wegfall des Provisionsabgabeverbotes würde zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten führen und vor allem diejenigen begünstigen, die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position Druck auf eine Absenkung der Provision ausüben können. Geschwächt würden hingegen vor allem Privatkunden.

Bei Wegfall des Provisionsabgabeverbotes würde die Entscheidung des Kunden, welches Produkt oder welches Versicherungsunternehmen er wählt, davon beeinflusst sein, wie und wo er die höchste Rabattierung erreicht, und nicht von der Qualität des Versicherungsschutzes.

Das Provisionsabgabeverbot hat über viele Jahrzehnte mit dazu beigetragen, dass der Verbraucher nicht mit falschen Anreizen zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleitet und dass die Beratungsqualität durch den Vermittler sichergestellt wurde. Ohne Abgabeverbot ist zu befürchten, dass der Versicherungsnehmer zu schnellen Abschlüssen animiert und selbst dazu verleitet wird, nicht nach seinem eigenen Bedarf Versicherungsverträge abzuschließen, sondern nach der Höhe der Provision, die an ihn fließt, entscheidet.

Daher fordern die deutschen Versicherungsvermittler, das Provisionsabgabeverbot in einer eigenen gesetzlichen Regelung im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) zu verankern. Hier ist der Gesetzgeber gefordert, im Namen des Verbraucherschutzes tätig zu werden.

#### **4. Aufsicht über Versicherungsvermittler**

Die deutschen Versicherungsvermittler begrüßen die bestehende Aufsicht in der IHK-Organisation. Eine Aufsichtslösung, etwa durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistung (BaFin), wie teilweise auf politischer Ebene diskutiert wird, ist nicht zielführend.

Die bestehende Aufsicht hat sich bewährt, die Strukturen sind vorhanden, die Aufsicht ist wirtschaftsnah, sachkompetent und unbürokratisch. Die jetzt regionalen Einheiten als Ansprechpartner vor Ort entsprechen den Erfordernissen des regionalen mittelständisch geprägten Marktes. Eine zentrale Behörde wäre durch den erforderlichen großen bürokratischen und kostenintensiven Aufwand nicht in der Lage, die große Anzahl der Versicherungs- und Finanzvermittler effizient zu beaufsichtigen.

Angesichts der positiven Erfahrungen seit der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie im Jahre 2007 begrüßen die deutschen Versicherungsvermittler die Selbstverwaltungslösung und wünschen sich hier eine ausdrückliche bundeseinheitliche Zuständigkeitslösung zu Gunsten der IHK-Organisationen.

Der DIHK hat die Kosten für eine BaFin-Aufsichtslösung im Rahmen der Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts auf 8.000 € jährlich pro Finanzdienstleister beziffert. Demgegenüber werden für eine Erlaubniserteilung für Versicherungsvermittler bei den IHK'n etwa 200 € veranlagt (vgl. Stellungnahme des DIHK zum Gesetzentwurf der Bundesregierung zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts, BT-Drucksache 17/6051 vom 6. 6. 2011). Für viele Kaufleute würden die hohen Aufsichtskosten der BaFin einem verfassungswidrigen Berufsverbot gleichkommen.

Geht man also von rund 8.000 € jährlichen Mehrkosten für die BaFin-Aufsichtslösung aus, so könnte diese Mehrbelastung nur durch zusätzliche Provision oder Honorare der Versicherungs- und Finanzvermittler verdient werden. Dies könnte sich letztlich nachteilig für die Verbraucher auswirken. Nach alledem erscheint den deutschen Versicherungsvermittlern eine BaFin-Aufsichtslösung als nicht zielführend. Sie fordern daher, das bestehende gewerberechtliche System bei den Selbstverwaltungskörperschaften der Industrie- und Handelskammern für den deutschen Mittelstand zu stärken und explizit gesetzlich zu verankern.

## 5. Beratungsdokumentation

Die deutschen Versicherungsvermittler geben in der aktuellen Konsultationsphase zur Beratungsdokumentation zu bedenken, dass die bestehenden Regelungen zu den Beratungs- und Dokumentationspflichten der Versicherungsvermittler den Kundeninteressen genügen und keiner Neufassung bedürfen. Eine Standardisierung von Beratungsprotokollen ist kontraproduktiv. Sie läuft dem vom Gesetzgeber gewollten Zweck des Verbraucherschutzes zuwider und führt eher dazu, nicht kundengerechte Lösungen anzubieten. Eine Verbesserung der Beratungsqualität ist damit nicht verbunden. Im Übrigen trägt sie den individuellen Beratungsgesprächen nicht Rechnung. Die Dokumentations- und Beratungspflichten werden von den Versicherungsvermittlern ernst genommen. Der Beratungsverzicht wird in der Praxis als Ausnahmeregelung verstanden und auch so gelebt. Schließlich dient die Beratungsdokumentation beiden, den Kunden und den Vermittlern. In diesem Zusammenhang weisen die deutschen Versicherungsvermittler auf die vom BVK entwickelten Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsvermittler hin. Im Hinblick auf Beratungs- und Dokumentationspflichten sehen die BVK-Compliance- und Verhaltensregeln vor, dass die ordnungsgemäße Dokumentation einer gesetzlich vorgeschriebenen Beratung mit besonderer Sorgfalt erfolgt und dabei wird beachtet, dass

der Gesetzgeber einen Verzicht auf Beratung und/oder Dokumentation nur als Ausnahme vorgesehen hat.

Die deutschen Versicherungsvermittler fordern den Gesetzgeber auf, durch eine erneute Änderung der Regelungen zur Beratungsdokumentation den Kunden nicht zu verunsichern.

## **6. Verhaltenskodex des BVK (Compliance-Regeln)**

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat Ende 2012 mit seinem Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten seinen Mitgliedsunternehmen auferlegt, nur noch mit solchen Vertriebspartnern zusammenzuarbeiten, die den Verhaltenskodex des GDV als Mindeststandard anerkennen und praktizieren.

Es entspricht dem Selbstverständnis des BVK als stärkstem Vermittlerverband, eigene Verhaltensregeln auf der Grundlage des neuen Berufsbildes zu formulieren, die für alle BVK-Mitglieder Gültigkeit entfalten.

Neben der Einhaltung von Recht, Gesetz und kaufmännischen Gepflogenheiten steht die Wahrung der Kundeninteressen im Mittelpunkt der Verhaltensregeln. Insbesondere bei Abwerbung und Umdeckung sind wettbewerbsrechtliche Vorschriften und die unbedingte Wahrung des Kundeninteresses zu beachten. Beratung und Betreuung im Antrags-, Leistungs- und Schadensfall sind untrennbare Tätigkeiten des Vermittlers. Ihre Vergütung ist so zu gestalten, dass die Unabhängigkeit der unternehmerischen Handlungen und Entscheidungen des Vermittlers gewahrt wird.

Der GDV hat die BVK-Verhaltensregeln als gleichwertig zu den Grundsätzen im Verhaltenskodex Vertrieb des GDV anerkannt, wobei die BVK-Verhaltensregeln inhaltlich über die des GDV hinausgehen.

Damit garantiert eine BVK-Mitgliedschaft eine Compliance-konforme Tätigkeit jedem Versicherungsunternehmen gegenüber im Sinne des GDV-Verhaltenskodex.

## **7. Das Berufsbild des Vermittlers**

Die deutschen Versicherungsvermittler unterstützen das vom BVK entwickelte Berufsbild, das alle Vermittler vereinigt, unabhängig von Rechtsform, Vermittlerstatus oder Art der Vergütung. Das neue Berufsbild definiert sich nicht wie bisher schwerpunktmäßig über die Rechtsformen, sondern über die grundsätzliche Haltung und

die grundsätzliche Meinung über den ehrenwerten Beruf des vermittelnden Kaufmanns.

Der BVK hat für dieses neue Grundverständnis der Angehörigen des Berufsstandes ein Modell entwickelt, das aus drei voneinander untrennbaren Komponenten besteht:

1. Dem unbedingten und nachprüfbar Bekenntnis zu den Tugenden des Ehrbaren Versicherungskaufmanns, wie sie der vom BVK initiierte Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V. (VEVK) formuliert und institutionalisiert hat.
2. Der festen Überzeugung, dass eine Beratung und Vermittlung im Verbraucherinteresse nur dann durchgeführt werden kann, wenn der Vermittler über den Nachweis der notwendigen Qualifizierung für seine hochkomplexe und verantwortungsvolle Tätigkeit verfügt, wie er in den Weiterbildungs-Verpflichtungen der vom BVK mit begründeten Brancheninitiative (gut beraten) vorgesehen ist.
3. Den Eigenschaften, Kompetenzen und dem Selbstverständnis eines Unternehmers, der sich bewusst allen Aufgaben stellt, die mit der Leitung einer Unternehmeragentur oder eines Maklerunternehmens verbunden sind, und aus dieser Grundhaltung heraus selbstbewusst aktiv und eigenverantwortlich auftritt und handelt.

Der Vermittler neuen Zuschnitts führt – unterstützt von BVK und Vertretervereinigungen – die Verhandlungen mit seinen Geschäftspartnern aus der Versicherungsbranche auf Augenhöhe und verhandelt die Rahmenbedingungen und Konditionen seiner Geschäftstätigkeit als selbstbewusst handelnder und verhandelnder Kaufmann, der gesetzgeberische Eingriffe in seine unternehmerische Freiheit, insbesondere durch Provisionsbegrenzung, Verlängerung der Stornohaftzeit sowie verbraucherfeindliche Bürokratisierung, ablehnt.

Die deutschen Versicherungsvermittler fordern von ihren Vertragspartnern, den Versicherungsunternehmen, Dialogbereitschaft und die aktive Unterstützung für die notwendige Weiterentwicklung des Berufsbildes.

Bonn, 24. September 2014



## VERTRIEBSRECHTSSYMPOSIUM

Am 22. Oktober 2014 fand zum zweiten Mal das Symposium zum Versicherungsvertriebsrecht, organisiert vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster sowie der Rechtsanwaltssozietät Friedrich Graf von Westphalen, an der Universität in Münster statt. Über 30 Vertreter aus Anwaltschaft, Wissenschaft, den Versicherungsunternehmen sowie dem Versicherungsvertrieb nahmen an dieser auf hohem Niveau geführten Veranstaltung teil. Folgende Themen wur-



*Prof. Dr. Friedrich Graf  
von Westphalen,  
Prof. Dr. Petra Pohlmann  
und Michael H. Heinz (v.l.)*

den zwischen den Teilnehmern diskutiert, wobei jeweils ein Eingangsvortrag vorgelegt wurde. So wurde die Thematik „Provisionsabgabeverbot“ diskutiert, die mit einem Vortrag durch Prof. Dr. Johannes Heyers von der Rheinischen Friedrich-Wilhelm-Universität in Bonn als Vertreter der Wissenschaft eröffnet wurde. In seiner rechtsökonomischen Analyse des Provisionsabgabeverbotes kommt Prof. Dr. Heyers zu dem Ergebnis, dass wertungsjuristisch mehr Gründe für das Provisionsabgabeverbot sprechen als dagegen. Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen erläuterte in seiner Darstellung das Problem aus anwaltlicher Praxis und betonte dabei insbesondere das europäische Wettbewerbs- und Kartellrecht.

Insbesondere die Effizienz und die Verbrauchervorteile im Binnenmarkt bedürften seiner Ansicht nach einer vertieften Prüfung. Dr. Eva-Maria Löbbert erläuterte die Thematik als Syndikusanwältin der Westfälischen Provinzial Versicherungs-AG und machte in ihrem Vortrag deutlich, dass eine gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes erforderlich sei, um den Verbraucherschutz zu gewährleisten, die Beibehaltung zur Erhöhung der Beratungsqualität sicherzustellen sowie die Beratungsinfrastruktur aufrechtzuerhalten. Den Abschluss zu diesem Themenblock machte dann Vizepräsident Ass. jur. Ulrich Zander aus Vertriebssicht. Er stellte die politische Diskussion ausführlich dar und sprach sich aus BVK-Sicht deutlich für den Erhalt des Provisionsabgabeverbotes aus.

Im zweiten Themenblock behandelten die Vortragenden die Thematik „Provisionsoffenlegung“. Im Zusammenhang mit der Kick-back-Rechtsprechung des BGH wurde die Voraussetzung der Offenlegung bei Kapitalanlageprodukten durch Rechtsanwalt Dr. Oliver Siebert, LL.M. beleuchtet als auch aus wissenschaftlicher Sicht durch Prof. Dr. Heinrich Dörner von der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. Die Entwicklung auf nationaler und europäischer Seite übernahm Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer als Geschäftsführerin des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Den dritten Themenblock zum Thema Provision und Honorarvergütung eröffnete Dr. Michael Wurdack mit dem besonderen Schwergewicht auf der Komplexität im Bereich der Honorarvergütung und den vielen verschiedenen rechtlichen Rahmenbedingungen. Anschließend referierte Rechtsanwalt Dr. Wolfgang Eichele LL.M., Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V., aus Vertriebssicht zu diesem Thema und stellte das Spannungsverhältnis zwischen Rechtsdienstleistungsgesetz und Honorarberatung dar. Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski von der Humboldt-Universität Berlin referierte abschließend aus Sicht der Wissenschaft und stellte ein Modell zur Honorarberatung dar. Sowohl die Veranstalter als auch das Auditorium kamen zum Abschluss überein, dass man das Symposium des Versicherungsvertriebsrechts auch im Jahre 2015 fortsetzen möchte.



## UNTERNEHMERTAG

Die deutsche Vermittlerlandschaft ist in den letzten Jahren kräftig in Bewegung geraten. Zunehmend agieren einige Betriebe immer professioneller, immer vertriebsstärker, immer erfolgreicher. Seit 2006 vergeben der BVK, das Institut Ritter und das Versicherungsmagazin einmal im Jahr den Award „Unternehmer-Ass“ an die besten Agenturen und Makler Deutschlands. Das Renommee dieses Awards ist mittlerweile – wie umfangreiche Feedbacks immer wieder bestätigen – in Deutschland und darüber hinaus auch in Österreich und in der Schweiz beträchtlich.



*Steffen Ritter und Andreas Vollmer (l.) mit Preisträgern und Teilnehmern*

Im vergangenen Berichtsjahr wurde die Preisverleihung erstmalig im Rahmen eines Unternehmertages „BEST OF – Impulse für deutsche Vermittler“ am 7. Mai 2014 in Köln durchgeführt. Dabei konnten Vermittler von Profis der Branche lernen. „Systematische Betriebsführung“, „Professionelle Kundenarbeit“ oder „Erfolgsfaktoren vertriebsstarker Vermittler“ zeigten die thematische Praxisbezogenheit der Vortragsveranstaltung und konnten vermitteln, was die Besten auszeichnet und die Branche antreibt. Am Ende wurden die besten deutschen Vermittler 2014 gekürt.

## ❖ BVK-MINDESTSTANDARDS

Der BVK setzt sich seit Jahren für eine qualitativ hochwertige und persönliche Beratung und Betreuung von Verbrauchern in Versicherungsangelegenheiten ein. Qualifizierte Versicherungsvermittler im Verständnis des BVK stellen auch im Schadenfall eine erstklassige Betreuung ihrer Kunden sicher. Um Überraschungen zu vermeiden, müssen neben der Betreuung auch die vertraglichen Ansprüche für den Schadenfall unmissverständlich und in einer Mindestqualität entsprechend geregelt sein.

*Rechtsanwalt  
Hubertus Münster,  
BVK-Geschäftsführer*



Eine Untersuchung der Schadenkommission des BVK in Zusammenarbeit mit den Versicherungsjournalisten von Franke & Bornberg hat gezeigt, dass viele Versicherungsprodukte sich durch hochwertige Leistungsbausteine und eine umfangreiche Gesamtleistung auszeichnen. Der Leistungsanspruch bei einigen grundlegenden Leistungsmerkmalen ist aber nicht immer transparent und hinreichend ausgestellt.

Die hierdurch im Schadenfall entstehenden Auslegungsfragen können die öffentliche Reputation und das Image des Vermittlers negativ beeinflussen.

Der BVK hat sich daher für die Etablierung von Mindeststandards bei Versicherungsprodukten im Privatbereich eingesetzt und wird damit seiner aktiven Rolle im Verbraucherschutz im Interesse der qualifiziert beratenden Vermittler gerecht. Dazu wurde gemeinsam mit der Ratingagentur Franke & Bornberg eine Analyse von Versicherungsprodukten vorgenommen, die auf dem Bewertungs-Know-how

unseres Kooperationspartners Franke & Bornberg und auf dem praxisnahen Wissen und den Erfahrungen von den BVK-Vermittlern um die Kundenbedürfnisse basiert.

BVK-Mitglieder aus allen Vertriebswegen haben aktiv dazu beigetragen, diejenigen Kriterien zusammenzustellen, die gute Produkte für ihre Kunden mindestens ausmachen. Dazu wurden in einem aufwändigen Prozess von der Kommission für Schadenversicherung des BVK in Zusammenarbeit mit Franke & Bornberg zunächst alle möglichen Sachverhalte eruiert, die Konfliktpotenziale im Schadenfall beinhalten können. In einem Internet-gestützten Verfahren wurden diese Kriterien durch die BVK-Mitglieder bewertet und die wichtigsten Kriterien aufgestellt. In einem weiteren Schritt wurden für diese Kriterien Mindestausprägungen festgelegt. Dabei war stets im Fokus, notwendige Mindeststandards zu erarbeiten, die aus Kunden- und Vermittlersicht bedeutsam sind.

Im Unterschied zu reinen Produktratings geht es bei dieser Bewertung also nicht um eine möglichst umfassende Ausgestaltung der Produkte oder um Prüfung auf hohe Leistungsstandards, sondern um eine solide Grundprüfung der aus BVK-Mitgliedersicht erforderlichen Mindestausprägungen in Umfang und klarer Bedingungsformulierung.

Die BVK-Mindeststandards ergeben sich aus der Umfrage einer repräsentativen Gruppe von BVK-Mitgliedern, fachlich begleitet durch Franke & Bornberg und die Kommission für Schadenversicherung des BVK, und definieren abhängig von der jeweiligen Sparte die Sachverhalte eines Produktes und deren konkrete Ausgestaltung in den Versicherungsbedingungen, die für den Versicherungsnehmer von existenzieller Bedeutung sind.

Um diese Qualität auch nach außen sichtbar zu machen, wird die Nutzung eines Qualitätssiegels angeboten, welches Versicherungsunternehmen zur werblichen Darstellung verwenden können. Das vergebene Qualitätssiegel ist immer auf den Tarif und nicht auf den Anbieter bezogen, wobei die Einteilung der Tarife in Abhängigkeit von der jeweiligen Produktausgestaltung in Produktgruppen erfolgt. Eine Bewertung wurde bisher in den Sparten Hausratversicherung, Wohngebäudeversicherung und Haftpflichtversicherung vorgenommen. Das Projekt konnte erfolgreich auf der Jahreshauptversammlung am 23.05.2014 in Berlin der Öffentlichkeit präsentiert werden. Dort fand eine Informationsveranstaltung statt, die auf großes Interesse gestoßen ist. Im Rahmen dieser Veranstaltung erfolgte auch die Siegelvergabe an die Barmenia Allgemeine Versicherungs AG, die Bayerische Beamten Versicherung AG und die Helvetia Schweizerische Versicherungs AG.

Nähere Einzelheiten hierzu – auch zu Einzelheiten der Bewertungskriterien – finden Sie im Internet unter [bvk.franke-bornberg.de/mindeststandards](http://bvk.franke-bornberg.de/mindeststandards).



## **ALTERSVORSORGE**

Das Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz trat am 1. Juli 2013 in Kraft. Über die aktuellen Entwicklungen hatten wir im Geschäftsbericht des gleichen Jahres berichtet. Ziel des Altersvorsorge-Verbesserungsgesetzes ist, die private Altersvorsorge zu fördern. Diesem Ziel stimmt der BVK selbstverständlich zu, denn aus seiner Sicht ist jede Verbesserung bei der Riester-Rente und bei der Basisrente zu befürworten.

Für den Verband haben die Themen Altersvorsorge, Daseinsvorsorge, und damit verbunden der Verbraucherschutz, einen hohen Stellenwert. Bedauerlicherweise weist das Gesetz jedoch einige Aspekte auf, die für den Berufsstand der selbständigen Versicherungsvermittler negativ sind. Daher hatte der BVK eine Stellungnahme ausgearbeitet und vorgelegt und war darüber hinaus als Sachverständiger für die Anhörung zum Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz benannt worden.



## **BVK-INITIATIVE EHRBARER KAUFMANN / VEVK**

Im Herbst 2011 stellte der BVK sein Projekt „Ehrbarer Kaufmann“ erstmals der Öffentlichkeit vor. Der Kern dieser Initiative ist die Rückbesinnung auf diejenigen Tugenden, die über Jahrhunderte allen Kaufleuten als identitätsstiftende Klammer dient. Völlig unabhängig von politischen, juristischen oder ökonomischen Rahmenbedingungen haben sie verlässlich dazu geführt, dass in Volkswirtschaften Wohlstand entstanden ist. Mit der Formulierung von „10 Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns“, die auf die Kaufmanns-Ethik, die Qualifikation und den Verbraucherschutz fokussieren und die Eigenverantwortung der BVK-Mitglieder und des Berufsstandes herausstellen, hat der BVK Stellung genommen und Position bezogen. Er bietet den Vermittlern in Deutschland damit einen konkreten Orientierungspunkt für ihr tägliches Handeln, mehr aber noch für ihr Selbstbewusstsein als selbständige und hauptberufliche Kaufleute und führt damit seine

über 100 Jahre ausgeübte berufsstandspolitische Gestaltungsaufgabe weiter. Er bündelt die Leitlinien und Grundsätze der Berufsausübung und führt sie mit den Kaufmannstugenden zusammen.

Im Januar 2012 startete der „Ehrbare Kaufmann“ mit einer eigenen Internetseite [www.ehrbarerkaufmann.de](http://www.ehrbarerkaufmann.de), mit der Versicherungsvermittler die Gelegenheit bekamen, öffentlich Stellung zu nehmen und sich offiziell und überprüfbar zu den Tugenden des „Ehrbaren Kaufmanns“ zu bekennen. Sie hatten damit die Möglichkeit, gegenüber ihren Kunden zu kommunizieren, dass sie



*Erste Mitgliederversammlung des VEVK am 5. Februar 2014 in der Handelskammer Hamburg*

ihr Handeln an den Tugenden ausrichten, und forderten dazu auf, sie daran auch zu messen.

### *Gründung und Entwicklung des Vereins „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK)*

Der BVK hat wie geplant seine erfolgreiche Initiative zum „Ehrbaren Kaufmann“ weiterentwickelt und am 9. Oktober 2012 in Bonn den Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) gegründet ([www.vevk.de](http://www.vevk.de)). Er ist im Vereinsregister Hamburg unter der Nr. 21670 eingetragen.

Bei der konstituierenden Sitzung wählten die acht Gründungsmitglieder, darunter das Präsidium des BVK und verdiente Versicherungsvermittler, aus ihrer Mit-

te den Ehrenpräsidenten des BVK, Ludger Theilmeier, zum Gründungs-Präsidenten. Peter Pietsch, Dieter Stein und Niels Weinhold wurden zu Vizepräsidenten gewählt. Bei der ersten Mitgliederversammlung, die am 5. Februar 2014 in der Handelskammer Hamburg stattfand, wurde das Präsidium einstimmig für die Dauer von vier Jahren wiedergewählt.

Der VEVK steht auf einem soliden Fundament und ist für die Aufgaben der Zukunft gerüstet. Im Jahr 2014 hat er seine Mitgliederzahl auf 400 verdoppelt und findet hohe Anerkennung in Politik, Öffentlichkeit und Wirtschaft.



*Der VEVK-Beirat mit Gästen: Christian Graf, Willi Brase, Dr. Wolfgang Eichele, Dr. Jörg Freiherr von Fürstenwerth, Dieter Schollmeier, Niels Weinhold, Michael H. Heinz, Marie-Luise Dött, Prof. Dr. Günter Hirsch, Ludger Theilmeier, Hans-Peter Albers, Peter Pietsch und Dieter Stein (v. l.)*

### *Der Beirat*

Das Präsidium hat im Juni 2013 einen Beirat berufen, der ihn bei seiner Arbeit unterstützt und mit Vertretern der Politik, des Versicherungsombudsmanns, der Versicherungswirtschaft, des Verbraucherschutzes, der Wissenschaft, der Versicherungsvermittlerverbände und der Vertretervereinigungen besetzt ist.

Dem VEVK-Beirat gehören aus der Politik Marie-Luise Dött, MdB (CDU/CSU), Willi Brase, MdB (SPD), Hans-Michael Goldmann (FDP) sowie Dr. Gerhard Schick, MdB (Bündnis90/Die Grünen) an.

Den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) vertritt der Vorsitzende der Hauptgeschäftsführung Dr. Jörg Freiherr von Fürstenwerth, den Ombudsmann für Versicherungen dessen Geschäftsführer Dr. Horst Hiort und

den Verbraucherschutz Lars Gatschke, Referent für Versicherungen bei der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv).

Die wissenschaftliche Seite wird repräsentiert von Professor Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund und die Versicherungsvermittler von Michael H. Heinz, dem Präsidenten des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), Dr. Hans-Georg Jenssen, geschäftsführender Vorstand des Verbandes Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM), Hans-Peter Albers, Vorsitzender der USV Unternehmervereinigung selbständiger Versicherungskaufleute im Axa Konzern e.V., und Dieter Schollmeier, Vorsitzender der VVK Vereinigung der ERGO Victoria Versicherungskaufleute e.V.

### *Aufnahmeregeln*

Für die Aufnahme in den VEVK und für die Mitgliedschaft gelten strenge Regeln:

- Bekenntnis zu den 10 Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns
- Selbstauskunft mit Angaben über Art der Tätigkeit (Exklusivvermittler, Mehrfachagent, Makler), Registernummer der Eintragung ins Vermittlerregister, Ausbildung, beruflicher Werdegang, Mitgliedschaft in Vermittlerverbänden, ehrenamtliche Aufgaben. Diese Selbstauskunft ist öffentlich einsehbar unter [www.vevk.de](http://www.vevk.de)
- Unterwerfung unter die Schiedsgerichtsbarkeit der Handelskammer Hamburg, falls es zu einem Streit über die Einhaltung der Satzung und der Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns kommt
- Beibringung eines aktuellen Führungszeugnisses
- Bürgschaft von zwei Vereinsmitgliedern
- Schwerwiegende Verstöße gegen die Satzung und die Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns führen zum Ausschluss aus dem VEVK

Wer in den Verein aufgenommen wird, darf im Geschäftsverkehr und im öffentlichen Auftritt mit der Vereinsmitgliedschaft für sich werben. Durch die öffentlich einsehbare Datenbank dokumentieren die Mitglieder des VEVK gegenüber ihren Kunden und der Öffentlichkeit transparent und überprüfbar ihre Positionierung als Ehrbarer Kaufmann. Mit einer Urkunde und einem Logo mit ihrem Namen positionieren sie sich im Wettbewerb als „Ehrbare Versicherungskaufleute“. Auch damit wird ein wirksamer Beitrag zum Verbraucherschutz geleistet.

Mit dieser zweiten Stufe seiner Initiative setzt der BVK einen deutlichen Kontrapunkt gegen die Anfeindungen des Berufsstandes und macht nachdrücklich auf die tragende und verantwortungsbewusste Rolle der Versicherungsvermittler aufmerksam. Die Initiative findet breite Zustimmung und Unterstützung in der Politik, bei Vermittlerverbänden und IHKn, der Versicherungswirtschaft und vielen anderen gesellschaftlichen Gruppierungen, die den Ehrbaren Kaufmann für sich entdeckt, aber noch nicht wie der BVK konkret umgesetzt haben.



Der VEVK ist deutschlandweit die erste und einzige Vereinigung, deren Mitglieder, die als Versicherungsvermittler tätig sind, sich zu den Tugenden des ehrbaren Kaufmanns bekennen, das Bekenntnis öffentlich machen und sich den strengen Regeln für deren Einhaltung unterwerfen, und zwar freiwillig und ohne gesetzlichen Zwang. Damit leisten sie einen großen Beitrag zum Verbraucherschutz und damit verbunden zu einem Ansehen, das ihrer hohen und unverzichtbaren sozial- und gesellschaftspolitischen Bedeutung für die Absicherung der Alters- und der Lebensrisiken der Bevölkerung entspricht.

## ❖❖❖ GRUNDSÄTZE AUSGLEICHANSPRUCH

In diesem Jahr standen die Grundsätze „Kranken“ im Mittelpunkt der Verhandlungen zwischen BVK und PKV-Verband.

Grundlage der Gespräche war ein Anfang des Jahres vorausgegangener Schriftwechsel, in dem der BVK gegenüber dem PKV-Verband seine Argumente zur Notwendigkeit der Anpassung der Grundsätze Kranken anhand von Rechenbeispielen verdeutlichte.

Neben dem Beispiel des KV-Vermittlers, der lange Jahre für die Gesellschaft tätig ist, im Ergebnis jedoch einen sehr geringen Ausgleichsanspruch erhalten würde, betonte der BVK die Wichtigkeit der sich verändernden Produktwelt innerhalb der Krankenversicherung. Mittlerweile existierten andere Tarifbausteine, laufende sowie gestaffelte Provisionen und Pflegeprovisionen. Der BVK betonte, dass das Provisionssystem und auch die Kalkulationsgrundlagen erheblich geändert wurden und nicht mehr vergleichbar seien mit den 60er-Jahren. Insofern rechtfertigte sich eine andere Betrachtungsweise.

Auch seitens des PKV-Vertriebsausschusses signalisierte man diesbezüglich Gesprächsbereitschaft und insofern konnte im Ergebnis Einigkeit darin erzielt werden, dass eine von der gesamten Branche getragene Verhandlungsgrundlage für eine entsprechende Anpassung der Grundsätze geschaffen werden sollte. Diesbezüglich wurden die Mitgliedsunternehmen mit der Durchführung von Berechnungen beauftragt.

## ❖❖❖ QUALITÄTSMANAGEMENT / ZERTIFIZIERUNG

Der BVK-Nachweis qualitätsbewussten Handelns gewinnt für die Versicherungsbranche und für die Versicherungsvermittler zunehmend an Bedeutung. Deshalb ist es notwendig, für unternehmerisch handelnde Agenturen Abläufe im Vermittlerbetrieb zu analysieren, zu hinterfragen, schriftlich festzulegen und ständig zu verbessern sowie Selbstverpflichtungen zu formulieren. Ziel ist es hierbei, die in der Regel sehr zeitaufwendige Menge von Anforderungen und Gesetzen, die Versicherungsvermittler umsetzen müssen, zu optimieren und in

den Ablauf eines Vermittlerbetriebes zu integrieren. Kundenzufriedenheit und Geschäftsvolumen können durch eine qualitätsorientierte Organisation erheblich gesteigert werden.

Dienstleistungen und Geschäftsabläufe innerhalb der Vermittlerbetriebe werden nach festgelegten Qualitätsstandards durchgeführt und laufend optimiert, um die Zufriedenheit der Kunden zu steigern. Die Zertifizierung einer Versicherungsagentur kann in diesem Zusammenhang über ein implementiertes und funktionierendes Qualitätsmanagement-System (QM) nach DIN EN ISO 9001:2008

*Andreas Vollmer,  
BVK-Vizepräsident,  
zuständig im Präsidium  
für den Bereich  
Qualitätsmanagement*



nachgewiesen werden. Die im Zusammenhang mit dieser Zertifizierung angebotene Maßnahme wird allgemein als Gütesiegel für optimierte und kontrollierte Prozessabläufe angesehen.

Im Rahmen eines ganzheitlichen Konzeptes hat der BVK daher zur Einführung eines Qualitätsmanagement-Systems im Versicherungsvermittlerbereich ein Verfahren mit anschließender Zertifizierung erarbeitet. Allen BVK-Mitgliedern steht damit ein ausgefeiltes inhaltliches Konzept zur Verfügung, das zu attraktiven Preisen benutzt werden kann.

Ausschließlichkeitsvermittler, Mehrfachagenten und Makler erkennen zunehmend, dass nicht der Vertriebsweg der allein entscheidende Wettbewerbsfaktor ist, sondern die Individualität eines jeden als Unternehmer und Kaufmann auftretenden Vermittlers für den geschäftlichen Erfolg ein wichtiger Baustein ist.

Damit die Idee eines zertifizierten Vermittlers weiterhin in die Breite getragen wird, hat der BVK mehrere Veranstaltungen sowohl bei verschiedenen Industrie- und Handelskammern als auch in den BVK-Bezirksverbänden vor Ort und als Workshop bei einer Jahreshauptversammlung durchgeführt. Zunehmend wird die Zielsetzung und der Sinn einer solchen Zertifizierung erkannt und auch nach außen dokumentiert.



## DIGITALISIERUNG DES VERSICHERUNGSVERTRIEBS IN DEUTSCHLAND

Die Digitalisierung der deutschen Versicherungswirtschaft gehört mittlerweile zu den Megathemen der Branche. Dabei werden aus Sicht der Versicherungsunternehmen insbesondere die Prozesse zum Kunden und zum Vermittler unter dem Aspekt der Digitalisierung verändert. Schwindende Margen und steigende technologische Möglichkeiten gehören zu den Katalysatoren des Veränderungsprozesses, der die Assekuranz ergriffen hat.

Die Gestaltung der Prozesse zum Vermittler, insbesondere zum Makler, übernehmen dabei die Versicherungsunternehmen nicht allein. Schon im Jahr 2006 wurde die Brancheninitiative für Prozessoptimierung (BiPRO e.V.) gegründet, die heute unter dem Begriff Brancheninstitut für Prozessoptimierung als fester Bestandteil des Marktes die Erarbeitung von Normen zur Kommunikation zwischen Vertrieb und Versicherungsunternehmen übernommen hat. Der BVK ist seit 2013 Mitglied des BiPRO e.V. Als stellvertretender Beiratsvorsitzender gestaltet Vizepräsident Andreas Vollmer aktiv die Geschicke des Vereins mit. Der Beirat tagte zweimal im Jahr 2014. Auf dem BiPRO-Tag im Juni wirkte Vizepräsident Andreas Vollmer durch Teilnahme an der Podiumsdiskussion aktiv mit.

Die Infrastruktur der künftigen Kommunikationsprozesse zwischen Vermittlern und Maklern wird durch die im Jahr 2014 entwickelte TGIC® (Trusted German Insurance Cloud) des GDV bereitgestellt. Im GDV wurde ein Lenkungsausschuss (Vertrieb und IT) zur Entwicklung der Maklerkommunikation der Versicherungsunternehmen gegründet. Der Lenkungsausschuss trifft sich regelmäßig mit den Vermittlerverbänden, die durch Präsidiums- und Geschäftsführungsmitglieder vertreten werden, im Rahmen von Resonanzkreissitzungen. Die zu diesem Projekt entwickelten Ideen werden vor ihrer Verabschiedung regelmäßig mit den Vermittlerverbänden erörtert. Bei diesen Treffen (7 Sitzungen in 2014) wurde

der BVK durch seinen Vizepräsidenten Andreas Vollmer vertreten und nahm damit maßgeblich Einfluss auf wesentliche Entscheidungen zur Digitalisierung der künftigen Maklerkommunikation der Versicherungsunternehmen. Da im Jahr 2014 an den Grundpfeilern der künftigen Organisation der Geschäftsprozesse zwischen Vermittlern und Versicherern gearbeitet wurde, kann man davon ausgehen, dass die dort geleistete Arbeit noch über Jahre hinaus Auswirkungen auf die Prozesse in der Branche haben und für Vermittlerbetriebe langfristig von wesentlicher Bedeutung sein wird. Der BVK gehört in diesem Großprojekt zu den aktiven Gestaltern und Treibern der Digitalisierung der Prozesse zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherungsunternehmen. Wir nehmen hier unsere Rolle als größter Berufsverband für Versicherungsvermittler in Deutschland aktiv für den Berufsstand an.



## **RATING – BVK-INITIATIVE „FAIRNESS FÜR VERSICHERUNGSVERTRETER“**

Die Versicherungswirtschaft ist in ständiger Veränderung und der Berufsstand des Versicherungsvermittlers mit ihr: Auf der einen Seite sind es gesetzliche Änderungen wie die Versicherungsvermittlungsverordnung, die VVG-Reform, die Provisionsbegrenzung in der privaten Krankenversicherung, das LVRG und die Absicht der Politik, die Provisionsvermittlung durch die Honorarberatung zu ersetzen, auf der anderen Seite die Unternehmen mit der Einschränkung der unternehmerischen Freiheit und dem Trend zu immer extensiverem Multichanneling, die sich für ihre Exklusivvermittler nachteilig auswirken. Dies veranlasst immer mehr Versicherungsvertreter, über einen Wechsel des Vertragspartners oder eine Änderung ihres Vermittlerstatus nachzudenken. In dieser besonderen Situation ist es für sie nicht einfach zu entscheiden, welche Versicherungsunternehmen verlässliche und langfristig faire Partner sind. Deshalb rief der BVK 2009 die Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“ ins Leben, die 2014 bereits in die sechste Runde ging und inzwischen etabliert ist.

Ziel des BVK-Ratings ist es, diejenigen Unternehmen zu würdigen, die sich in besonderer Weise als verlässliche und faire Partner für Versicherungsvermittler auszeichnen und es ihnen ermöglichen, als eigenverantwortliche Unternehmer handeln zu können. Berufseinsteiger und wechselinteressierte Vermittler erhalten so die Möglichkeit, sich aus neutraler Quelle ein objektives Bild der

möglichen Geschäftspartner zu machen. Dabei will der BVK den teilnehmenden Unternehmen aufzeigen, in welchen Bereichen Verbesserungspotenzial – auch für die schon tätigen Vermittler – besteht, und helfen, bestehende Schwachstellen zu beseitigen – zum Nutzen beider, des Unternehmens und der Vertreter.

Bei den bisherigen 30 Ratings haben sich die teilnehmenden Versicherer einmal oder über mehrere Jahre durch das mandatierte Rating-Verfahren überprüfen



*Exzellente Rating-Urkunde für die LVM-Versicherung*

lassen. Versicherer mit besonders guten Rating-Noten wie „Exzellente“ und „Sehr gut“ haben diese auch in Form eines Siegels veröffentlicht, wie in den vergangenen Jahren z. B. Concordia, Continentale, LVM und Nürnberger.

### *Überprüfung der Zusammenarbeit in fünf Dimensionen*

Das von dem Marktforschungs- und Beratungsinstitut YouGov entwickelte und durchgeführte ganzheitliche Rating-Verfahren untersucht die Zusammenarbeit in den fünf Dimensionen Vertriebspolitik des Versicherers, Provisionen und Gegenleistungen, Allgemeine Vermittlerunterstützung und -betreuung, Innendienstunterstützung und -betreuung für die Vermittler sowie Kundenorientierung des Versicherers. Mit Hilfe von mehr als 50 konkreten Fragen werden Detailinformationen zu diesen Dimensionen sowohl aus Sicht der Vermittler als auch aus Sicht des Versicherers erhoben und zusammengestellt. Ebenso sind

persönliche Gespräche mit dem Vorstand des Versicherers und dem Vorsitzenden der Vertretervereinigung Bestandteil der Datensammlung. Auf Basis dieser Dokumente und anhand eines einheitlichen Modells entscheidet letztendlich ein Expertenbeirat über die Gesamtnote und Empfehlungen für die teilnehmende Versicherungsgesellschaft. Der Expertenbeirat besteht aus den vier gleichberechtigten Partnern BVK (Michael H. Heinz, Hans-Dieter Schäfer, Angelika Römhild), AVV (Bernhard Jühe, Dieter Stein), Wissenschaft (Prof. Dr. Fred Wagner, Prof. Horst Müller-Peters) und YouGov (Dr. Oliver Gaedeke, Christoph Müller).

Die siebte Runde des Ratings für das Jahr 2015 wurde bereits gestartet.



## INITIATIVE „GUT BERATEN“

Vor dem Hintergrund sich abzeichnender europäischer Vorgaben wird das Thema Weiterbildung wichtiger denn je. Die Weiterbildung der Versicherungsvermittler wird professionalisiert. Mit der freiwilligen Initiative „gut beraten“ – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland – wollen die Trägerverbände der Initiative, deren Gründungsmitglied der BVK ist, das Weiterbildungsengagement der Vermittler in den Punkten Fach- und Beratungskompetenz stärken. Mit dieser gemeinsamen Initiative wird die Weiterbildung besser strukturiert und transparenter gemacht. Künftig werden solche Weiterbildungsmaßnahmen honoriert, die die Fach- und Beratungskompetenz der Vermittler weiterentwickeln und somit einer besseren Kundenberatung dienen. Versicherungsvermittler sammeln für die Teilnahme an entsprechenden unternehmensinternen und externen Bildungsmaßnahmen Weiterbildungspunkte.

Im Jahr 2014 haben rund 88.000 Versicherungsvermittler ein individuelles Weiterbildungskonto eröffnet, seit die Initiative am 7. 4. 2014 gestartet wurde. Allein im letzten Quartal 2014 hat sich die Zahl der teilnehmenden Vermittler nahezu verdoppelt. Sie stieg von 45.000 Ende September auf rd. 88.000 zum Jahresende 2014. Zwischenzeitlich wurden mehr als 2,5 Mio. Weiterbildungspunkte vergeben, mit denen die Vermittler ihre Weiterbildungsaktivitäten dokumentieren. Aktuell sind 311 Bildungspartner akkreditiert. Diese tragen im Auftrag der Vermittler die Weiterbildungspunkte gem. den vorgegebenen Qualitätskriterien auf den Vermittlerkonten ein.

Jeder Vermittler hat rechnerisch bereits durchschnittlich 28 Weiterbildungspunkte gesammelt, für den Erhalt des „gut beraten“-Jahreszertifikates sind 40 dieser Punkte erforderlich. Die Weiterbildungspunkte wurden durch 50.385 Weiterbildungsmaßnahmen erzielt, die mit insgesamt 77 % mehrheitlich den Erwerb bzw. den Ausbau von Fachwissen betrafen. In den Bereich „Stärkung der Personalkompetenz“ sind 23 % aller bis zum 31. 12. 2014 gemeldeten Weiterbildungsmaßnahmen gefallen. Die Mehrheit der Weiterbildungspunkte wurde demnach bisher für den Ausbau der Fachkompetenz und die damit verknüpfte Professionalisierung der Versicherungsvermittler vergeben.



*Gerald Archangeli,  
BVK-Vizepräsident*

BVK-Mitglieder haben durch die Initiative den Vorteil, dass sie dann auch für besuchte Seminare der BVK-Bildungsakademie und für bestimmte Fachvorträge und Workshops Bildungspunkte erhalten können. Auch im Rahmen der Jahreshauptversammlung des BVK 2014 wurden Bildungspunkte vergeben. Ein weiterer Beweis dafür, dass die Initiative auch durch die Trägerverbände gut positioniert ist und von Vermittlern genutzt wird. Der BVK als einer der Trägerverbände der Initiative ist davon überzeugt, dass die Initiative die Versicherungsvermittler in ihrem Bemühen unterstützt, ihr Fachwissen stets aktuell zu halten und zu erweitern, ihre Kompetenz zur Kundenberatung im Sinne eines lebenslangen Lernens weiter zu stärken und ihre berufliche Heimat in einem angesehenen Berufsstand zu festigen.

BVK-Mitglieder haben die Initiative gut angenommen. Bisher wurden beim BVK ca. 1.900 Kontoeröffnungsanträge gestellt, 650 Bildungspunkte wurden durch die BVK-Bildungsakademie bei der Initiative eingetragen und im Rahmen von 44 Veranstaltungen haben Vermittler gezeigt, dass die Initiative die in sie gesetzten positiven Erwartungen bisher erfüllt hat. Ein Großteil der aktiven Versicherungsvermittler nutzt die Initiative und hat damit die Notwendigkeit und den Stellenwert der Weiterbildung für eine professionelle Vermittlertätigkeit erkannt.



## **GELDWÄSCHEPRÄVENTION / EMPFEHLUNG DES BVK**

Grundsätzlich sind Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler, die Lebensversicherungen oder Dienstleistungen mit Anlagezweck vermitteln, verpflichtet, die Regelungen des Geldwäschegesetzes als selbständige Rechtsverpflichtete einzuhalten.

Diese Regelung besteht seit 2008 im Gesetz über das Aufspüren von Gewinnen aus schweren Straftaten (kurz: Geldwäschegesetz), wobei gebundene Vermittler gemäß § 34d Abs. 4 GewO von dieser Verpflichtung ausgenommen wurden. Gleichwohl werden auch gebundene Vermittler in aller Regel von den Versicherungsunternehmen vertraglich dazu verpflichtet, die Pflichten zur Verhinderung von Geldwäsche einzuhalten.

Obwohl der Vermittler erster Ansprechpartner des Kunden in Versicherungsangelegenheiten ist, sind Verdachtsmeldungen aus Vermittlerkreisen nicht die Regel. BVK-seitig wird vermutet, dass der Großteil der Vermittler ohnehin nur sehr selten mit verdächtigen Kunden oder Geldzahlungen in Berührung kommt, und die enge, jahrelange Bindung, die unsere Mitglieder im Regelfall zu ihren Kunden haben, keinen Vorschub für die Ausnutzung dieser engen Bindung für Geldwäsche leistet. Weiterhin ist zu vermuten, dass die Geschäftsstruktur unserer Mitglieder zum Großteil nicht dazu geeignet ist, Geldwäsche zu betreiben, da dort eine stark kompositlastige Geschäftsausrichtung vorliegt. Anonymität kann aber auch zwischen dem Versicherer und dem Vermittler entstehen. In Vermittlerstrukturen, die verzweigt sind, also mehrere Ebenen an Untervermittlern haben, steigt der Grad an Anonymität, die möglicherweise leichter auszunutzen ist. Seit der Verlagerung der Geldwäsche-Aufsicht von der BaFin auf die Länder werden zunehmend Vermittler angeschrieben und um Aufklärung der Maßnahmen zur

Geldwäscheprävention gebeten. Das Ausmaß eventueller Kontrollen durch die Ordnungsbehörden ist noch nicht abschätzbar, da es im Versicherungsvermittlungsbereich keine hinreichenden Erfahrungen und keinen Standard/keine Leitlinien gibt. Insgesamt halten wir – nach heutigem Kenntnisstand – die Risiken aber auch für überschaubar bzw. die Erfüllung durch Nutzung vorhandener Hilfsformulare für machbar.

Die Arbeitsgruppe des BVK hat daher bereits im Jahr 2012 in der „Versicherungsvermittlung“ seine Mitglieder mit Nachdruck darauf hingewiesen, dass Sorgfaltspflichten im Hinblick auf die Vermeidung von Geldwäsche vermittlerseitig einzuhalten sind. Eine regelmäßige Information der Mitglieder soll weiter für das Thema sensibilisieren.

Das Hauptproblem an einem möglichen Fehlverhalten für Vermittler ist, dass es zu Ordnungsgeldern oder dem Vorwurf der leichtfertigen Geldwäsche kommen kann, wenn Pflichten nicht eingehalten wurden. Bußgelder ab € 200 werden im Gewerbezentralregister vermerkt und könnten damit die gewerberechtliche Zuverlässigkeit und so die Berufszulassung gefährden.



## AGENTUR IN NOT

Der schon vor einiger Zeit in Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) und der ÖRAG Rechtsschutzversicherung erstellte Notfallleitplan für Versicherungsvermittler besteht auch im Berichtszeitraum weiter fort.

Für den Fall, dass der Geschäftsführer in einer Agentur ausfällt, wurden Hinweise für einen Notfallplan zusammengestellt.

Zu dieser Thematik hält die Geschäftsführung auch weiterhin die Mitgliederinfo Nr. 58 vor. In dieser werden die wichtigsten Punkte und deren Behandlung im Einzelnen dargestellt. Dies sind:

1. Wer übernimmt die Vertretung in der Agentur und erhält entsprechende Vollmachten durch den Agenturinhaber?
2. Wo liegen die Zugangsberechtigung bzw. die Zugangscodes/Schlüssel, um Zugang zu allen Programmen, Lizenzen oder Schließfächern zu erhalten?

3. Es sollte ein Vermögensverzeichnis, ein Verzeichnis über Bankverbindungen und eine entsprechende Vollmacht im Vorhinein erstellt werden.
4. Alle notwendigen Verträge, die die Agentur betreffen, dazu gehören Handelsvertreterverträge und deren Nachträge in vollständiger Form sowie Versicherungsverträge, Mietverträge, Leasingverträge etc. sollten geordnet in dem jederzeit erreichbaren Notfallordner vorhanden sein.
5. Der Vertreter/Erbe sollte darüber informiert sein, wie es bei Provisionseinnahmen um die Frage der Stornogefahr und damit des „Behaltendürfens“ der Provision im Einzelnen steht. Hierzu sollte eine Aufstellung vorhanden sein, welche ständig auf den neuesten Stand gebracht wird.

*Rechtsanwalt Werner Fröschen,  
BVK-Bereichsleiter*



6. Für den Fall des Todes sollte eine Nachlassregelung vorhanden sein.
7. Für den Fall des Todes sollte darüber hinaus informiert werden, welche Auswirkungen dies aufgrund möglicher Regelungen im Agenturvertrag für die Agentur hat.

Als weiterer Notfall in der Agentur kann auch der Tatbestand der fristlosen Kündigung gesehen werden.

Insgesamt sollen zu diesem Thema die Mitglieder die Betroffenen darüber informieren, dass eine Mitgliedschaft im BVK besteht und hier Ansprechpartner zur Verfügung stehen, die auf konkrete Fragen im Bereich des Agenturverhältnisses Antwort geben können. Für den Agenturinhaber selbst gilt dies gerade auch dann, wenn er eine fristlose Kündigung erhalten hat.

## ❖ RECHTSBERATUNG DER MITGLIEDER

Die bekannteste Dienstleistung des Verbandes im Individualbereich für die Mitglieder ist die im Mitgliedsbeitrag enthaltene Beratung durch die Mitarbeiter der Geschäftsführung. Diese bezieht sich auf Fragen aus dem Agenturvertrag bzw.



*BVK-Fachteam: sitzend Judith John, Angelika Römhild, Werner Fröschen, Dieter Meyer; stehend: Christoph Gawin, Ariane Kay, Hubertus Münster und Anja C. Kahlscheuer (v.l.)*

aus der Courtagevereinbarung mit der Versicherungsgesellschaft. Hier können Fragen und Probleme ab dem ersten Tag der Mitgliedschaft mit den in der Geschäftsführung tätigen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten sowie Diplomvolks- und Betriebswirten geklärt werden.

Die häufigsten Anfragen, die im Jahre 2014 Gegenstand der Rechtsberatung durch die Geschäftsführung waren und im Vordergrund der Interessen der Mitgliederanfragen standen, betrafen (alphabetisch):

Altersversorgung, Arbeitsrecht, Aufhebungsvertrag, Ausgleichsanspruch, Bausparen, Bestandsentzug, Betriebswirtschaft, Datenschutz, Eigenkündigung, Erlaubnis nach der Gewerbeordnung, Finanzdienstleistungen, Freistellung und Freistellungsvergütung, IHK-Mitgliedschaft, Kündigung durch Unternehmen, Nebentätigkeit, Provisionskürzungen, Qualifikation des Vermittlers, Regeln für Finanz-

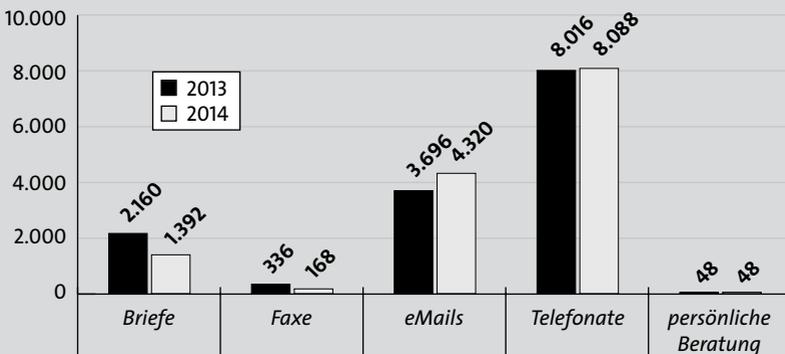
anlagevermittler, Rentenversicherungspflicht, Stornoreserve/Stornohaftung und Haftungsdauer, VAG-Änderung, Wechsel der Betriebsart, Wettbewerbsrecht.

Die Beratungskontakte beliefen sich im Berichtsjahr, belegt durch stichprobenartige Hochrechnung, auf 14.016, wobei als Beratungskontakt jeder einzelne Anruf, jedes Fax, jede E-Mail und jedes persönliche Beratungsgespräch zählen. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass im Schnitt sich jedes zu beratene Mitglied in ein und derselben Angelegenheit bis zu vier Mal an das Fachteam der BVK-Geschäftsführung wendet. Besonders deutlich ist eine Zunahme der Beratungsfälle im Bereich Stornorückforderung und Stornohaftung festzustellen. Dies spiegelt sich auch langfristig durch die gesetzliche Änderung und der damit verbundenen Verlängerung der Stornohaftzeiten wider.

Insgesamt ist festzustellen, dass die Anfragen per E-Mail, neben den Telefonberatungen, den überwiegenden Teil der Beratung ausmachen.

Bedenkt man, dass die Rechtsberatung der Mitglieder kostenfrei erbracht wird, und dass das durchschnittliche Honorar einer Erstberatung durch einen Rechtsanwalt ca. 185,00 Euro zuzüglich MwSt. beträgt, und die in diesem Bereich spezialisierten Kanzleien teilweise einen deutlich höheren Stundensatz von 250,00 € und mehr pro Beratungsstunde fordern, ist der Differenzbetrag zum Mitgliedsbeitrag einmalig günstig, zumal die außergerichtliche rechtliche Beratung und

### Mitgliederberatung durch die Geschäftsführung 2014 nach Art der Anfragen



Vertretung gegenüber dem Versicherungsunternehmen in diesem Bereich durch Rechtsschutzversicherungen meist nicht getragen werden.



## RECHTSSCHUTZ

Im Berichtszeitraum musste, in der Relation zur Vielzahl der Anfragen, ein kleiner Teil als Rechtsschutz durch die Übernahme der Prozesskosten unterstützt werden. Dieser geringe Anteil ist darauf zurückzuführen, dass eine Prozesskostenübernahme nur dann gewährt wird, wenn die BVK-Geschäftsführung Gelegenheit zur außergerichtlichen Streitbeilegung hatte. Nur die erfolgreiche außergerichtliche Beratung und Vertretung der Mitglieder, die von keinem Rechtsschutzversicherer geleistet wird, garantiert, dass den Mitgliedern diese Leistung kostenfrei geboten werden kann.

Im Berichtszeitraum betrafen die meisten Fälle, in denen die Mitglieder die Übernahme von Prozesskosten erhielten, die Bereiche Provisionsforderungen bzw. Provisionsrückforderungen, Ausgleichsanspruch, nicht berechtigte fristlose Kündigungen und Forderungen nach einer Abrechnung bzw. einem Buchauszug. Neu in dem Bereich waren Fragen von Altersversorgungsansprüchen gegenüber dem Unternehmen.

Da sich manche Prozesse mit mehreren Problemen beschäftigten, gab es für einzelne Bereiche Mehrfachnennungen. Insoweit entfielen auf Provisionsforderungen bzw. -rückforderungen 35 %, auf Fragen des Ausgleichsanspruchs 23 %, Abrechnung/ Buchauszug 6 %, fristlose Kündigung 11 %, sonstige Vertragsfragen 6 %.

Die BVK-Rechtshilfe gliedert sich in 3 Stufen, nämlich:

### **1. Stufe:**

Die unmittelbare Beratung der Mitglieder ab dem ersten Tag der Verbandsmitgliedschaft durch Rechtsanwälte/innen, Diplomvolkswirte/innen der Geschäftsführung.

### **2. Stufe:**

Die außergerichtliche Vertretung der Mitglieder gegenüber dem Versicherungsunternehmen bei Auseinandersetzungen mit der vertretenen Gesellschaft bzw. bei Streitigkeiten aus Courtagvereinbarungen.

### 3. Stufe:

Die Übernahme von Prozesskosten bei Klagen von Unternehmen gegen den Versicherungsvermittler und dessen Klage gegen das Versicherungsunternehmen nach dem vorausgegangenen erfolglosen außergerichtlichen Vermittlungsversuch durch den BVK.

Die Rechtshilfe ist daneben auch ein Gradmesser für den Umgang der Versicherungsunternehmen mit dem selbständigen Außendienst. Der weit überwiegende Teil aller Streitigkeiten zwischen Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen kann durch die Vertretung des BVK im Interesse der Mitglieder und zu deren Gunsten entweder gelöst oder durch Vergleich abgeschlossen werden. Auch ist für den Vermittler wichtig, dass ihm seine Rechtsposition durch die Beratung der Geschäftsführung verdeutlicht werden kann. Dies führt auch in einigen Fällen dazu, dass das Mitglied in Ermangelung von Erfolgsaussichten seine Angelegenheit nicht weiter verfolgt. In all diesen Fällen kommt es nicht zu einem gerichtlichen Klageverfahren, in dem oft erst nach Jahren sowie Durchlaufen von Instanzen über den Streit entschieden wird, und der Vermittler oftmals während dieser Zeit schmerzliche Einbußen hinnehmen muss, bis er zu seinem Recht oder es zu einer gerichtlichen Entscheidung kommt.



## STRAFRECHTSSCHUTZ

Im Berichtszeitraum wurde die durch die Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigung der Deutschen Assekuranz (AVV) geschaffene Möglichkeit, direkt bei der ÖRAG-Rechtsschutz eine Spezialrechtsschutzversicherung für Handelsvertreter abzuschließen, weiter fortgeführt.

Das versicherte Risiko erstreckt sich hierbei auf die Verteidigung gegen den Vorwurf, eine Straftat begangen zu haben. Weiterhin beinhaltet der Deckungsumfang einen Ordnungswidrigkeiten-Rechtsschutz für die Verteidigung gegen den Vorwurf des Vorliegens einer Ordnungswidrigkeit sowie einen Disziplinar- und Standesrechtsschutz für die Verteidigung gegen Disziplinar- und Standesrechtsschutzverfahren.

## ❖ RECHTSPRECHUNGSÜBERSICHT

Die Geschäftsführung hat im Berichtszeitraum eine Vielzahl von Fachartikeln zur aktuellen Rechtsprechung mit Bezug zum Versicherungsvermittlerrecht in der „Versicherungsvermittlung“ veröffentlicht. Diese Veröffentlichungen sind ein wesentlicher Bestandteil des BVK-Dienstleistungsangebots im Bereich Recht.

Die Mitglieder wurden über folgende gerichtliche Entscheidungen informiert:



*Rechtsanwältin Angelika Römhild,  
BVK-Bereichsleiterin*

- Urteil des OLG Bamberg vom 4. 11. 1992 (3 U 77/92); Urteil des AG Münster vom 9. 12. 2011 (28 C 2433/11); Urteil des LG Münster vom 19. 7. 2012 (015 S 27/11); Urteil des LG München vom 25. 11. 2010 (17 HK U 14595/10); Urteil des LG Potsdam vom 14. 10. 2011 (51 O 46/11); Urteil des BHG vom 29. 5. 2013 (IV ZR 165/12); Urteil des LG München II vom 16. 5. 2013 (4 HK O 5253/12) zum Thema: Die Korrespondenzpflicht (VersVerm 01/14 S. 14 ff.).
- Urteil des BGH vom 12. 12. 2013 (III ZR 124/13) zum Thema: Vermittlung einer Nettopolice durch Versicherungsvertreter (VersVerm 02/14 S. 50 f.).
- Urteil des LG München vom 16. 5. 2013 (IV HK O 5253/12); Urteil des LG Hamburg vom 1. 3. 2013 (302 O 224/12) zum Thema: Unterstützung bei Tarifwechsel nur durch Versicherungsberater? (VersVerm 04/14, S. 142 f.).

- Beschluss des BGH vom 4. 12. 2013 (XII ZB 534/12) zum Thema: Bewertung einer Versicherungsagentur (VersVerm 05/14 S. 181 ff.).
- Urteil des BGH vom 1. 7. 2014 (XI ZR 247/12) zum Thema: Kick-Back-Rechtssprechung gilt nicht bei Finanzierungen (VersVerm 09/14, S. 332 f.).
- Urteil des BGH vom 28. 11. 2013 (I ZR 7/13) zum Thema: Abgrenzung des Versicherungsvermittlers vom Tippgeber im Online-Betrieb (VersVerm 09/14 S. 334 f.).
- Urteil des LG Hannover vom 25. 6. 2014 (23 O 102/13) zum Thema: Kein Wettbewerb zwischen Versicherern und Maklern? Technische Möglichkeiten der Versicherer, Korrespondenzpflicht (VersVerm 10/14 S. 388 ff.).
- Urteil des BGH vom 6. 11. 2013 (I ZR 194/12) zum Thema: Vergütungsvereinbarung zur Nettopolice (VersVerm 11/12/14 S. 416 f.).
- Beschluss des BGH vom 22. 7. 2009 (IV ZR 74/08); Urteil des BGH vom 20.3.2014 (VII ZR 248/13) zum Thema: AGB-Verwendereigenschaft von Versicherungsmaklern (VersVerm 11/12/14 S. 431 f.).



## MITGLIEDERBERATUNG UND -INFORMATIONEN VOR ORT

Wie in den Vorjahren besuchten Präsidium und Geschäftsführung Veranstaltungen der Bezirks- und Regionalverbände, Vertretervereinigungen und Industrie- und Handelskammern (IHK) als Redner und Referenten. Die Fachvorträge deckten dabei eine Vielzahl von aktuellen Themen ab. In mehr als 40 Versammlungen konnten dabei einige tausend Versicherungsvermittler unmittelbar vor Ort erreicht werden.

Aufgegriffen wurden dabei insbesondere folgende Themen: Das Lebensversicherungsreformgesetz, Datenschutz im Vermittlerbetrieb, die Korrespondenzpflicht des Versicherungsmaklers, Notfälle im Vermittlerunternehmen, Neues aus Berlin und Brüssel und Beratungsschwerpunkte der Geschäftsführung.



## MITGLIEDER-INFOS

Die Geschäftsführung hat auch im Berichtszeitraum das Projekt „Mitglieder-Infos“ fortgesetzt und alle Mitgliederinformationen auf den aktuellen Stand gebracht. Damit stehen zu den meistgestellten Rechtsfragen der Mitglieder 60 Informationsschriften zur Verfügung. Die Infos können in Papierform angefordert oder über Internet (zu finden im internen Teil von [www.bvk.de](http://www.bvk.de) unter der Rubrik „Mitglieder-Infos“) abgerufen werden. Die Infos vermitteln zu allen berufsrechtlichen Fragen der Mitglieder Grundinformationen, sie stellen somit eine Ergänzung der Beratungsleistung der Geschäftsführung dar.

### *Bisher sind folgende Mitglieder-Infos erschienen:*

Agenturvertrag – Beendigung (37)	EU-Richtlinie
Agenturvertrag – BVK-Mustervertrag (10)	über Versicherungsvermittlung (1)
Agenturwerbung (24)	Existenzgründungscheckliste (22)
Anstellungsvertrag	Fahrstuhlprovisionen (43)
für Innendienstmitarbeiter	Firmenname – wie darf
(tariffrei) (33)	und wie muss man sich benennen (8)
Aufhebungsvereinbarung (47)	Freibeträge
Ausbildungsvergütung (13)	für Lebensversicherungen (27)
Ausgleichsanspruch – Besteuerung (2)	Freistellung (32)
Ausgleichsanspruch – Grundsätze (16)	Freistellung – Kundenberatung (40)
Ausspannen von Kundenverträgen –	Geldwäschegesetz –
Umdeckung (44)	Pflichten des Vermittlers (61)
Beratungspflichten (51)	GmbH-Gesellschaftsvertrag –
Beratungsprotokolle (49)	Muster (34)
Berichts- und Informationspflicht (20)	gut beraten (60)
Bestandsanalyse (59)	Haftungsfragen – Makler (14)
Buchauszug – Checklisten (4)	Handelsrechtsreform –
Datenspeicherung und -übermittlung –	Rechtsformbenennung (3)
Rechte an Kundendaten (30)	Haupt- und nebenberufliche Tätigkeit (28)
Dokumentations-	Honorarberatung (25)
und Beratungspflichten (31)	Informations-, Beratungs- und
Entzug von Beständen (23)	Dokumentationspflichten (48)

Korrespondenzpflicht bei Maklerauftrag (50)	Rechtshilfe / Rechtsschutz (26)
Kostentragungspflicht des Versicherers (52)	Scheinselbständigkeit (21)
Kundenschutz (56)	Steuern in der Agentur (18)
Kündigung, fristlose – Rechte des Vermittlers (17)	Stornoreserve – Provisionsrückforderungen (35)
Kündigung des Vertragsverhältnisses durch Unternehmen (5)	Tarifvertragliche Bindung (9)
Maklervertrag – Muster mit Kommentar (15)	Telefonmarketing (55)
Mindestlohn (62)	Untervertretervertrag – Muster mit Kommentierungen (38)
Nachfolgeregelung des Versicherungsvermittlers (19)	Ventil-Lösung (12)
Notfall in der Agentur (58)	Veräußerung eines Maklerbestandes (29)
Nachvertragliche Wettbewerbsregeln (11)	Vermögensschaden-Haftpflicht (57)
Nichtannahme von Verträgen – Ansprüche des Vermittlers (42)	Versicherungsvermittlerrecht 2006 – neuer Entwurf der Bundesregierung (41)
Provisionsänderungen durch Nachträge: Zulässige Vertragsänderung (39)	Versicherungsvermittlerrecht – Über- gangsbestimmungen nach dem Versicherungsvermittlerrecht (45)
Provisionssysteme (46)	Vertriebswege: Einfirmenvertreter, Mehrfachvertreter, Makler (7)
Provisions- und Courtageanspruch bei Vertragsende (53)	Weisungsgebundenheit (54)
	Wert einer Agentur (36)

## ❖❖❖ BVK-BILDUNGS-AKADEMIE

Bildung ist zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor geworden. Nur gut aus- und weitergebildete Vermittler werden sich auch zukünftig in einem sich ständig ändernden Markt behaupten. Fachliche Herausforderungen und verkäuferische Qualitäten sowie Sozialkompetenz müssen mehr denn je gemeistert werden.

Die BVK-Bildungsakademie hat es sich daher zum Ziel gesetzt, Vermittler auch im Rahmen dieser Herausforderungen zu unterstützen. Allen Vermittlern werden qualifizierende Fort- und Weiterbildungsangebote zur Verfügung gestellt,

die an aktuellen Themen sowie berufsbezogenen Fragen und Problemen der Zukunft orientiert sind.

Im Bereich der Präsenzseminare wurden 2014 u. a. die folgenden Themen angeboten:

- Wem gehört die Zukunft? Einfirmeragent, Mehrfachagent oder Makler?
- Seminar für Versicherungsmakler
- Datenschutzmanagement und Datenschutz – Praktische Umsetzung für Vermittler
- Versicherungsvermittler im Spannungsfeld zwischen praktischer Anwendung und rechtlichen Vorgaben
- Kundentypen und der richtige Umgang mit ihnen
- Vergütungssysteme im Wandel – Was wird aus der Provision?
- Beratung und Vertrieb: „Verkaufen war gestern“ (Kooperation BVK/DMA)
- Wie Sie durch einen strukturierten Beratungsprozess erfolgreicher vermitteln (BVK/DMA)

Das bereits im Jahre 2013 eingeführte Angebot der „Webinare“ wurde erweitert und ausgebaut. Webinare sind online-gestützte Seminare, die über das Internet gehalten und empfangen werden können und den Teilnehmern damit eine bequeme Zugangsmöglichkeit zu Schulungen vom heimischen PC aus ermöglichen. Sie sind interaktiv, live und können unkompliziert den Kontakt zwischen Teilnehmern und Dozenten im Internet herstellen.

Folgende Webinare wurden u. a. angeboten:

- Die Initiative „gut beraten“ – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland
- Kündigung des Agenturvertrages – Was ist zu beachten?
- Kauf und Verkauf eines Maklerbestandes
- Wettbewerbsrecht bei Beendigung des Agenturvertrages

Bei der Zahl der Präsenzseminare konnte im Jahre 2014 bedauerlicherweise nicht an das erfolgreiche Jahr 2013 angeknüpft werden. Hier gingen die Teilnehmerzahlen zurück. Dem gegenüber sind im Bereich der Webinare die Teilnehmerzahlen geradezu „explosionsartig“ gestiegen. Rd. 350 Teilnehmer nahmen an den kostenpflichtigen Webinaren teil. Diese überragende Resonanz auf das neue Angebot der BVK-Bildungsakademie zeigt, dass die Akademie aktuelle maßgeschneiderte Angebote für die Teilnehmer bietet und eine deutliche Verlagerung weg von den Präsenzseminaren hin zu web-basierten Angeboten zu erkennen ist.

Zusätzlich zum Angebot der BVK-Bildungsakademie wurde auch im Bereich der ehrenamtlichen Tätigkeit das beliebte BVK-Seminar „Seminar für Vorstandsarbeit/Pressearbeit“ angeboten. Die Akademie bietet hier engagierten Mitgliedern und neuen Ehrenamtsträgern in den Bezirksverbänden die Möglichkeit, sich aktuell zu informieren und über die Gremienarbeit zu unterrichten. Wertvolle Tipps für die tägliche Arbeit vor Ort im Bezirksverband mit Hilfe von Arbeitsanregungen, Checklisten zur Durchführung von Veranstaltungen und weitere Hinweise wurden gegeben.

BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli, Rechtsanwalt Hubertus Münster aus der BVK-Geschäftsführung sowie BVK-Ehrenamtsbeauftragter Stefan Frigger gaben Tipps zur erfolgreichen Verbandsarbeit und stellten Lösungsvorschläge dar. Die regionale Aufgabe vor Ort ist ein wichtiges Bindeglied, um zwischen den politischen Aufgaben des BVK in Bonn und der aktuellen Tagesarbeit zu vermitteln und die entsprechenden Konzepte auszutauschen. Die Darstellung der Leistung des BVK, der BVK-Geschäftsführung, der Pressearbeit – illustriert von BVK-Pressereferent Christoph Gawin – und weitere Bausteine haben die Erfolgskriterien dieses Seminars geprägt. Die Einführung in die Aufgaben des Präsidiums, des Präsidialrates und der Bezirks- sowie Regionalverbände sowie innerverbandliche Strukturen wurden den Teilnehmern beispielhaft erläutert.

Das Angebot der BVK-Bildungsakademie wurde durch Vorträge bei Industrie- und Handelskammern ergänzt und auch auf verschiedenen „Vermittlertagen“ und „Versicherungstagen“ durch Einsatz von kompetenten Referenten mit aktuellen Themen abgerundet.



## DATENSCHUTZ

Bekanntlich ist die Thematik des Datenschutzes in den Agenturen in den letzten Jahren immer stärker in den Fokus der Landesdatenschutzbeauftragten getreten. Insoweit wurde im Berichtsjahr an einer Hilfestellung für die Mitglieder in diesem Bereich weiter gearbeitet. Es wurde in Zusammenarbeit mit einem externen Datenschutzbeauftragten für Unternehmen ein Modell entwickelt, das im Berichtsjahr den Mitgliedern zur Verfügung gestellt werden konnte.

Den Mitgliedsbetrieben im BVK wird durch eine Praxisbox konkrete Hilfe für die Bewältigung der Forderungen durch den Datenschutz gewährt. Jedes Mitglied kann insoweit durch einen Rückgriff auf die Homepage des BVK entsprechende Formulare und Informationen erhalten, um seiner Verpflichtung in datenschutzrechtlicher Hinsicht nachzukommen. Darüber hinaus erhält das Mitglied im Wege von Darstellungen Hilfe bei üblichen Fragen aus diesem Bereich. Weiterhin kann auch telefonische Beratung für grundlegende Fragen beim externen Datenschutzbeauftragten kostenfrei in Anspruch genommen werden. Daneben wird auf der Grundlage eines Rahmenvertrages auch die Möglichkeit eröffnet, die Firma Gindat GmbH als externen Datenschutzbeauftragten zu beauftragen.

Neben all diesen individuellen Maßnahmen zur Unterstützung der Mitglieder in diesem Bereich wurden auch im Rahmen des Arbeitskreises Datenschutz für Versicherungsvermittler die Gespräche weiter fortgeführt.

Ziel der Arbeitsgruppe ist es, die datenschutzrechtlichen Beziehungen zwischen dem Kunden und dem Vermittler auf eine durch die Landesdatenschutzbehörde akzeptierte Verfahrensweise zu klären. Hierbei wurde seitens des BVK ein Muster einer Einverständniserklärung des Kunden zur Datennutzung in den Vermittlervertrieben entworfen, das an einen Landesdatenschutzbeauftragten weitergereicht wurde. Eine Antwort darauf steht jedoch, trotz mehrmaliger Aufforderung, noch aus. Diese Erklärung wurde auch als Grundlage zur weiteren Bearbeitung im Rahmen des Arbeitskreises Datenschutz für Versicherungsvermittler vorgelegt.

Dies alles vor dem Hintergrund, dass über den „Code of Conduct“ (CoC) des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) 10 Jahre verhandelt werden musste, um die entsprechende Lösung für das Verhältnis zwischen Kunde und Versicherungsgesellschaft aus datenschutzrechtlicher Sicht für die Landesdatenschutzbeauftragten akzeptabel zu regeln. Hierbei wurde jedoch das Verhältnis zwischen Versicherungsvermittler und Kunde gerade im Vertretbereich für die Beteiligten nur peripher behandelt.

## ❖❖❖ BVK-DIENSTLEISTUNGS-GMBH

Die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH wurde im August 2003 gegründet. Ziel der Gründung war ein über die satzungsgemäßen Aufgaben des BVK hinausgehendes, organisatorisch und wirtschaftlich ausgegliedertes Dienstleistungsangebot, das den Nutzen für die Mitglieder des BVK und die Attraktivität für Nichtmitglieder stärken sollte. Dieses Ziel ist voll und ganz erreicht worden.

*Hans-Dieter Schäfer,  
Stellvertretender BVK-Hauptgeschäftsführer  
und Geschäftsführer  
der BVK-Dienstleistungs GmbH*



Die BVK-Dienstleistungs GmbH wird bei ihrer Arbeit durch einen Beirat unterstützt, der in regelmäßigen Sitzungen wertvolle Hinweise und Anregungen gibt. Ihm gehören BVK-Präsident Michael H. Heinz als Vorsitzender, Holm Dömel, Gerhard Miller, Ludger Tillmann und Arnold Vogt an. Geschäftsführer ist Hans-Dieter Schäfer.

Zahl und Breite der Angebote, die ausschließlich Mitglieder des BVK nutzen können, sind erheblich ausgeweitet worden. Beginnend mit drei Anbietern waren es Ende 2014 über 20 Anbieter aus den verschiedensten Bereichen: Hertz, MSH – der Textilmakler für stylische Damen- und Herren-Oberbekleidung & Accessoires, Nissan, Hewlett-Packard – Computer, Drucker und PDA, Blume 2000 – Blumen und mehr, Kössinger AG – Werbekaffeebecher, Vipo – das virtuelle Büro, Mein-Auto.de – Autos mit hohen Rabatten von mehr als 20 Herstellern – darunter u. a. Audi, BMW, Ford, Opel, Renault, Volvo und VW, Deutsche Bahn, Reisen, Lamy

Schreibgeräte, Viking Bürobedarf, Star-Tankstellen mit Nachlass von bis zu zwei Cent pro Liter Kraftstoff, CHARTA Börse für Versicherungen AG – Ihr Backoffice als Versicherungsmakler, AssFinet – Maklersoftware, Haptische Verkaufshilfen, V-Aktuell – Kundenzeitung, die Zeitschriften Versicherungsmagazin, Versicherungsvertrieb und Cash sowie Analysesoftware von Morgen & Morgen, das Makler-Ausschreibungs-Center MACclever, Zertifiziertes Qualitätsmanagement für Versicherungsvermittler, die Maklersoftware VIAS von Lutronik und Leads von der deutschen-versicherungsboerse.de (dvb). Die Palette wird ständig erweitert.

### Eine Auswahl der Markenembleme von Partnern der Dienstleistungs-GmbH

**ASSFinet**  
Macht Makler erfolgreicher

**BLUME**  
2000.de

**Cash.**

**CHARTA**  
Börse für Versicherungen AG

**hp**  
invent

Karl Werner Schmitz  
Fünf Sinne verkaufen mehr.

**KO**

**LAMY**

**LUTRONIK**  
Software GmbH

**MAC clever**  
Makler-Ausschreibungs-Center

**MCZERT**

VORTEILS CLUB  
**MeinAuto.de**

**MORGEN, MORGEN**  
Das unabhängige Analysehaus

**MSH**  
Der - Textilmakler®

**NISSAN**

**star**

**v aktuell**  
Kundenzeitungen  
für Versicherungsvermittler

**versicherungsmagazin**

**Versicherungsvertrieb**

**vfm**  
Gruppe

**Viking**

**VIPO**  
Virtual Professional Office



## COMPLIANCE

Der BVK hat eine Verhaltensvorschrift für Versicherungsvermittler entwickelt, die die Anforderungen an ein BVK-Mitglied für die künftige Berufsausübung eines professionell agierenden Versicherungsvermittlers beschreibt. Entsprechend wurde auf der Präsidialratssitzung im September 2013 von den Mitgliedern des Präsidialrats die vom Präsidium des BVK vorgeschlagene Compliance-Vorschrift einstimmig beschlossen. Der BVK-Code of Conduct beschreibt die Leitlinien zur ordentlichen und gesetzeskonformen Berufsausübung unter Berücksichtigung der Tugenden eines Ehrbaren Kaufmanns. Mit diesem Verhaltenskodex macht der BVK insbesondere gegenüber der interessierten Öffentlichkeit deutlich, wie der BVK sich das neue Berufsbild des künftigen Versicherungsvermittlers vorstellt. Der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) akzeptiert die BVK-Compliancevorschrift. Die BVK-Complianceregeln korrespondieren mit dem Verhaltenskodex des GDV vom November 2012. Versicherungsvermittler, die nicht Mitglied im BVK sind, müssen sich in der Zukunft eine eigene Compliancevorschrift geben. Dazu kann eine Verhaltensvorschrift des eigenen Unternehmens herangezogen werden. Anlässlich des Spitzentreffens des BVK mit den Vorständen der Vertretervereinigungen im Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) wurde den anwesenden Vertretervereinigungen empfohlen, die BVK-Compliance als Grundlage für zukünftige Compliance in ihrer Organisation heranzuziehen. Makler und Mehrfachagenten, die ohne Verbandszugehörigkeit im Markt aktiv sind, müssen für ihre künftige Berufsausübung selbst einen Code of Conduct zugrunde legen. Wer in Zukunft ohne eine entsprechende Verhaltensvorschrift tätig wird, wird nach dem Willen der Versicherer keine Zusammenarbeit mit einem Versicherer aufnehmen oder fortsetzen können. Da die Einhaltung des Verhaltenskodex für den Vertrieb auf Versichererseite durch unabhängige Wirtschaftsprüfer mit einem Testat belegt werden muss, erwartet der BVK eine ernsthafte Umsetzung dieses Themas im deutschen Markt. Der BVK gestaltet hier die Zukunft des Versicherungsvertriebs in führender Rolle aktiv mit.

## BVK-Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsvermittler

Für die Ausübung meiner Tätigkeit als Versicherungsvermittler lege ich die nachfolgenden Regeln zugrunde:

1. Die Tätigkeit als Versicherungsvermittler erfolgt auf der Basis von Vertrauen, Integrität und der Bindung an die Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns.
2. Die Vermittlungstätigkeit orientiert sich an den Bedürfnissen des Kunden.  
Das Interesse des Kunden hat Vorrang vor dem eigenen Vergütungsinteresse.
3. Die allgemeinen Compliance-Regeln finden Beachtung.  
Hierzu zählen insbesondere die Einhaltung der relevanten Regelungen zu Bestechung und Bestechlichkeit, der transparente Umgang mit Geschenken, Einladungen und sonstigen Zuwendungen sowie Regeln zur Vermeidung von Kollisionen von privaten und geschäftlichen Interessen.
4. Beim Umgang mit persönlichen und vertraulichen Daten werden die gesetzlichen Vorschriften beachtet.  
Des Weiteren werden die datenschutzrechtlichen und wettbewerbsrechtlichen Vorschriften eingehalten.
5. Die ordnungsgemäße Dokumentation einer gesetzlich vorgeschriebenen Beratung erfolgt mit besonderer Sorgfalt.  
Es wird dabei beachtet, dass der Gesetzgeber einen Verzicht auf Beratung und / oder Dokumentation nur als Ausnahme vorgesehen hat.
6. Zu den Grundlagen der Tätigkeit eines Versicherungsvermittlers gehört die Beratung und Betreuung des Versicherungsnehmers insbesondere im Antrags-, Schadens- und Leistungsfall.
7. Die Abwerbung bzw. Umdeckung von Versicherungsverträgen ist nur mit wettbewerbskonformen Mitteln zulässig.  
Der Kunde ist zu bereits bestehenden Versicherungsverträgen zu befragen. Besonders im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung kann eine Abwerbung von Versicherungsverträgen oft mit erheblichen Nachteilen für den Kunden verbunden sein. Der Kunde ist in jedem Fall über eventuelle Nachteile konkret aufzuklären.  
Das ist Bestandteil der Beratungsdokumentation.
8. Die stetige Weiterbildung ist Grundlage der geschäftlichen Tätigkeit als Versicherungsvermittler.  
Nachweise der Weiterbildung werden stets vorgehalten.
9. Bei Vergütungsregelungen mit Versicherungsunternehmen, insbesondere über Sondervergütungen etc., wird beachtet, dass die Unabhängigkeit des Vermittlers als Unternehmer keine Beeinträchtigung erfahren darf.

## Die 10 Tugenden

1. Der Ehrbare Kaufmann ist sich seiner politischen und sozialen Verantwortung bewusst.
2. Der Ehrbare Kaufmann nimmt seine sozialpolitische Aufgabe aktiv und verantwortlich an.
3. Der Ehrbare Kaufmann bekennt sich zu ethischem Handeln.
4. Der Ehrbare Kaufmann handelt nachhaltig.
5. Der Ehrbare Kaufmann steht für Identifikation und bürgerschaftliches Engagement.
6. Der Ehrbare Kaufmann verpflichtet sich dem Interesse seines Kunden.
7. Der Ehrbare Kaufmann versteht Vertrauen als Grundlage seines Handelns.
8. Der Ehrbare Kaufmann setzt seine Wertestandards und sein Handeln ständig einer kritischen Selbstreflexion aus.
9. Der Ehrbare Kaufmann erfüllt hohe Standards im Umgang mit seinen Mitarbeitern.
10. Der Ehrbare Kaufmann steht für Qualifikation und Kompetenz.



*Infoveranstaltung im Rahmen der Jahreshauptversammlung 2014*

Unter der Überschrift „Compliance im Vertrieb – erste Erfahrungen und praktische Auswirkungen“ führte der BVK gemeinsam mit dem AVV im Rahmen der Jahreshauptversammlung eine Infoveranstaltung durch. Die Veranstaltung war mit über 90 Teilnehmern sehr gut besucht. Begrüßt wurden die Anwesenden vom AVV-Vorsitzenden Marco Seuffert, die Leitung übernahm BVK-Präsident Michael H. Heinz. Rechtsanwältin Angelika Römhild erläuterte in ihrem Vortrag zunächst den Begriff „Compliance“ und schilderte dann das BVK-Engagement in diesem Bereich. Sie informierte weiter über den Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft für den Vertrieb von Versicherungsprodukten. Im Hinblick auf die praktischen Auswirkungen wurde erläutert, dass der BVK zur Compliance-Umsetzung eine Verbandslösung anstrebt. Das Ziel, diese „Verbandslösung“ durchzusetzen, war auch Hintergrund für eine Forderung des diesjährigen Leitantrags im Rahmen der Jahreshauptversammlung. Die Möglichkeiten der Umsetzung und die ersten praktischen Erfahrungen waren Thema der anschließenden Diskussion.



## BERUFSBILD

Im Berichtszeitraum 2014 hat der BVK sein Berufsbild den politischen Entscheidungsträgern und den Versicherungsunternehmen (z. B. anlässlich des Kamingespraches) gegenüber kommuniziert. Die folgenden Erfolgsfaktoren werden im Rahmen dieses Berufsbildes definiert:

- Qualifikation durch eine sehr gute Aus- und insbesondere nachhaltige Weiterbildung
- Unternehmertum für ein selbstbewusstes kaufmännisches Auftreten
- ehrbares Handeln (nachhaltiges Wirtschaften) nach den Tugenden eines ehrbaren Kaufmanns.



Der BVK ist Initiator und Träger der größten Brancheninitiative der letzten Jahre („gut beraten“) und hat sich hier intensiv für eine Ausweitung der Weiterbildungsaktivitäten der deutschen Versicherungsvermittler eingesetzt. Der BVK ist der Auffassung, dass sowohl für die Vermittler in der Exklusivität als auch am Markt der Makler und Mehrfachagenten der unternehmerisch agierende Vermittler hervorragende Zukunftschancen hat. Die Unternehmenskompetenz erlangt mittlerweile im Alltag vieler Betriebe eine große Bedeutung. Mit den Tugenden des ehrbaren Kaufmanns reklamiert der Vermittler selbstbewusstes Interesse an einer Langfristigkeit hin zur ausgerichteten Geschäftsbeziehung zum Kunden. Dazu steht den deutschen Vermittlern der Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) als anerkannte Institution zur Verfügung.

Berufsbild



Qualifikation

- Grundlage des unternehmerischen Handelns des Versicherungsvermittlers ist eine grundlegende und weiterführende Qualifikation seiner Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz.
- Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute BVK e.V. fordert den konsequenten und weitreichenden Ausbau dieser Grundvoraussetzung für die Berufsausübung, fördert und beteiligt sich aktiv an entsprechenden Brancheninitiativen:



Bildungsakademie



BRUNNEN, WILHELM BILBERG



10 Eigenschaften des Vermittlers als Unternehmer

- Vermittler denken, handeln und entscheiden aus ihrem Selbstverständnis als freie Unternehmer und bekennen sich zum Leistungsprinzip.
- Sie treten ihrer gesamtwirtschaftlichen Bedeutung entsprechend selbstbewusst und mit einem klar erkennbaren Unternehmerprofil am Markt auf.
- Sie übernehmen Verantwortung für die Führung ihres Unternehmens und ihrer Mitarbeiter.
- Sie pflegen ihr privates, soziales und wirtschaftliches Umfeld und engagieren sich solidarisch für ihre Berufsstandsinteressen.

Die 10 Eigenschaften

1. Der Versicherungsvermittler denkt, entscheidet und handelt als selbständiger Unternehmer.
2. Der Versicherungsvermittler führt sein Unternehmen nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen.
3. Der Versicherungsvermittler bekennt sich als Unternehmer zum Leistungsprinzip.
4. Der Versicherungsvermittler ist als Unternehmer Träger und Treiber von Innovationen seiner Dienstleistung.
5. Der Versicherungsvermittler tritt mit einem klaren und wiedererkennbaren Unternehmerprofil am Markt auf.
6. Der Versicherungsvermittler begibt sich bei der Finanzierung seiner unternehmerischen Tätigkeit nicht in Abhängigkeiten von seinen Produktgebern.
7. Der Versicherungsvermittler stellt sich der Verantwortung, sein Unternehmen und seine Mitarbeiter zu führen und sorgt rechtzeitig für eine Agenturnachfolge.
8. Der Versicherungsvermittler tritt seiner wirtschafts- und sozialpolitischen Bedeutung angemessen selbstbewusst auf und handelt auch so.
9. Der Versicherungsvermittler pflegt sein persönliches, unternehmerisches und gesellschaftliches Umfeld und positioniert sich dort bewusst und gezielt.
10. Der Versicherungsvermittler bekennt sich zur berufsständischen Interessenvertretung.



Impressionen



## ❖ DER BVK IN DER PRESSE: THEMEN 2014

Eines der Hauptthemen des Jahres 2014 war das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG), mit dem der Weg zur Stabilisierung der Lebensversicherung freige-macht wurde. Es ist uns gelungen, den Gesetzgeber und die politischen Entsch-eidungsträger - nicht zuletzt durch unsere intensiven Kontakte und Gespräche bis zur letzten Minute - von unseren Positionen zu überzeugen. Die zwingende Of-



*Christoph Gawin,  
BVK-Pressereferent*

fenlegung der individuellen Provision der Vermittler, die Deckelung von Provisi-onen und die Verlängerung der gesetzlichen Haftungszeit konnten so verhindert werden, nicht zuletzt durch unsere zahlreichen Stellungnahmen und Meldungen in der Fach- und Publikumspresse.

### *Revision der EU-Vermittlerrichtlinie*

Ein anderes wichtiges Thema war die Revision der EU-Vermittlerrichtlinie, die in IDD (Insurance Distribution Directive) umbenannt wurde (siehe auch Seite 27). Hier begrüßte der BVK in mehreren Presseerklärungen, dass sich die ursprünglichen Pläne zur zwingenden Offenlegung von Provisionen und Courtagen nicht durchgesetzt haben und unterstützte den Ansatz des Europäi-schen Parlamentes zur Minimalharmonisierung, der den Mitgliedstaaten mehr

Möglichkeiten lässt, eigenständige nationale Regelungen zu erlassen. Der BVK appellierte zudem an den Gesetzgeber, die EU-Vermittlerrichtlinie maßvoll in deutsches Recht umzusetzen, und begrüßte außerdem die geplante Ausweitung der revidierten Versicherungsvermittlerrichtlinie auf Direkt- und Internetvertriebe.

Ein weiteres Thema mit EU-Bezug war die Ausgestaltung des Regelwerks PRIPs für Finanzanlageprodukte für Kleinanleger. Hier forderte der BVK, dass Lebensversicherungen mit ihren garantierten Ablaufleistungen nicht in den Anwendungsbereich dieser Richtlinie fallen sollten.

### *Diskussion über Aufsicht*

Zudem setzte sich der BVK für eine Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes und seine Verankerung im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) ein. Fiele es künftig weg, wäre zu befürchten, dass Kunden bei denjenigen Versicherungsvermittlern Verträge abschließen, die ihnen die höchste Beteiligung an ihrer Provision geben und nicht den für sie besten Versicherungsschutz.

Ein weiteres verbandspolitisches Thema war die Diskussion über die bestehende Aufsichtsregelung für Versicherungsvermittler, die die örtlichen Industrie- und Handelskammern gewährleisten. Hier trat der BVK dafür ein, die IHK-Organisation beizubehalten und eine diskutierte Aufsichtslösung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) abzulehnen.

Für einen Erhalt des bewährten Status quo warb der BVK auch bei der Diskussion über die Beratungsdokumentation. Denn die bestehenden Regelungen sieht der Verband als sachgerecht an, die keiner Neufassung bedürfen.

### *BVK-Verhaltenskodex und -Berufsbild*

Ein weiteres wichtiges Thema war die Anerkennung des BVK-Verhaltenskodex, der für alle BVK-Mitglieder gilt, durch die Versicherungsunternehmen. Denn eine BVK-Mitgliedschaft garantiere eine Compliance-konforme Tätigkeit, die über den vom GDV geforderten Verhaltenskodex für den Versicherungsvertrieb hinausgeht, argumentiert der BVK.

In diesem Zusammenhang wurde auch das BVK-Berufsbild bei vielen Gelegenheiten thematisiert. Es vereinigt alle Vermittler, unabhängig von Rechtsform, Vermittlerstatus oder Art der Vergütung, und definiert eine grundsätzliche Haltung über den ehrenwerten Beruf des vermittelnden Versicherungskaufmanns.

### *Mindeststandards*

Der BVK setzte sich außerdem öffentlichkeitswirksam für die Etablierung von Mindeststandards bei Versicherungsprodukten im Privatbereich ein (siehe Seite 95). Ziel dieser Mindeststandards ist, Produkte aus dem Bereich der Haftpflicht-, Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen zu identifizieren, die die vertraglichen Ansprüche der Geschädigten unmissverständlich und in einer Mindestqualität regeln.

### *BVK-Kongress über die Zukunft der Versicherungsvermittlung*

Erstmals führte der BVK im Rahmen der DKM einen eigenen Kongress unter dem Titel „Versicherungsvermittlung 2020 – Sind Sie noch dabei?“ durch. Alle Messebesucher konnten sich am 30. Oktober 2014 in Dortmund über die Zukunft der Versicherungsvermittlung informieren. Dieses Angebot nahmen rund 400 Teilnehmer wahr. Nach der Begrüßung durch BVK-Präsident Michael H. Heinz referierte Unternehmensberater Stefan Frigger zum Thema „Ist unser Beruf noch zukunftsfähig?“. BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer sprach zum Thema „Welche Unternehmereigenschaften machen Sie zukunftssicher?“ und informierte, dass sich Inhaber bzw. Geschäftsführer von Maklerbetrieben heute mehr denn je als Unternehmer verstehen müssten, um zukünftig noch wettbewerbsfähig zu sein.

### *Zukunftschancen durch Weiterbildung*

BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli ging in seinem Vortrag „Nutzen die Weiterbildungspunkte im Vertrieb oder stören sie nur?“ intensiv auf die branchenweite Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ ein, während VEVK-Vizepräsident Niels Weinhold in seinem Vortrag „Verkaufen Ehrbare Versicherungskaufleute besser?“ den Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) und seine Aufgaben und Ziele vorstellte.

Auch Rechtsanwalt Hubertus Münster formulierte seinen Vortragstitel in einer Frageform: „Makler, Mehrfachagent oder Exklusivvermittler: Wem gehört die Zukunft?“. Das Fazit seines Vortrages, dass die Zukunftsfähigkeit nicht vom Vertriebsweg abhängig sei und heute erfolgreiche Einfirmenvertreter auch als Makler reüssieren könnten (und umgekehrt), untermauerte er mit einer Fülle von Statistiken und Zahlen.



BVK-Kongress bei der DKM in Dortmund



Pressekonferenz bei der DKM

### *Podiumsdiskussion*

Zum Abschluss des Kongresses diskutierten unter der Moderation von Stefan Frigger BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer und Professor Dr. Matthias Becken über „Zukunftsfähige Vermittlerbetriebe: Ansätze und Erkenntnisse aus Theorie und Praxis“. Beide Diskutanten waren sich darin einig, dass die Zukunftsaussichten von Vermittlern steigen, wenn sie sich dem neuen BVK-Berufsbild und dem Ethikkodex der Ehrbaren Versicherungskaufleute öffnen und sie im Vermittleralltag anwenden.



## **ZIELE UND MITTEL DER ÖFFENTLICHKEITSARBEIT**

Die überregionale Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des BVK hat zum Ziel, den BVK als kompetenten und sachkundigen Ansprechpartner in allen versicherungsbezogenen und berufsstandspolitischen Fragen gegenüber dem Kunden, der Gesellschaft und der Politik darzustellen. Sie besteht aus verbandspolitischen Presseerklärungen gegenüber überregionalen Medien und der Versicherungsfachpresse. Daneben kommen auch die betriebswirtschaftliche Situation, das Verhalten der Versicherungsunternehmen gegenüber dem Berufsstand und Gesetzesvorhaben zur Sprache.

Ziel der regionalen Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in den Bezirks- und Regionalverbänden des BVK ist es, Verbrauchern und Kunden zu vermitteln, dass Versicherungsvermittler, die Mitglied im BVK sind, für Qualität und Qualifikation in allen Fragen der Absicherung von Risiken, der Vorsorge und der Vermögensanlage stehen. Sie verbessert damit das Image der Versicherungsvermittler, insbesondere auch durch die BVK-Initiative zum Ehrbaren Kaufmann und den Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK).

Ein besonderes Rückgrat ist das ehrenamtliche Engagement der regionalen Pressesprecher in den 61 BVK-Bezirksverbänden. Diese Ebene der BVK-Pressearbeit ist gekennzeichnet durch Presseerklärungen, Telefonaktionen, verbraucherorientierte Texte und Interviews in örtlichen Rundfunk- und Fernsehsendern. Auch Gemeinschaftsanzeigen von BVK-Mitgliedern in der Lokalpresse und Kundeninformationen zur Auslage in den Agenturen tragen dazu bei. Gemeinsame Informationsaktionen mit örtlichen Medien, Polizei, Verkehrswacht etc. gehören ebenfalls dazu.



## ÜBERREGIONALE ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

In 2014 gab es viele Themen wie beispielsweise das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG), die Beratung über die Revision der europäischen Vermittlerrichtlinie und die Aufsicht über Versicherungsvermittler, die die verbandspolitische Medienarbeit forderten. Der BVK konnte in dieser Hinsicht in 2014 gute Resultate erzielen. Die überregionale Pressearbeit stellte dank zahlreicher Pressemitteilungen, Radio- und Fernseh-Interviews sowie Lesertelefonaktionen wieder eine hohe Medienresonanz für den BVK sicher. Damit sorgte die BVK-Pressearbeit für eine positive Imagebildung für die Versicherungs- und Bausparkaufleute.

Insgesamt veröffentlichte der BVK 30 verbandspolitische Pressemeldungen und das Präsidium wurde in der Fachpresse mit 44 Texten und Interviews zitiert.

3.816 Veröffentlichungen gab es allein in den gedruckten Medien (2013: 4.641), die den BVK zitierten. Die Berichte und Meldungen des BVK wurden in einer Gesamtauflage von 70,7 Millionen Exemplaren (2013: 83,5 Mio.) abgedruckt. Wenn man berücksichtigt, dass allgemein die Auflagenzahlen der Tagespresse seit Jahren sinken, stellt diese Abdruckzahl einen großen Erfolg der BVK-Pressearbeit dar.

Von besonderer medialer Bedeutung war die Solidaritätskundgebung des BVK für den Berufsstand in Berlin auf dem Potsdamer Platz am 3. Juli 2014, die erste ihrer Art, die der BVK in seiner über hundertjährigen Geschichte durchführte. Allein die Besonderheit dieses Events war vielen Medien einen gesonderten Bericht wert. Geschickt positionierte der BVK kurz zuvor eine Podiumsdiskussion zum LVRG und zu seiner BVK-Studie, so dass auch viele Fachmedien über beide Veranstaltungen berichteten.

Im Internet erzielte die BVK-Öffentlichkeitsarbeit rund 460 Millionen Visits (2013: 748 Mio). Mit zwei Pressekonferenzen, anlässlich seiner Jahreshauptversammlung in Berlin (Mai) und im Kontext seiner Messebeteiligung auf der DKM in Dortmund (Oktober), war der BVK ebenfalls stark in der Fachpresse vertreten. Außerdem wurden 40 Lesertelefonaktionen (2013: 97) durchgeführt. Mit zehn Auftritten war der BVK im Fernsehen und Radio vertreten und konnte so zusätzlich an die 30 Millionen Zuschauer und Zuhörer erreichen.

Im regionalen Bereich ist der BVK immer dann in der Presse außerordentlich vertreten, wenn viele und große Schadensereignisse stattgefunden haben. So waren beispielsweise im Vorjahr 2013 großflächige Überschwemmungen in Süd- und Ostdeutschland, die massiven Hagelschläge in Niedersachsen und Baden-Württemberg und die Herbststürme „Christian“ und „Xaver“ zu verzeichnen. Diese verursachten Schäden in Milliardenhöhe. Da bei Schadensereignissen und ihrer Regulierung die Versicherungskaufleute aufgrund ihrer Kundennähe erste Ansprechpartner sind, wurden auch der BVK und seine regionalen Sprecher in 2013 überdurchschnittlich häufig von der Presse zitiert. Dies erklärt die außerordentlich hohen Verbreitungszahlen in 2013 im Vergleich zu 2014.

Hinzu kommt, dass der BVK im letzten Jahr in dem eher kleinen Kreis der ausgewiesenen Fachpresse ein Sprachrohr seiner Botschaften und Interessen gefunden hat. Besonders erfreulich ist, dass er so in 2014 viele verbandspolitische Meldungen in der Fachpresse platzieren konnte, was seiner Interessenlage beim LVVG und den anderen Themen sicherlich zugute kam.



## **ZEITSCHRIFT „VERSICHERUNGSVERMITTLUNG“**

Die Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“ bietet kompakte Berichte, Analysen und Tipps aus allen Bereichen: beginnend mit Berufspolitik, Rechts- und Steuerfragen, Gerichtsurteilen und vielem anderen bis hin zu Nachrichten aus den Vertretervereinigungen und Bezirksverbänden. Themenkreis der „Versicherungsvermittlung“ ist alles, was die selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute und deren Rahmenbedingungen betrifft.

Da, wo es angebracht ist, werden Themen ausführlich und in die Tiefe gehend behandelt. Solidität und Zuverlässigkeit der Informationen sind die Grundlagen der „Versicherungsvermittlung“, ebenso wie Wohlabgewogenheit der Darstellungen und Gründlichkeit im Detail. Damit hat sie einen seriösen Fachzeitschriftencharakter.



## INTERNET

Die BVK-Internetpräsenz unter der Adresse [www.bvk.de](http://www.bvk.de) wird weiterhin viel genutzt. Über 320.000 Seiten wurden besucht. Damit bleibt dieser Kommunikationskanal ein sehr wichtiges Medium für den BVK.

Die Informationen auf der BVK-Homepage sind vielfältig. Neben neuen Berichten über aktuelle Themen finden sich auch Informationen über Berufsfragen, Steuern und Versicherungssparten, außerdem eine Urteilsdatenbank sowie Meldungen aus den Unternehmen. Mitglieder können zusätzlich besondere Serviceangebote nutzen. Das gilt u.a. für die Stichworte Betriebswirtschaft, Kosten- und Ertragsprognosen, Tarifvertrag, Bedarfsanalyse und die Mitgliederinfos sowie ganz besonders für die Angebote der BVK-Dienstleistungs GmbH und der BVK-Bildungsakademie. Außerdem steht Mitgliedern die Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“ vorab in digitaler Form als PDF zur Verfügung.

Im Bereich „Über den BVK“ finden Besucher die Satzung, das BVK-Profil und Leitbild, die Berufsregeln, die Organisation des Verbandes (Präsidium, Präsidialrat, Gemeinschaftsrat, Geschäftsführung, Regionalverbände, Bezirksverbände und Kommissionen) und das „Gemeinsame Haus“.

Mitglieder erhalten im internen, nur ihnen zugänglichen Bereich alle Informationen über ihre Mitgliedschaft und ihre Funktionen im BVK. Sie können sich in die Vermittlerdatenbank eintragen, die unter „Vermittlersuche“ von jedem Besucher und von potenziellen Kunden abgerufen werden kann. In Foren können Meinungen ausgetauscht und diskutiert werden. Die BVK-Bezirksverbände haben zusätzlich auf eigenen Websites die Möglichkeit, über ihre Aktivitäten zu unterrichten und ihre Mitglieder über bevorstehende Veranstaltungen zu informieren.

Zahlreiche Hinweise zu den BVK-Jahreshauptversammlungen, dem höchsten Beschlussorgan des Verbandes, sowie die Beschlüsse und Pressemitteilungen des BVK werden unter [www.bvk.de](http://www.bvk.de) ebenso veröffentlicht. Eine Übersicht über alle verbandsrelevanten Termine komplettiert das Internetangebot.



## **AUF SOCIAL-MEDIA-WEBSITES AKTIV**

Aber nicht nur unter der eigenen Domain war der BVK aktiv. Er trug auch dem Bedürfnis nach sozialer Vernetzung im Internet Rechnung und war deshalb im größten Social-Media-Portal, Facebook, mit einem eigenen Auftritt vertreten. Dort können alle BVK-Facebook-Freunde die Aktivitäten des Verbandes zeitnah mitverfolgen und sich darüber austauschen. Darüber hinaus betreibt der BVK eine eigene Site im Karrierenetzwerk Xing und bietet über einen eigenen YouTube-Videokanal Filme über die Verbandsarbeit an. In 2014 erfuhr das Facebook-Konto des BVK viel Popularität und erzielte erstmals eine vierstellige Anzahl von „likes“.



## BUNDESVERBAND DER DIENSTLEISTUNGSWIRTSCHAFT (BDWi)

Im Juli 2012 übernahm der BVK-Präsident Michael H. Heinz das Amt des Präsidenten des Bundesverbandes der Dienstleistungswirtschaft (BDWi). Nicht erst mit diesem Amtsantritt des neuen BDWi-Präsidenten ist der Dachverband für den BVK ein wichtiger Partner. Der Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft vertritt die politischen Interessen von zwanzig Branchenverbänden in Berlin, Brüssel und den Bundesländern. Die im BDWi organisierten Verbände bilden

*Die Bundestags-  
abgeordneten  
Lothar Binding (r.) und  
Michael Grosse-Brömer (M.)  
mit BVK-Präsident  
Michael H. Heinz*



den Dienstleistungssektor in seiner ganzen Vielfalt ab. Das Branchenspektrum reicht von der Altenpflege bis zur Zeitarbeit, von sozialen Dienstleistungen bis zu unternehmensnahen Dienstleistungen. Viele Mitgliedsverbände haben den Endverbraucher im Fokus, hierzu zählen unter anderen Versicherungsvermittler, Pflegedienste, Autovermieter oder Tankstellen. Damit vertritt der BDWi nicht Partikularinteressen eines Branchenverbandes, sondern repräsentiert den deutschen Mittelstand.

### *Persönliche Kontakte sind wichtig*

Der BDWi unterstützt die Lobbyarbeit der Mitgliedsverbände in vielfacher Hinsicht. Ein wesentliches Instrument sind die gemeinsamen Gesprächsrunden mit politischen Entscheidungsträgern, vom Minister über die Fachpolitiker bis hin zu

den zuständigen Ministerialbeamten. Gemeinsam bearbeiten die Mitglieder des BDWi Querschnittthemen, zum Beispiel in der Arbeitsmarkt- oder Steuerpolitik. Darüber hinaus werden zu Themen, die für mehrere Mitgliedsverbände relevant sind, gemeinsame Positionen erarbeitet. So ist zum Beispiel die Ausgestaltung des Verbraucherschutzes bei der Vermittlung von Versicherungen und Finanzdienstleistungen nicht nur für den BVK von hohem Interesse. Davon betroffen sind auch die BDWi-Mitgliedsverbände: Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa (VOTUM), Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV), Verband Deutscher Versicherungsmakler (VDVM) und der Bundesverband der Assekuranzführungskräfte (VGA). Nahezu der gesamte Ver-



*MdB Marie-Luise Dött  
und Michael H. Heinz*

trieb ist unter dem Dach des BDWi vereint. Auch wenn sich nicht alle Positionen der Verbände zum Thema decken, bestehen doch große Schnittmengen. Diese gemeinsamen Positionen werden gebündelt und zusammen vertreten. Anliegen, die eine breite Basis haben, haben viel mehr politisches Gewicht als die Einzelpositionen eines Branchenverbandes.

Darüber hinaus unterstützt der BDWi seine Mitgliedsverbände bei ihrer eigenen politischen Arbeit. Das geschieht durch die Organisation von Veranstaltungen und die Aufbereitung von Inhalten im Newsletter des Verbandes, der Internetseite und den social-media-Seiten. Damit stellt der BDWi eine wichtige Synergie zu den guten politischen Kontakten des BVK dar.

### *Das Präsidium*

Die Verantwortung für die Arbeit des Verbandes trägt das Präsidium des BDWi. Präsident ist Michael H. Heinz. Er wird von den Vizepräsidenten Carsten Henselek (Vizepräsident des Bundesverbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau), Konrad Löcherbach (Wirtschaftsprüfer und Steuerberater), Andy Meindl (Präsident des Bundesverbandes Automatenunternehmer), Bernd Meurer (Präsident des Bundesverbandes privater Anbieter sozialer Dienste), Wilhelm Oberste-Beulmann (Schatzmeister des Bundesarbeitgeberverbandes der Personaldienstleister), Hubert Schmid (Vorsitzender des Fachverbandes Lotto-Toto-Lotterien in Bayern) und Wolfgang Waschulewski (Ehrenpräsident des Bundesverbandes der Sicherheitswirtschaft) tatkräftig unterstützt.

### *Der parlamentarische Beirat*

Der parlamentarische Beirat spielt eine wichtige Rolle für die Arbeit des Verbandes. Vertreten ist die CDU/CSU-Fraktion des deutschen Bundestages mit ihrem finanzpolitischen Sprecher Klaus-Peter Flosbach und Bündnis 90/Die Grünen mit ihrem Mittelstandsbeauftragten Dr. Thomas Gambke.

### *Brüssel*

Die Bedeutung europäischer Gesetzgebung für Deutschland hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Auch für den Versicherungssektor finden sich die maßgeblichen Regeln in der Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD). In Brüssel wird der BDWi von Dr. Ingo Friedrich vertreten. Er war dreißig Jahre Mitglied im Europäischen Parlament, lange Zeit als dessen Vizepräsident.

Besonders erwähnenswert im Berichtszeitraum ist neben den hochkarätig besetzten Gesprächsrunden mit den politischen Entscheidungsträgern in Berlin die Praktikumsaktion, bei der auch der BVK Bundestagsabgeordnete an Mitgliederagenturen vermittelt hat. Beispielhaft sei hier das Praktikum von Anja Karliczek, MdB, erwähnt. Am 20. 8. 2014 absolvierte die Berichterstatteerin für das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) der CDU/CSU-Fraktion ein Praktikum in ihrem Wahlkreis in Tecklenburg. Nach zwei Stunden Diskussion zum Auftakt des Praktikums fand man übrigens einen gemeinsamen Nenner: Der Markt müsse so reguliert werden, dass ein guter Verbraucherschutz gewähr-

leistet sei. Er dürfe aber nicht überreguliert werden, dass ein Wirtschaften kaum mehr möglich ist.

Der BVK war im Berichtszeitraum in folgenden Positionen bzw. Gremien des BDWi vertreten (in Klammern BVK-Funktionen):



*MdB Anja Karliczek absolvierte auf Anregung von BVK- und BDWi-Präsident Michael H. Heinz (2. v. r.) einen Arbeitstag in der Provinzial-Agentur von Klaus Hagemeister (r.) und Oliver Kellner (2. v. l.). Auch Emsdettens Bürgermeister Georg Moenikes (l.) schaute bei der Agentur vorbei.*

Präsident:	Michael H. Heinz (BVK-Präsident)
Mitgliederversammlung:	Michael H. Heinz Gerald Archangeli (BVK-Vizepräsident) Dr. Wolfgang Eichele (BVK-Hauptgeschäftsführer)
Arbeitskreis Europa:	RA Dr. Wolfgang Eichele
AK Ausbildung:	RA Hubertus Münster (BVK-Geschäftsführer)
AK Gesundheit und Soziales:	RAin Judith John (BVK-Referatsleiterin)
AK Finanzen/Steuern:	Diplom-Volkswirtin Ariane Kay (BVK-Referatsleiterin)
AK Medien:	Hans-Dieter Schäfer (stellvertretender BVK-Hauptgeschäftsführer)

## ❖ AVV

Der Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) war ursprünglich ein eigenständiger nicht rechtsfähiger Verein, der nach Änderung der BVK-Satzung im Jahre 1998 und der Begründung des „Gemeinsamen Hauses“ eine Kommission des BVK wurde. Der Vorstand des AVV wurde gleichzeitig und gemeinsam mit dem BVK-Präsidium im „Gemeinschaftsrat“ des BVK zusammengeschlossen, Vertreter des AVV wurden Mitglieder des Präsidialrates. Der AVV erhielt das Recht, einen Vizepräsidenten zum BVK-Präsidium zu be-

*Der AVV-Vorstand:  
Peter Pietsch,  
Claus-Jürgen Schuff,  
Ulrich Zander,  
Carsten Krebs,  
Marco Seuffert,  
André Albers und  
Damir Vnucec (v.l.)*



nennen und von der Mitgliederversammlung des BVK bestätigen zu lassen. Der AVV ist somit durch den gewählten Vizepräsidenten Ulrich Zander gleichzeitig auch im Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst des GDV und im Präsidium des europäischen Vermittlerverbandes BIPAR vertreten.

Seit 2003 ist der AVV als eigenständiger Verein im Vereinsregister beim Amtsgericht Bonn eingetragen, seine Geschäftsadresse ist die des BVK, womit die Verbundenheit zwischen BVK und AVV zum Ausdruck kommt. Auch hat der AVV seine Satzung dahingehend geändert, dass ein Vizepräsident des BVK gleichzeitig Vorstandsmitglied des AVV ist und dass zwei Ausschließlichkeitsvermittler, die Mitglied im BVK und in einer Vertretervereinigung sind, als zusätzliche Beirats-

mitglieder des AVV vom BVK benannt werden. Im Berichtszeitraum waren die BVK-Regionalverbandsvorsitzenden Axel Westphal und Hannes Rolapp Beiratsmitglieder im AVV. Mit diesen Änderungen wurden die Verflechtungen des BVK mit dem AVV weiter ausgebaut. Spiegelbildlich nehmen die Partner nunmehr an der Gremienarbeit des jeweils anderen teil und tragen damit Gesamtverantwortung für die deutschen Versicherungsvertreter.

Der Gemeinschaftsrat des BVK beriet im Berichtszeitraum u. a. nachfolgende Themen: Brancheninitiative „gut beraten“, Handelsvertreterrechtsschutz, Datenschutz, Provisionsdeckelung und Stornohaftzeiterweiterung für Lebensversicherungen sowie Geldwäscheprevention.

Die Arbeit von AVV und BVK im Gemeinschaftsrat macht deutlich, dass die Bereitschaft und Fähigkeit gegeben ist, Probleme der Versicherungsvertreter mit ihren Unternehmen gemeinsam zu lösen, ohne dass die jeweiligen Kernkompetenzen und Zuständigkeiten in Frage gestellt werden. Beispielhaft ist hierbei einerseits die Einbeziehung der Vorsitzenden aller Vertretervereinigungen in die Bonner Spitzentreffen, die der BVK schon zum zehnten Mal organisierte und durchführte und in die der AVV eingebunden war, und andererseits auch die regelmäßige Einladung von BVK-Vertretern und BVK-Referenten zu den AVV-Frühjahrs- und Herbsttagungen zu nennen. Deutlich wird dies aber auch am Erfolgsmodell der „Doppel- und Probemitgliedschaften“ für Mitglieder der Vertretervereinigungen. Im Berichtszeitraum zählte der BVK bereits sechs „Doppel-/Probemitgliedschaften“.

Ein weiteres Beispiel der ausgezeichneten Zusammenarbeit ist das gemeinsame Vorgehen beim Projekt „Lebensversicherungsreformgesetz“ und bei der anschließenden Solidaritätskundgebung auf dem Potsdamer Platz in Berlin.



## DIHK / IHK

Die Zusammenarbeit zwischen dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Berlin und dem BVK wurde weiterhin eng und fruchtbar gestaltet. Insoweit fanden in Detailfragen Gespräche im Bereich Finanzdienstleistungen statt, die der problemlosen Anwendung im Einzelfall dienen. In regelmäßigen Abständen wurden mit dem DIHK die gemeinsamen Positionen abgestimmt und Stellungnahmen ausgetauscht.

Im Jahr 2014 wurde zudem Vizepräsident Ulrich Zander in den Rechtsausschuss des DIHK berufen.

Im Jahre 2014 fand auf der Ebene der Kammerbezirke wieder eine enge Zusammenarbeit statt, vor allem durch gemeinsame Veranstaltungen von Industrie- und Handelskammern (IHKn) und den Bezirksverbänden des BVK, an denen Referentinnen und Referenten der Geschäftsführung teilnahmen. Hierbei wurden spezielle Themen, wie Verlängerung der Stornohaftungszeit und Deckelung von Provisionen durch den Gesetzgeber, behandelt.

Neben diesen Veranstaltungen gab es auch zahlreiche Kontakte und Treffen auf der Bezirksverbandsebene mit den zuständigen IHKn.

Für die Zukunft bleibt zu hoffen, dass sich die IHKn, mit denen noch keine Zusammenarbeit besteht, durch die vielen positiven gemeinsamen Aktivitäten den anderen IHKn anschließen und ebenfalls eine Zusammenarbeit in berufsspezifischen Fragen anstreben. Die entsprechenden IHKn sollen durch persönliche Ansprache aus den Bezirksverbänden angeregt werden, die vielfältigen Angebote zu nutzen.

Besonders positiv ist die Zusammenarbeit mit der Handelskammer Hamburg hervorzuheben. Von Anfang an war die Handelskammer Hamburg beratend und unterstützend im Projekt „Ehrbarer Versicherungskaufmann“ an der Seite des BVK. Die Handelskammer Hamburg hat für den Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) die Schiedsgerichtsbarkeit bei Vereinsausschlussverfahren übernommen.

Zahlreiche gemeinsame Gespräche haben in Bonn, Hamburg und Berlin stattgefunden.

### *Sachkundeprüfung Geprüfte/r Versicherungsfachmann/-frau IHK Aufgabenauswahlausschuss*

Seit 2007 müssen Versicherungsvermittler eine Sachkundeprüfung vor einer Industrie- und Handelskammer (IHK) in Deutschland ablegen. Maßgeblich für die Auswahl der Prüfungsfragen ist der Aufgabenauswahlausschuss (AAA). Ihm gehören acht Mitglieder sowie ihre Stellvertreter von Versicherungsunternehmen, Versicherungsvermittlern und -makler sowie Außendienstführungskräfte und Vertreter der IHK an.

Er wird nach einer Anhörung von Branchenverbänden und Industrie- und Handelskammern von der Vollversammlung des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) für eine Amtszeit von fünf Jahren berufen.

Ziel des AAA ist die Zusammenstellung einer praxisnahen Prüfung.

Vorsitzender des Ausschusses ist BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli.

Weitere Mitglieder waren 2014:

Sabine Gehrig (Bereichsleiterin Sach- und Fachkundeprüfung der IHK Berlin) als Vertreterin der Industrie- und Handelskammern, Matthias Hiegemann (Inhaber eines Allianz Versicherungsbüros) als Repräsentant der Versicherungsvermittler, Stefanie Frank (Sparkassen-Versicherung) und Richard Arbinger (Generali Versicherung) für die Versicherungsunternehmen, Dr. Hans-Georg Jensen (Geschäftsführendes Präsidiumsmitglied des Verbandes Deutscher Versicherungsmakler VDVM) und Sandra Albrot (selbstständige Versicherungsvermittlerin und Mitglied BVK-Kommission für Aus- und Weiterbildung) für die Versicherungsmakler, Wolfgang Kühn (Verband der Assekuranz Führungskräfte VGA Bundesverband der Assekuranzführungs-kräfte e.V.) für die Außendienstführungs-kräfte.

In 4 Sitzungen prüfte das Gremium 2014 Fragen für 8 Prüfungen mit insgesamt 885 Aufgaben.

Seit 2007 wurden rund 65.000 Teilnehmer geprüft, von denen 46.154 ihre Prüfung mit Erfolg abschließen konnten. Das entspricht einer Quote von rund 70 Prozent. 2014 waren es 5.850 Teilnehmer, von denen 4.227 ihre Prüfung bestanden haben.



## OMBUDSMANN / BEIRAT

Am 21. 3. 2014 besuchte der Versicherungsombudsmann Prof. Dr. Günter Hirsch die Geschäftsführung des BVK in Bonn. In dem zweistündigen Gespräch, an dem für den BVK dessen Präsident Michael H. Heinz und Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele teilnahmen, wurden neben der aktuellen Beschwerdesituation in der Versicherungsbranche auch aktuelle Themen der Versicherungsvermittler diskutiert.

Dabei spielten die aktuellen Diskussionen zum Maßnahmenpaket der Bundesregierung zu den Bewertungsreserven genauso eine Rolle wie die Vergütungsthematik insgesamt. Von Seiten des BVK wurde ausführlich die Mitgliederberatung im rechtlichen Bereich dargestellt, insbesondere der befriedende Charakter der außergerichtlichen Streitbeilegung, und die hohe Erfolgsquote im prozessualen Streitschlichtungsbereich des BVK herausgestellt. Was den Ombudsmann für Versicherungen angeht, so werden seit 2010 auch Vertreter von Versicherungsvermittlern in den Beirat des Ombudsmann für Versicherungen berufen. Die Schlichtungsstelle hat bereits am 1. 2. 2001 ihre Tätigkeit als eingetragener Verein aufgenommen. Bevor der Jurist Prof. Dr. Hirsch im Jahr 2008 das Amt des Versicherungsombuds-

*Michael H. Heinz,  
Prof. Dr. Günter Hirsch und  
Dr. Wolfgang Eichele (v.l.)*



manns übernahm, hatte er eine langjährige Karriere als Richter an verschiedenen Gerichten hinter sich, u. a. war er Richter am Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften (EUGH). Zuletzt war er seit Juli 2000 Präsident des Bundesgerichtshofs (BGH). Die dem Ombudsmann angeschlossenen Versicherungsunternehmen repräsentieren nahezu den gesamten Markt im Privatkundenbereich. Sie ermöglichen ihren Kunden im Streitfall eine außergerichtliche Streitbeilegung als kostenlose Alternative zu einem Gerichtsverfahren. Bei dem Versicherungsombudsmann handelt es sich um eine privatrechtlich organisierte Einrichtung aufgrund Gesetzes, die zunächst die Aufgabe der Streitschlichtung zwischen Verbrauchern und Versicherungsunternehmen erhielt, in der Folge aber auch für Streitschlichtung zwischen Versicherungsnehmern und Vermittlern zuständig wurde.

Der BVK hat einen Sitz im Beirat des Versicherungsombudsmann e.V. Den Sitz im Beirat nimmt BVK-Präsident Michael H. Heinz wahr. Auch wenn die im Versiche-

rungsvertreterrecht vorgesehene Regelung für Ombudsleute keine Bestimmungen über die Entscheidungen, die in Verfahren gegen Versicherungsvermittler getroffen werden, enthält, hat die Mitgliederversammlung des BVK im Mai 2011 eine diesbezügliche Satzungsänderung vorgesehen, so dass seit 2011 auch die Mitglieder des BVK mit ihrer Mitgliedschaft die Entscheidungen der für das Versicherungswesen zuständigen Ombudsleute und die Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft anerkennen. Die aktuellen Vermittlerbeschwerden, die regelmäßig vom Ombudsmann veröffentlicht werden, befinden sich im ‰-Bereich. Danach gab es im Jahr 2013 insgesamt 80 zulässige Beschwerden, Tendenz fallend.



## **BAFIN-RUNDSCHREIBEN ZUM VERTRIEB**

Am 23. 12. 2014 hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) das Rundschreiben 10/2014 (VA) – Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern, Risikomanagement im Vertrieb – veröffentlicht.

Das Rundschreiben richtet sich an alle Versicherungsunternehmen und Pensionsfonds soweit sie mit Versicherungsvermittlern zusammenarbeiten und dem Anwendungsbereich der § 80, 80a VAG unterfallen. Das Rundschreiben konkretisiert die von Seiten der Versicherungsunternehmen bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern zu beachtenden Rechtsvorschriften. Darüber hinaus werden gleichzeitig Erwartungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht im Hinblick auf vertriebsbezogene Aktivitäten formuliert, die besondere Risiken enthalten und deshalb im Rahmen des Risikomanagements einer besonderen Beachtung bedürfen. Die wesentlichen Inhalte des Rundschreibens setzen sich aus folgenden Inhalten zusammen:

- Zielsetzung des Rundschreibens
- Risikomanagement im Vermittlerbereich
- Zusammenarbeit mit gebundenen Vermittlern im Sinne des § 34d Abs. 4 GewO
- Besondere Hinweise bei der Zusammenarbeit mit produktakzessorischen Vermittlern
- Besondere Hinweise bei der Zusammenarbeit mit Maklern und Versicherungsvertretern mit Erlaubnis
- Regelungen für die Zusammenarbeit mit allen Arten von Vermittlern
- Regelungen für die Zusammenarbeit mit Tipggebern
- Aufzuhebendes Rundschreiben

Teile des in diesem Zusammenhang bisher geltenden Rundschreibens 9/2007 (VA) werden in den Teilen A – C aufgehoben.

Dem BVK wurde die Möglichkeit gegeben, der BaFin seine Stellungnahme zu den Entwürfen und zum vorausgegangenen Konsultationsverfahren zukommen zu lassen. Der BVK führt in seiner Stellungnahme im Wesentlichen aus, dass sich das Bestehen des Risikomanagements beim Vertrieb von Versicherungen bewährt hat. Begründet wird diese Position zum einen mit der jährlich sinkenden Zahl von Kundenbeschwerden gegen Versicherungsvermittler beim Ombudsmann für Versicherungen, zum anderen mit der Verpflichtung aller BVK-Mitglieder auf einen Verhaltenskodex und Compliance-Regeln, die neben der selbstverständlichen Einhaltung von Recht und Gesetz kaufmännische Gepflogenheit und die faire Wahrung von Kundeninteressen beinhalten. Der BVK hat deutlich gemacht, dass durch die von ihm und anderen Vermittlerverbänden sowie durch den GDV vorgeschlagenen Compliance-Regeln für Versicherungsvermittler sachgerechte Lösungen gefunden wurden, die keiner näheren Konkretisierung oder Verschärfung bedürfen.

Im Hinblick auf Qualifikation und Weiterbildung fordert der BVK die gleichen Voraussetzungen für alle, die Versicherungen vermitteln. Diese entsprechen auch am ehesten dem europarechtlichen Gedanken eines „Fair-Level-Playing-Field“. Einen weitergehenden Regelungsbedarf der Weiterbildung von Versicherungsvermittlern lehnt der BVK ab und warnt davor, dass Versicherungsunternehmen in den im Rundschreiben angedachten „Vermittlerakten“ erlaubt wird, weitergehende Inhalte als die der Qualifikation und Weiterbildung zu speichern. Soweit im aktuellen Rundschreiben 10/2014 (VA) sogar entsprechende Klauseln in den Vermittlerverträgen für erforderlich gehalten werden, um die Einhaltung von Regeln bei der Qualifikation von Angestellten in Vermittlerbetrieben sicherzustellen, darf dies nicht zu einer Überregulierung führen, die im Ergebnis einen nahezu „gläsernen“ Vermittler ermöglicht.

Kritik im Rahmen des vorausgegangenen Konsultationsverfahrens hat beim BVK auch eine definitorische Unklarheit von Tipggebern hervorgerufen. Nach Ansicht des BVK müssen diese strikt von Versicherungsvermittlern getrennt und auch behandelt werden. Versicherungsvermittler müssen schließlich umfassende Pflichten in Bezug auf Qualifikation, Beratung, Kundenbetreuung und andere Voraussetzungen erfüllen, die für nebenberuflich tätige Tipggeber gerade nicht gelten. Eine wünschenswerte Klarstellung zu diesem Thema ist im jetzigen Rundschreiben teilweise erfolgt. Der BVK konnte daher die Interessen seiner Mitglieder auch hier wieder erfolgreich stärken.



BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLER E.V.

**Stellungnahme**  
**des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

zum

**Rundschreiben zu Versicherungsvermittlern und zum Vertrieb von Versicherungs-**  
**produkten (Konsultation 07/2014; VA 35-I 4105-2014/0049)**

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) vertritt die Interessen von mehr als 40.000 Versicherungs- und Bausparkaufleuten. Hierzu zählen Versicherungsvermittler aller Vertriebswege – Einfirmenagenten, Mehrfachagenten und Versicherungsmakler.

**I.**

**Vorbemerkung**

Der BVK bedankt sich für die Möglichkeit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), seine Stellungnahme zum Entwurf eines Rundschreibens „Hinweise zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern, zu vertriebsbezogenen Aktivitäten und zum Risikomanagement bei dem Vertrieb von Versicherungsprodukten“ übermitteln zu können.

Der BVK begrüßt es, dass im Rahmen des Konsultationsverfahrens 07/2014 zu Änderungen des „Vermittlerrundschreibens“ 09/2007 (VA) die Regelungen des jetzt erweiterten Rundschreibens, die sich vor allem auf vertriebsbezogene Vorgaben zur Geschäftsorganisation im Rahmen des § 64 a VAG beziehen, überarbeitet und an aktuelle Entwicklungen angepasst werden, ohne den Wesensgehalt des Rundschreibens 09/2007 zu verändern.

Seite 1 von 10

**II.****Anmerkungen zur Konsultation 07/2014**

Soweit in den jetzt vorgelegten Änderungsvorschlägen Abweichungen vom bisherigen Rundschreiben 09/2007 (VA) gegeben sind, werden hierzu folgende Anmerkungen und Hinweise gegeben:

**A.****Risikomanagement im Vermittlerbereich**

Bei den vorliegenden Anmerkungen „muss auch im Rahmen des § 64 a VAG eine angemessene Einbeziehung und Überwachung sowie Dokumentation der Vertriebsrisiken gewährleistet werden.“

Obwohl die hier vorgesehene Neuregelung des § 64 a VAG sich zunächst einmal an Versicherungsunternehmen richtet, weisen wir in diesem Zusammenhang darauf hin, dass auch in der Vergangenheit ureigenste Aufgaben, die gegenüber einem Versicherer wahrgenommen werden müssen, auf Vermittler abgewälzt wurden. Gegen eine Überwachung sowie Dokumentation von Vertriebsrisiken ist grundsätzlich nichts einzuwenden. Wir weisen in diesem Zusammenhang allerdings darauf hin, dass gerade im Bereich der Beratungsdokumentation anhand aktueller Überlegungen aus dem Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz derzeit dieser Regelungsbereich im Rahmen einer vorgelegten Studie (ITA-Studie) zukünftig restriktiver gehandhabt werden soll. Beispielhaft sei hier nur auf die „Evaluierung“ der Beratungsdokumentation im Geldanlage- und Versicherungsbereich „ITA-Studie“ hingewiesen.

Die weiteren Anmerkungen und vorgesehenen Neuregelungen begegnen allerdings Bedenken. Es heißt weiterhin, dass „es nicht ausreichend ist, lediglich anlassbezogene Prüfungen, z.B. im Rahmen der Überprüfung von Unregelmäßigkeiten, durchzuführen. Ziel muss es sein, die Anforderungen an eine ordnungsgemäße Compliance (§ 64 a Abs. 1 Satz 1 VAG) auch im Vertriebsbereich umfassend zu gewährleisten“.

Entgegen den dort vorgeschlagenen neueren Formulierungen sind wir der Ansicht, dass durchaus anlassbezogene Prüfungen ausreichen und hier keine stärkere Einschränkung im Bereich der Versicherungsvermittlung erforderlich ist, als dies ohnehin schon der Fall ist. Zu mehr als „anlassbezogenen Prüfungen“ sieht der BVK keinen Anlass.

Seite 2 von 10

Allein die Tatsache, dass die Zahl der Vermittlerbeschwerden im Laufe der Jahre zurückging und 2013 der Ombudsmann 363 Eingaben erhalten hat, macht deutlich, dass Fehlentwicklungen nicht erkennbar sind. Dies entspricht einem Rückgang von 8,3 % gegenüber dem Vorjahr. Dies ist der niedrigste Eingang seit der Aufnahme der Tätigkeit in diesem Bereich überhaupt.

#### Entwicklung der Eingänge nach Zuständigkeitsbereichen

	2013	2012	2011	2010	2009
Unternehmensbeschwerden	17.935	16.468	16.884	17.555	17.326
Veränderung zum Vorjahr	+ 8,9 %	- 2,5 %	- 3,8 %	+ 1,3 %	- 3,5 %
Vermittlerbeschwerden	363	396	449	455	479
Veränderung zum Vorjahr	- 8,3 %	- 11,8 %	- 1,3 %	- 5,0 %	+ 3,9 %
Sonstige	442	399	400	347	340
Veränderung zum Vorjahr	+ 10,8 %	- 0,2 %	+ 15,3 %	+ 2,1 %	- 20,7 %
<b>Gesamt</b>	<b>18.740</b>	<b>17.263</b>	<b>17.733</b>	<b>18.357</b>	<b>18.145</b>
Veränderung zum Vorjahr	+ 8,6 %	- 2,7 %	- 3,4 %	+ 1,2 %	- 3,7 %

\* Keine gleichartige Vorjahresrestigkeit, da Zuständigkeit für Beschwerden gegen Versicherungsvermittler ab 22. Mai 2007.

Quelle: versicherungsombudsmann.de

Soweit es Ziel der geplanten Neuregelung ist, die Anforderungen an eine ordnungsgemäße Compliance auch im Vertriebsbereich umfassend zu gewährleisten, ist der BVK der Ansicht, dass die bisher durch die Vermittlerverbände und den GDV vorgeschlagenen Regelungen umfassend sind und keiner näheren Konkretisierung und Verschärfung bedürfen.

Allein unter dem Gesichtspunkt der Verhältnismäßigkeit macht es keinen Sinn, hier eine restriktivere Handhabung von bereits am Markt etablierten und bewährten Regeln umzusetzen. Insbesondere die durch die Vermittlerverbände und den BVK entworfenen Compliance- und Verhaltensregeln geben hier Hinweise für eine praktische Ausgestaltung, die keine restriktivere Anwendung zukünftig erforderlich machen.

Die BVK-Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsvermittler, die einen rechtlichen Rahmen für Verhaltensregeln im Vertrieb aufstellen und auf den GDV-Verhaltenskodex im Vertrieb Bezug nehmen, reichen aus, eine ordnungsgemäße Compliance zu gewährleisten.

Seite 3 von 10

Im Einzelnen sehen die BVK-Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsvermittler Folgendes vor:

#### BVK-Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsvermittler

Für die Ausübung meiner Tätigkeit als Versicherungsvermittler lege ich die nachfolgenden Regeln zugrunde:

1. Die Tätigkeit als Versicherungsvermittler erfolgt auf der Basis von Vertrauen, Integrität und der Bindung an die Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns.
2. Die Vermittlungstätigkeit orientiert sich an den Bedürfnissen des Kunden. Das Interesse des Kunden hat Vorrang vor dem eigenen Vergütungsinteresse.
3. Die allgemeinen Compliance-Regeln finden Beachtung. Hierzu zählen insbesondere die Einhaltung der relevanten Regelungen zu Bestechung und Bestechlichkeit, der transparente Umgang mit Geschenken, Einladungen und sonstigen Zuwendungen sowie Regeln zur Vermeidung von Kollisionen von privaten und geschäftlichen Interessen.
4. Beim Umgang mit persönlichen und vertraulichen Daten werden die gesetzlichen Vorschriften beachtet. Des Weiteren werden die datenschutzrechtlichen und wettbewerbsrechtlichen Vorschriften eingehalten.
5. Die ordnungsgemäße Dokumentation einer gesetzlich vorgeschriebenen Beratung erfolgt mit besonderer Sorgfalt. Es wird dabei beachtet, dass der Gesetzgeber einen Verzicht auf Beratung und/oder Dokumentation nur als Ausnahme vorgesehen hat.
6. Zu den Grundlagen der Tätigkeit eines Versicherungsvermittlers gehört die Beratung und Betreuung des Versicherungsnehmers insbesondere im Antrags-, Schadens- und Leistungsfall.
7. Die Awerbung bzw. Umdeckung von Versicherungsverträgen ist nur mit wettbewerbskonformen Mitteln zulässig. Der Kunde ist zu bereits bestehenden Versicherungsverträgen zu befragen. Besonders im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung kann eine Awerbung von Versicherungsverträgen oft mit erheblichen Nachteilen für den Kunden verbunden sein. Der Kunde ist in jedem Fall über eventuelle Nachteile konkret aufzuklären. Das ist Bestandteil der Beratungsdokumentation.
8. Die stete Weiterbildung ist Grundlage der geschäftlichen Tätigkeit als Versicherungsvermittler. Nachweise der Weiterbildung werden stets vorgehalten.
9. Bei Vergütungsregelungen mit Versicherungsunternehmen, insbesondere über Sondervergütungen etc., wird beachtet, dass die Unabhängigkeit des Vermittlers als Unternehmer keine Beeinträchtigung erfahren darf.

Gemäß den Voraussetzungen der Mitgliedschaft im BVK, festgelegt in der Satzung des BVK, den BVK-Berufsregeln und dem verbandseigenen Compliance-Kodex, können die Versicherungsunternehmen nicht nur fachlich und sachlich qualifizierte Versicherungsvermittler erwarten, sondern auch, dass BVK-Mitglieder Compliance-konform ihre berufliche Tätigkeit ausüben.

Zusätzlich hat der BVK, ausgehend von seinen Regelungen und dem von ihm verfolgten Berufsbild, an der Schaffung eines „Basic Code of Conduct“ mitgewirkt, der für Versicherungsvermittler, die nicht in einem Berufsverband organisiert sind, eine Leitlinie darstellt und der von den Formulierungen her mit dem Vertriebskodex des GDV korrespondiert.

Dieser „Basic Code of Conduct“ bleibt zwar hinter den Anforderungen des BVK an seine Mitglieder zurück, gleichwohl macht sich der BVK diesen „Basic Code of Conduct“ als Basis zu eigen, um eine einfache Prüfung bei allen Beteiligten zu gewährleisten. Speziellere

Seite 4 von 10

und/oder über den „Basic Code of Conduct“ hinausgehende Regelungen bzw. Anforderungen des BVK an seine Mitglieder behalten selbstverständlich ihre Gültigkeit.

## B.

### **I. Zusammenarbeit mit gebundenen Vermittlern im Sinne des § 34 d Abs. 4 GewO**

#### 1. Beginn der Zusammenarbeit

Der BVK begrüßt es, dass die nunmehr in den Änderungsvorschlägen enthaltenen Regelungen sich an die bereits gesetzlich vorgegebenen Regelungen anlehnen und diese übernehmen. Dies ist nur eine konsequente Fortentwicklung und Aufnahme der bisher gültigen Regelungen und zeigt, dass eine darüber hinausgehende Anforderung in diesen Bereichen nicht erforderlich ist.

Die weiteren unter 1. genannten Änderungsvorschläge

- a. Zuverlässigkeitsprüfung,
- b. geordnete Vermögensverhältnisse und
- c. gewerberechtliche Regelvermutungen

werden vom BVK begrüßt.

#### d. Qualifikation

Soweit es bei juristischen Personen unter der Anwendung des § 34 d Abs. 2 Nr. 4 GewO grundsätzlich möglich ist, dass der Nachweis der Sachkunde durch eine angemessene Zahl von beim Vermittler beschäftigten natürlichen Personen erbracht wird, denen die Aufsicht über die unmittelbar mit der Vermittlung von Versicherungen befassten Personen übertragen ist, wäre es unseres Erachtens nach nur konsequent, im Sinne der europäischen Vorgaben, den Gedanken des „Fair-Level-Playing-Field“ auch hier durchgängig anzuwenden. Allein unter diesem Gesichtspunkt halten wir es für erforderlich, dass alle in der Vermittlung tätigen Personen über die gleichen Fähigkeiten und beruflichen Anforderungen verfügen. Wenn für Angestellte in Versicherungsunternehmen andere Regelungen gelten als für selbständige Versicherungsvermittler, die als Unternehmer am Markt auftreten können, besteht keine Gleichbehandlung aller Akteure am Markt. Dies kann zu Wettbewerbsverzerrungen und auch im Hinblick auf Verbraucherschutzgesichtspunkte zu unterschiedlichen Wahrnehmungen aus Sicht des Kunden führen.

Seite 5 von 10

Die dort weiterhin gemachten Änderungsvorschläge begegnen Bedenken, zumindest im Hinblick auf die entsprechenden Nachweise der angemessenen Qualifikation und die damit vom Versicherungsunternehmen zu dokumentierenden Vorgänge. Soweit diese in einer sogenannten „Vermittlerakte“ aufgeführt werden sollen, sehen wir die Gefahr, dass das Versicherungsunternehmen eine allumfassende „Akte“ über den Vermittler anlegt, die nicht nur Inhalte zu Qualifikationsanforderungen enthält.

Soweit es um die Dokumentation einer „angemessenen Qualifikation“ geht, ist der BVK der Ansicht, dass bereits im Rahmen der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ die weitere Professionalisierung des Berufsstandes wesentlich dazu beiträgt, hier für eine angemessene Qualifikation der Versicherungsvermittler zu sorgen und dies auch zu dokumentieren. Die dort aufgestellten Qualitätsmaßstäbe und Nachweise zur Teilnahme an Bildungsveranstaltungen tragen dazu bei, weitere Anforderungen nicht über das übliche Maß hinaus aufzustellen.

Die Trägerverbände der Initiative „gut beraten“, zu denen auch der BVK gehört, sind davon überzeugt, dass die Initiative die Versicherungsvermittler in ihrem Bemühen unterstützt, ihr Fachwissen stets aktuell zu halten und zu erweitern, ihre Kompetenz zur Kundenberatung im Sinne eines lebenslangen Lernens immer weiter zu stärken.

Hinzu kommt, dass die EU-Vermittlerrichtlinie derzeit überarbeitet und dann in nationales Recht umgesetzt wird. Die Entwürfe der Richtlinie sehen bereits eine Weiterbildungsverpflichtung vor. Die mit der nationalen Initiative verfolgten Ziele, die Vertriebskodizes der Verbände mit Leben zu füllen, die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie II vorzudenken sowie den Berufsstand weiter zu professionalisieren, sind daher ein maßgeblicher Baustein, dass Versicherungsvermittler/-berater ausreichend geschult werden. Die Initiative rechnet Weiterbildungen an, die Kompetenzen in den Schwerpunktbereichen der Kundenberatung und -betreuung weiterentwickeln. Hierzu gehört u.a. auch, Privat- und Gewerbekunden situations- und bedarfsgerecht zu beraten und kundengerecht Versicherungs- und Vorsorgelösungen entwickeln und anbieten zu können. Die nachhaltige Betreuung von Bestandskunden sowie die kontinuierliche Verbesserung der Qualität des Beratungs- und Grundbetreuungsprozesses sicherzustellen, ist ein weiteres Ziel der Initiative. Im Hinblick auf die im Rahmen der Initiative erforderlichen Dokumentations- und Weiterbildungsnachweise und erforderlichen Qualifikationsmaßnahmen ist es daher nicht

zielführend, weitere Nachweise, wie sie in den Änderungsvorschlägen gemacht werden, zu fordern und gar eine „Vermittlerakte“ anzulegen.

e. Ventillösung/Haftungsdach

Die unter diesem Stichpunkt gemachten Änderungsvorschläge bedürfen nach Ansicht des BVK der Erläuterung. Nach dem Urteil des Schleswig-Holsteinischen Oberlandesgerichtes vom 25.05.2010 (6 U 19/10) wird klargestellt, dass jedes einen Versicherungsvermittler anmeldende Versicherungsunternehmen für die gesamte Vermittlertätigkeit des Vertreters, d.h. auch für die Vermittlung von Produkten anderer Versicherungsunternehmen, haftet.

Die sog. Ventillösung, also die Befugnis des Vermittlers, Kunden Produkte „dritter“ Versicherungsunternehmen anzubieten, die nicht zur Produktpalette des „anmeldenden“ Versicherungsunternehmens gehören, war aber bereits vor der Gesetzesreform 2007 durchgehend geübte Praxis. Wäre es dem Gesetzgeber um ein generelles Verbot der „Ventillösung“ gegangen, hätte er ein solches Verbot ausdrücklich und eindeutig im Gesetz zum Ausdruck gebracht und die Abkehr der bisherigen Praxis auch in die Gesetzesbegründung aufgenommen. Beides ist nicht geschehen. Auch der Gesichtspunkt des Schutzes der Versicherungsnehmer lässt keine andere Auslegung des § 34 d Abs. 4 GewO zu.

Den Versicherungsnehmern gegenüber wird auch so eine uneingeschränkte Haftung für den Fall einer Falsch- oder Schlechtberatung gewährleistet. Beim „gebundenen Versicherungsvermittler“ reicht es nach dem Willen des Gesetzgebers grundsätzlich aus, dass dasjenige Unternehmen, das ihn angemeldet hat, für ihn die uneingeschränkte Haftung übernimmt. Die Übernahme der uneingeschränkten Haftung erfolgt nach § 34 d Abs. 7 GewO mit der Anmeldung zum Versicherungsvermittlerregister automatisch. Eine Einschränkung der mit dieser Anmeldung per Gesetz übernommenen Haftung auf Vermittlungstätigkeiten nur für unternehmensspezifische Produkte, die das anmeldende Unternehmen anbietet, sieht diese Regelung nicht vor. Entsprechend gibt es keine Erklärung des anmeldenden Versicherungsunternehmens, nur für unternehmensspezifische Bereiche eingeschränkt die Haftung zu übernehmen (vgl. OLG Schleswig a.a.O.).

Die insoweit in diesem Zusammenhang gemachten Ausführungen können zwar nachvollzogen werden, sind jedoch nicht zwingend. Richtig ist zwar, dass das nach § 34 d GewO die Haftung übernehmende Versicherungsunternehmen sicherstellen sollte, dass eine Begrenzung der Haftung im Innenverhältnis in solchen Fällen (Ventillösung) erfolgt. Dies

Seite 7 von 10

ist zum Teil auch geübte Praxis. Inwieweit „das andere“ Unternehmen – für welches die Produkte dann „ins Ventil“ vermittelt werden – selbst eine eigene Haftungsfreistellungserklärung generieren sollte, ist zumindest zweifelhaft.

## **II. Besondere Hinweise bei der Zusammenarbeit mit produktakzessorischen Vermittlern**

Der BVK begrüßt die dort gemachten Änderungsvorschläge.

### **3. AVAD-Verfahren**

Wer eine Versicherung oder einen Bausparvertrag abschließt, vertraut darauf, dass die beteiligten Vermittler ihn korrekt und umfassend beraten und ihm auch später bei allen damit im Zusammenhang stehenden Fragen schnell und sachgerecht helfen. Es ist deshalb für den Kunden und das allgemeine Ansehen der Versicherungsunternehmen und Bausparkassen und der Vermittler von großer Bedeutung, dass nur zuverlässige Personen in diesem Bereich tätig sind.

Die im Hinblick auf das AVAD-Verfahren hier gemachten Änderungsvorschläge werden vom BVK begrüßt.

## **III.**

### **Regelungen für die Zusammenarbeit mit Tippgebern**

#### **1. Begriff Tippgeber**

Soweit hier auf die in der Bundestagsdrucksache (BT-Drs. 16/1935, Seite 17) gegebene „Definition“ verwiesen wird, ist dem nichts hinzuzufügen. Soweit allerdings im Hinblick auf die in der Praxis durchaus unterschiedlichen Bezeichnungen wie z.B. „Vertrauensleute“ oder im weiteren Text „Vereinsmitglieder des VVaG“ verwiesen wird, begegnen - unabhängig von den dort gemachten „Benennungsversuchen“ - die weiteren Ausführungen Bedenken.

## 2. Tipgeber-Vereinbarung

Soweit hier „darauf geachtet werden soll“, dass zwischen dem Tipgeber und dem Versicherer oder Versicherungsvermittler eine schriftliche Tipgeber-Vereinbarung besteht, ist dieser Wunsch zwar nachvollziehbar, kann in der Praxis jedoch auf Schwierigkeiten stoßen. Die bisherige Praxis zeigt, dass es nicht ungewöhnlich ist, wenn jemand für die Empfehlung eines Kundenkontaktes eine Gegenleistung erhält. Davon ist allerdings strikt zu unterscheiden, wenn eine Handlung erkennbar „zum Abschluss eines Versicherungsvertrages“ führt und dabei der Abschluss des Vertrages durch Einwirken auf den Dritten bzw. dessen Abschlussbereitschaft gefördert wird. Selbst wenn eine persönliche Mitwirkung am Abschluss nicht erforderlich ist, kann dies nicht dazu führen, dass ein bloßes Schaffen von Geschäftsbeziehungen, Kontaktpflege und Kundenbetreuung ohne Vermittlung aus dem Bereich der „Tipgebereigenschaft“ herausgelöst wird und z.B. durch die zum Teil irreführende Bezeichnung „wie auch immer geartete Vergütungsformen“ gerade die „klassische“ Tipgebereigenschaft verwässert wird.

Nichts anderes wird mit den Änderungsvorschlägen nach unserer Einschätzung vorgenommen, wenn davon die Rede ist, dass „eine Provisionstabelle“ Bestandteil der Tipgeber-Vereinbarung sein sollte. Provisionen erhält ein Tipgeber gerade nicht. Auch die weiterhin unter Nummer 3 vorgeschlagene „Freigabe der Zahlung und die Auszahlung“ gehören nach unserer Ansicht nicht zum Bereich eines Tipgebers und zeigen deutlich, dass diese Problemkreise, in denen der Tipgeber, ggfs. ähnlich einem Handelsvertreter, Empfehlungen aussprechen darf und auch in Anlehnung sogar an vertragliche Vereinbarungen mit einem Handelsvertreter vergütet werden soll, eher Unklarheiten sowohl bei Vermittlern aller Vertriebswege als auch bei Versicherungsunternehmen schaffen. Die insoweit vorgeschlagenen Änderungsvorschläge unter Nummer 3 „Provisionstabelle und Zahlungen“ sind abzulehnen.

### Fazit

Die bisherigen „Kontrollmechanismen“ der Versicherer, die eine ordnungsgemäße Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern gewährleisten sollen, reichen aus. Eine Verschärfung, die zu einer Überwachung bis hin zu einer „Vermittlerakte“ bei den Versicherungsunternehmen führt, ist abzulehnen. Weitere Einschränkungen, die im Rahmen des § 64 a VAG über die Geschäftsorganisation der Versicherer erfolgen können, sind abzu-

lehen. Der BVK empfiehlt, wie bisher, durch eine eigene Registrierung der Versicherungsvermittler nach § 34 d Abs. 1 GewO die erforderlichen Voraussetzungen zu erfüllen.

Bonn, den 12.09.2014

## ❖ GDV-GEMEINSCHAFTSAUSSCHUSS

Im „Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst“ treffen sich die Mitglieder des Vertriebsausschusses des GDV und Vertreter der Vermittlerverbände BVK, VDVM, VGA und VOTUM, um aktuelle Probleme und Inhalte des Versicherungsaußendienstes auch auf politischer Ebene zu diskutieren und auszutauschen. Die Position des stellvertretenden Vorsitzenden des Gemeinschaftsausschusses ist traditionell durch den BVK besetzt und wird derzeit vom Präsidenten des BVK, Michael H. Heinz, ausgefüllt. Im Jahre 2014 fanden zwei Sitzungen des Gemeinschaftsausschusses statt, eine am 12. 3. 2014 in Bergisch Gladbach und eine am 11. 12. 2014 in Berlin.

Unter Berücksichtigung der aktuellen politischen Situation wurden im Wesentlichen folgende Themenschwerpunkte behandelt:

- Regulierung der Versicherungsvermittlung
- Verhaltenskodex
- Provisionsdeckelung/ Haftzeitverlängerung LV
- Betriebliche Altersversorgung – Opting out
- Lebensversicherungsreformgesetz
- Novellierung des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG)

Im Rahmen der aktuellen politischen Vorhaben wurde intensiv über die Regulierung der Versicherungsvermittler diskutiert. Unter Bezugnahme auf die Vorlage über den Beschluss des EU-Parlaments im IMD II-Verfahren wurden die Stellungnahmen und Meinungsäußerungen ausgetauscht. Zum Berichtszeitpunkt hatte sich der EU-Rat noch nicht mit dem IMD II-Vorschlag der Kommission befasst, so dass nicht davon auszugehen war, dass der sogenannte „Trilog“ noch im Jahre 2014 beginnen kann. Überwiegende Meinung war, dass Rechtsvorschriften zur Umsetzung der IMD II in nationales Recht voraussichtlich nicht vor dem Jahre 2016 in Kraft treten könnten.

Weitere Themenschwerpunkte waren die Ausführungen zum „PRIPS-Verfahren“. Hier wurde deutlich, dass im Konflikt der Trilog-Parteien (EU-Parlament, EU-Rat, EU-Kommission) insbesondere das Thema Offenlegung von Kosten und Provisionen intensiv und streitig diskutiert wurde. Die Verbände haben hier über die Entwicklung des Verfahrens informiert und gegenseitig die Positionen der unterschiedlichen Trilog-Teilnehmer bei ihren Mitgliedsunternehmen kommuniziert.

Zum Verhaltenskodex des GDV wurde angemerkt, dass dieser einen hohen Zuspruch bei den Mitgliedsunternehmen des GDV gefunden habe. Weitere Unternehmen träten sukzessive dem Kodex bei, wobei der interne Stand der Vorbereitungen bei den Versicherungsunternehmen unterschiedlich ist.

Im Rahmen der Compliance-Regeln wurde seitens des GDV gegenüber den Mitgliedsunternehmen erläutert, das von Versicherungsmaklern oder Mehrfach-

*Dr. Alexander Erdland, GDV-Präsident, Wladimir Klitschko und Michael H. Heinz, BVK-Präsident (v. l.)*



vertretern aufgestellte, dem Kodex entsprechende Compliance-Regeln von den Versicherungsunternehmen akzeptiert werden könnten. Darüber hinaus habe ein Versicherungsmakler auch die Möglichkeit, alternativ im Rahmen einer Mitgliedschaft in einem Vermittlerverband (z. B. BVK, VDVM, VGA, VOTUM) von diesem Verband aufgestellte Compliance-Regeln anzuerkennen, um den Anforderungen zu genügen. Hierzu ist es erforderlich, dass die Regeln mit den Inhalten des entsprechenden Kodex übereinstimmen. Im Rahmen der dortigen Gespräche wiesen die Vermittlerverbände darauf hin, dass Makler wegen ihrer Geschäftsbeziehung zu zahlreichen Versicherern dem unterschiedlichen Vorgehen der Versicherer zur Anerkennung des Kodex im Rahmen der Compliance-Regeln (Ziffer 3) skeptisch gegenüberstehen.

Weiterer Themenschwerpunkt war die Reform der Lebensversicherung – hier insbesondere das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG).

Nach Billigung des Bundestages hat auch der Bundesrat das LVRG gebilligt. Die wesentlichen Änderungen betreffen hier insbesondere:

- Absenkung des Höchstrechnungszinses (Garantiezins)
- Neuregelung der Bewertungsreserven-Beteiligung
- Höhere Überschussbeteiligung
- Ausschüttungssperre für Unternehmen
- Einführungen einer Rendite-Kennziffer
- Absenkung des Höchstzillmersatzes

Nähere Einzelheiten zum Thema LVRG finden Sie auch auf Seite 32.

Im Kern des Lebensversicherungsreformgesetzes geht es um die Frage der Bewertungsreserven, die auch mit Kosten- und Provisionsfragen verknüpft worden sind. Vor dem Hintergrund der Intention des Gesetzes, eine Kostensenkung zu Gunsten der Kunden herbeizuführen, wurde versucht, eine vertretbare Position zu erreichen. Hierbei hat sich der GDV an dem von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) im Jahre 2008 aufgehobenen damaligen Rundschreiben R5/95 zur Begrenzung der Abschlusskosten in der Lebensversicherung orientiert.

Die Positionen des BVK wurden deutlich gemacht. Die Intention des Gesetzgebers zur Senkung der Abschlusskosten sei auch bei Vermittlern erkannt worden und nicht auf Gegenliebe gestoßen. Die Regelung zur Höchstzillmerung hat keinen direkten Einfluss auf die bestehenden Vermittlerverträge. Sie führt aber dazu, dass Versicherer aktiv werden müssten. Die Vorgehensweise einzelner Versicherer wurde hier beanstandet, insbesondere wurden extrem nachteilige Senkungen der Provisionen zu Lasten der Vermittler kritisiert. Hier seien nicht alle Gespräche – auch auf politischer Ebene – zufriedenstellend für die Vermittler gelöst worden. Ein weiterer Kostendruck kann durch den BVK nicht akzeptiert werden. Scharf kritisiert wurde durch den BVK auch der in einigen Fällen fehlende partnerschaftliche Umgang zwischen Versicherern und Vermittlern.

Weiterhin standen auf der Agenda u. a. folgende Themenbereiche:

- Anerkennung der Kodizes der Vermittlerverbände durch das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW)
- Zukünftige Rolle der BaFin
- Fragen der Vermittleraufsicht

## ❖ AVAD

Die bereits 1949 geschaffene Auskunftsstelle über Versicherungs-/Bausparkassenaußendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e.V. (AVAD), der der BVK neben dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), dem Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) und anderen Vermittlerverbänden als Mitglied angehört, sichert das Ziel, dass nur vertrauenswürdige Personen Versicherungs-, Bauspar- und sonstige Finanzdienstleistungsprodukte vermitteln. Dies geschieht in der Form einer Auskunftsstelle, bei der die seitens der Unternehmen gemeldeten Vermittler registriert werden. Sie dient als Gütezeichen in der Versicherungs- und Bausparvermittlung im Dienst des Verbrauchers und hat Vorbildfunktion für die gesamte deutsche Wirtschaft.

### Zahl der im Vermittlerregister registrierten Versicherungsvermittler und -berater (Stand: 2. 1. 2015)

**Summe: 240.297, davon:**

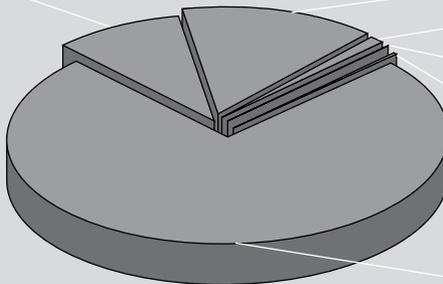
Vertreter mit Erlaubnis: 30.600

Makler: 46.769

Produktakzessorische Vertreter: 3.154

Produktakzessorische Makler: 125

Berater: 292



Vertreter/  
Unternehmensanmeldung: 159.357

Auch nach Inkrafttreten des Gesetzes zur Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts hat die AVAD ihre Funktion behalten. Anders als die AVAD hat das nach Inkrafttreten des Versicherungsvermittlergesetzes begründete und bei der DIHK errichtete zentrale Versicherungsvermittlerregister die Aufgabe, dem Verbraucher die zur Versicherungsvermittlung zugelassenen Vermittler anzuzeigen.

Das Vermittlerregister bei der AVAD hingegen dient den Versicherungsunternehmen und zeigt ihnen an, welche Bindungen der Vermittler zu den einzelnen Versicherungsunternehmen bestehen bzw. beendet wurden. Auch kann sie im Rahmen ihres Satzungsrechts Gründe der Beendigung der Vertragsverhältnisse zwischen Vermittler und Versicherer benennen.

Dem Vorstand der AVAD gehört BVK-Vizepräsident Archangeli an, an den Mitgliederversammlungen der AVAD nahmen darüber hinaus BVK-Präsident Heinz sowie Hauptgeschäftsführer Dr. Eichele teil. Der Vorstand und die Mitgliederversammlung tagten am 16. 9. 2014.



## **BERUFSBILDUNGSWERK DER DEUTSCHEN VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (BWV)**

Das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V. ist der Berufsbildungsverband der Deutschen Versicherungswirtschaft. Das Berufsbildungswerk koordiniert die überbetrieblichen Bildungsaktivitäten, gestaltet innovativ die Berufsbildungslandschaft und vertritt die Interessen des Wirtschaftszweiges in Bildungsfragen. Es gehört zum Selbstverständnis der deutschen Versicherungswirtschaft und des Berufsbildungswerkes, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zukunftsorientiert und auf höchstem Niveau aus- und weiterzubilden und damit insgesamt zu erfolgreichen Qualifizierungen in der Branche beizutragen.

Im Berufsbildungswerk werden die Interessen des BVK durch BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli im Vorstand und Rechtsanwalt Hubertus Münster im „Arbeitskreis Außendienstverbände und Sozialpartner“ vertreten; damit ist eine kontinuierliche Kommunikation zum Wohle der Interessen der Mitglieder des BVK gewährleistet. Durch die Anbindung auch an andere Berufsverbände und Kooperationen mit anderen Berufsverbänden werden die Interessen der Mitglieder auch beim Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft in gesetzgeberischen Verfahren diskutiert und die Meinungen kommuniziert. Die positive Zusammenarbeit und enge Anbindung zum BWV gibt dem BVK die Möglichkeit, auf nationaler Ebene Gedanken und Ideen einzubringen und gemeinsam mit diesem Bildungsträger die qualifizierte Aus-, Fort- und Weiterbildung der Vermittler zu fördern.

Im Jahre 2014 ist der Arbeitskreis zweimal zusammengekommen, wobei wesentliche Inhalte die folgenden Themenschwerpunkte waren:

- Sachkundeprüfung „geprüfte/r Versicherungsfachmann/-frau IHK“
- Geprüfter Finanzanlagenfachmann IHK
- Honorar-Finanzanlagenberater § 34h / Darlehensvermittler (§ 34i)
- Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland

Zu den vorgenannten Tagesordnungspunkten wurde insbesondere auch darüber diskutiert, dass die Anzahl der registrierten Versicherungsvermittler seit Januar 2011 bis Januar 2014 um 1.600 gesunken ist. Die daraus resultierenden Auswirkungen auf Vermittler insgesamt lassen auch den Rückschluss zu, dass die Mitarbeiterzahl in der Branche im Vertrieb sinkt.

Zum Projekt zur Überarbeitung des Bedingungswerkes „Proximus 2“ fanden Auftaktveranstaltungen statt. Wichtige Grundlage für das neue Bedingungswerk sind die Musterbedingungen des GDV. Die Veröffentlichung des neuen Bedingungswerkes wurde für Juli / August 2014 angestrebt. Über 100 Teilnehmer aus der Branche waren am Projekt beteiligt, u. a. Berufsschulen, Berufskollegs sowie Aus- und Weiterbildungsabteilungen der Unternehmen. Für die Sachkundeprüfung „geprüfte/r Versicherungsfachmann/-frau IHK“ wird das neue Bedingungswerk voraussichtlich ab Oktober 2015 prüfungsrelevant.

Weitere Themenschwerpunkte der Sitzung waren der Erfahrungsaustausch mit den Industrie- und Handelskammern und die im Zusammenhang mit dem Bildungsverband BWV organisierten Regionaltreffen. Darüber hinaus wurde intensiv die Entwicklung im Bereich der Finanzanlagenvermittler diskutiert und die neuesten Entwicklungen im Bereich der Honorar-Finanzanlagenberater ausgeführt.

Das laufende Gesetzgebungsverfahren zum § 34i GewO wurde ausführlich dargestellt und die Entwicklung einer gewerberechtl. Lösung im Zusammenhang mit der Umsetzung der EU-Richtlinie über Wohnimmobilienkreditverträge vom 16. 1. 2014 bildete einen weiteren Themenschwerpunkt der Tagung. In Anlehnung an bereits bekannte Umsetzungen soll in einer Immobilienversicherungsvermittlerverordnung analog zur VersVermV in FinVermV ein Sachkundeprüfungsverfahren etabliert werden. Die Teilnehmer diskutierten intensiv über die Umsetzung der Richtlinie und mögliche Auswirkungen auch auf Versicherungsvermittler.



## BIPAR – GENERAL ASSEMBLY

Das Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances (BIPAR) vereinigt 45 Vermittlerverbände aus über 30 Ländern mit ca. 250.000 Mitgliedern. In dieser Organisation ist der BVK seit 1979 als Mitglied vertreten. BIPAR bildet die Europäische Struktur der World Federation of Insurance Intermediaries (WFII), der über 100 Vermittlerverbände aus über 80 Staaten weltweit angehören. BIPAR tagte wie jedes Jahr auch 2014 insgesamt zweimal. Zur ersten Vollversammlung (Midterm-Meeting) lud BIPAR am 29./30. 1. 2014 nach Brüssel ein. Dort tagten über 100 Delegierte aus 19 Mitgliedstaaten über die wichtigsten Änderungen und Erweiterungen, die seitens der Europäischen Union entschieden und für die kommenden Jahre für die Versicherungswirtschaft geplant sind. Wichtigste Vorhaben dürften dabei zum einen die Überarbeitung der Versicherungsvermittlerrichtlinie IMD II sein, aber auch die Änderungen und Überarbeitungen der Richtlinie für Finanzinstrumente (MiFID) sowie die Regulierung der Anlageprodukte für Kleinanleger, sogenannte PRIPS-Produkte. Neben diesem Treffen fand eine zweite Vollversammlung im Juni statt, in der die weiteren Änderungen diskutiert wurden. An diesen Treffen wurde der BVK durch seinen Vizepräsidenten Ulrich Zander als Schatzmeister und Mitglied des BIPAR-Management-Committees, durch Volker Fink, Makler-Kommission, Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele und Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer (Direktorenkonferenz, EU- und Makler-Kommission) vertreten. Neben diesen beiden großen Sitzungen fanden viele Sitzungen im Rahmen der Direktorenkonferenz statt, in denen der BVK jeweils durch Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer vertreten wurde. Neben den fachlichen Diskussionen konnte der BVK jedoch auch seine Kontakte mit anderen europäischen Vermittlerverbänden intensivieren. Im Rahmen dieser Kontakte wurde auch eine eigens für die Agenten geschaffene Agentenkommission in Paris abgehalten. Anlass des Treffens war, in kleiner Runde konkrete Probleme des Agentenmarktes in anderen europäischen Ländern zu diskutieren und Informationen auszutauschen. So diskutierten die Teilnehmer zum einen über den Beruf des Versicherungsvermittlers in Europa und dessen Wandel, zum anderen aber auch über neue Entwicklungen auf den verschiedenen nationalen Märkten. Der BVK stellte im Rahmen dieses Forums insbesondere die Änderung durch das Lebensversicherungsreformgesetz, die Initiative „gut beraten“ sowie den VEVK dar. Vertreten war der BVK hier durch seinen Vizepräsidenten Ulrich Zander und Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer.



## WELTVERBAND DER VERSICHERUNGSVERMITTLER (WFII)

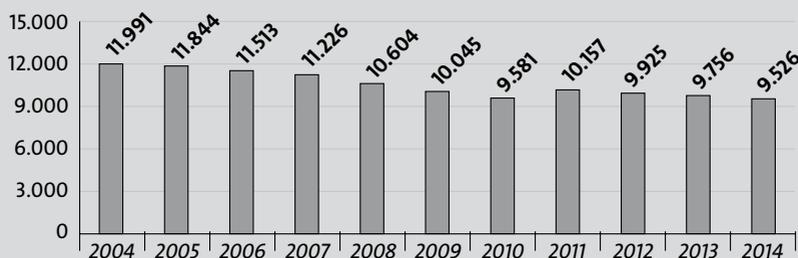
Der Weltverband der Versicherungsvermittler (WFII), die World Federation of Insurance Intermediaries (WFII), in der BIPAR Mitglied ist, wurde 1950 als europäischer Dachverband gegründet. Vizepräsident Ulrich Zander, Mitglied des BIPAR-Committees und Schatzmeister, vertritt den BVK im Rahmen dieses Gremiums. Dabei dient WFII der internationalen Vereinigung der Versicherungsaufsichtsbehörden als ständiger Berater und hält Kontakt mit Organisationen wie der OECD oder der Genfer Vereinigung der World Trade Organisation und den Vereinten Nationen. Auch auf der diesjährigen Agenda der internationalen Organisation in Sydney standen insbesondere folgende Themen:

- Die unterschiedlichen Entwicklungen im weltweiten Wirtschaftsraum und die regulativen staatlichen Eingriffe in den Versicherungsmarkt
- Die besonderen Entwicklungen im asiatischen Versicherungsgeschäft
- Austausch mit Vertretern der chinesischen und japanischen Versicherungswirtschaft

## ❖ MITGLIEDERENTWICKLUNG

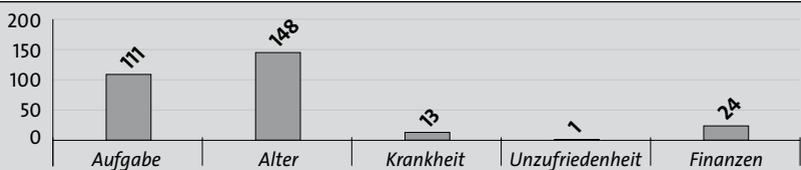
Im Geschäftsjahr 2014 ist die Mitgliederzahl ebenfalls rückläufig. Gründe für die sinkende Mitgliederzahl sind weiterhin der geringe Mitgliederzuwachs bei jungen Agenturen, die ungünstige demographische Struktur und somit auch ein hoher Altersdurchschnitt auf Bundes- und Regionalebene. Die Lage der Mitgliedsunternehmen führt dazu, Kosten senkend sich gegen einen weiteren Verbleib im BVK oder für eine Mitgliedschaft im Verband auszusprechen.

### Mitgliederentwicklung von 2004 bis 2014 – Nur Einzelmitgliedschaften –



Der größte Anteil an Neumitgliedern konnte durch die Werbeaktion „Mitglieder werben Mitglieder“ (34,9%) gewonnen werden. 30,1% der Neumitglieder kamen „ohne Werbung“ zum BVK. Verluste sind hauptsächlich durch Agenturaufgabe und durch Alter zu verzeichnen, viele geben jedoch auch keinen Kündigungsgrund an. Eine weitere wichtige Aufgabe wird daher sein, Mitglieder aktiv an die Organisation zu binden.

### Austrittsgründe im Jahr 2014





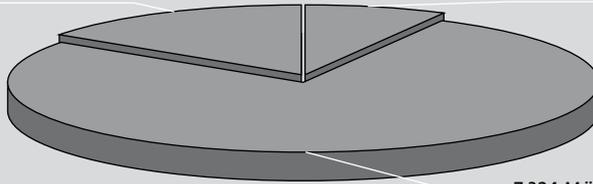
## MITGLIEDERSTRUKTUR

Dem BVK gehören als Mitglieder 7.324 Männer und lediglich 756 Frauen an. Weitere 1.446 sind im BVK als Firma, zumeist in der Rechtsform einer GmbH, erfasst.

### Mitglieder nach Geschlecht und Firmen

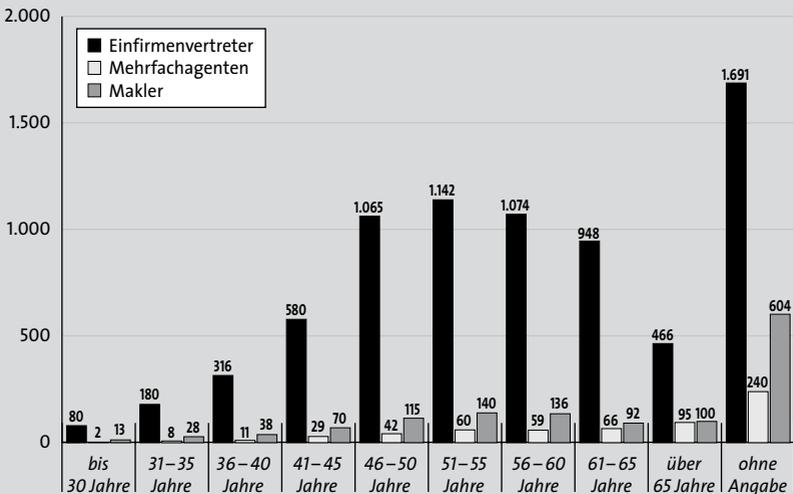
1.446 Juristische Personen

756 Frauen



7.324 Männer

### Altersstatistik nach Vermittlerarten



Diese Statistik basiert auf 9.490 Mitgliedern, die Angaben gemacht haben. 36 Mitglieder machten keine Angaben über die Vermittlerart. Weiterhin ist der Anteil der Mitglieder des BVK, die für ein Versicherungs- oder Bausparunternehmen als Einfirmervertreter tätig sind, am größten.

Die 46- bis 60-Jährigen stellen mit 40,4% weiterhin die stärkste Gruppe der Mitglieder dar. 14,3% entfallen auf die Altersgruppe bis 45 Jahre. Ein Anteil von 18,6% bei den Mitgliedern von 61 bis über 65 Jahre zeigt, dass auch viele nach



*Das BVK-Verwaltungsteam: Christian Lopez, Petra Hommerich, Thomas Koppitsch, Ingrid Büch, Nicole Schäfer, Elisabeth Becker, Bettina Reichenauer, Petra Walkenbach, Jasmine Hofmann, Marion Gollub, Kathrin Weißenfels, Annette Lorenz. (v.l.)  
Nicht im Bild: Brigitte Lähn*

dem Ausscheiden aus dem Berufsleben die Mitgliedschaft in unserem Berufsverband als wichtig und notwendig ansehen.



## NEUE MITGLIEDSCHAFTSSTRUKTUREN

### *Probemitgliedschaften für Mitglieder von Vertretervereinigungen*

Im Jahre 2011 startete der BVK die Testphase, Mitgliedern der Vertretervereinigungen, die ihrerseits Organmitglieder des BVK sind, eine Probemitgliedschaft im BVK anzubieten nach dem Motto: „Auf dem Weg zu mehr Mitgliedern und mehr politischem und gesellschaftspolitischem Einfluss.“

Ziel dieser zeitlich befristeten Mitgliedschaft ist, den Versicherungsvermittlern den BVK als Dienstleister des Berufsstandes bekannt zu machen und den Probemitgliedern (fast) alle Leistungen des Verbandes zur Verfügung zu stellen. Ebenfalls wird die Möglichkeit geboten, wie echte Mitglieder während der Testzeit an den Veranstaltungen des BVK teilzunehmen und in den Bezirksverbands-Versammlungen ein aktives Wahlrecht zu nutzen. Mit dem Angebot der Probemitgliedschaft sollen in erster Linie diejenigen Versicherungsvertreter angesprochen werden, die bisher nur Mitglieder einer Vertretervereinigung sind.

Mit dieser neuen Mitgliederstruktur soll zusätzlich verdeutlicht werden, dass sich der BVK und die Vertretervereinigungen ergänzen. Während die Vertretervereinigung in erster Linie die Kommunikation der Vertreter eines Unternehmens untereinander sowie die Vertretung gegenüber dem Unternehmen zur Aufgabe hat, berät der BVK seine Mitglieder in allen berufsbezogenen Fragen, bietet ihnen vorgerichtliche Rechtshilfe gegenüber den Versicherern an, gewährleistet Rechtsschutz und vertritt seine Mitglieder und deren Interessen in den Europäischen Institutionen in Brüssel und gegenüber Bundestag, Ministerien und der Gesellschaft in Berlin. Einfluss auf diese Ansprechpartner hat der BVK als einziger deutscher Versicherungsverretterverband nur dann, wenn er für möglichst viele Versicherungsvermittler spricht. Je mehr neue Mitglieder dem BVK beitreten, umso mehr kann der Verband seinen Einfluss in Berlin und Brüssel erhöhen als auch weitere umfangreichere Dienstleistungen anbieten.

Im Geschäftsjahr 2014 gab es 97 Probemitglieder der Interessengemeinschaft der selbständigen Vermittler des Alte Leipziger-Hallesche Konzerns e.V.

### *Doppelmitgliedschaft in der Vertretervereinigung und im BVK*

Nach Ende der Testphase der Probemitgliedschaft kann diese in eine normale Mitgliedschaft übergehen, d.h. Mitglieder der Vertretervereinigungen, die als außerordentliche Mitglieder dem BVK angehören, erhalten einen besonders günstigen Beitragstarif, aber nur dann, wenn davon viele Versicherungsvertreter Gebrauch machen.

Auch dieses Modell hat die Stärkung des BVK als Interessenvertretung der deutschen Versicherungsvertreter zum Ziel. Erreicht werden soll das Ziel damit, dass möglichst viele Vertreter einer Vertretervereinigung dem BVK beitreten.

Folgende Vertretervereinigungen haben sich für eine Doppelmitgliedschaft entschieden: Interessengemeinschaft der selbständigen Vermittler des Alte Leipziger-Hallesche Konzerns e.V., Interessenvertretung der selbst. Versicherungsvermittler der Feuersozietaät Öffentliche Leben e.V., Verband der selbständigen Versicherungskaufleute der Lippischen Landes-Brandversicherungs-Anstalt, Vereinigung des Außendienstes der Öffentlichen Versicherung Oldenburg e.V., R+V Generalagenten-Gemeinschaft e.V. sowie Interessenverband hauptberuflicher Versicherungsvertreter der Zurich. Somit gehörten Ende 2014 1.604 Doppelmitglieder dem BVK an.

Gruppenmitgliedschaften bestehen mit der ADMINOVA GmbH und der vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH.

## ❖ KOMMISSION FÜR AUSGLEICHANSPRUCH

Die Kommission Ausgleichsanspruch tagte gemeinsam mit der Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen am 19. 2. 2014 sowie am 23. 9. 2014 unter Vorsitz von Vizepräsident Ulrich Zander.

Erwartungsgemäß konnten die Gespräche zwischen BVK und dem PKV-Verband über die Verbesserung der Grundsätze Kranken fortgeführt werden. Der BVK hatte Anfang des Jahres in einer schriftlichen Stellungnahme an den PKV-Verband

*Ass. jur. Ulrich Zander,  
Vorsitzender der Kommission  
für Ausgleichsanspruch*



seine Argumentation mit Hilfe von Rechenbeispielen verdeutlicht, so dass daraufhin ein Treffen zwischen den beiden Verbänden in Berlin stattfand, in dem man sich seitens des PKV-Verbandes gegenüber den Argumenten des BVK offen zeigte.

Auch für 2015 ist bereits ein neuer Gesprächstermin vereinbart worden.

Die Kommission griff erneut das Thema Ausgleichsanspruch bei Rürup- und Basis-Renten nach § 89b HGB auf. Hintergrund war das bereits am 23. 11. 2011 ergangene Urteil des Bundesgerichtshofes, in welchem dieser die Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs als Basis einer richterlichen Schätzung des Ausgleichsanspruchs grundsätzlich anerkannte, ohne dass es einer besonderen Darlegung der Anspruchsvoraussetzung dieses gesetzlichen Anspruches bedurfte.

Die Kommission positionierte sich entsprechend diesem Urteil dahingehend, dass die Rürup- und Basis-Renten-Verträge in den Grundsätzen Leben mit berücksichtigt werden sollten.

Weiterer Schwerpunkt waren die Auswirkungen des LVRG auf die Ausgleichsthematik. Diesbezüglich wurden unterschiedliche Berechnungsmodelle diskutiert und ausgearbeitet.



## KOMMISSION FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG

Die Kommission für Aus- und Weiterbildung ist im Berichtszeitraum zweimal zusammengekommen. Die Kommissionssitzungen fanden jeweils in Bonn statt.

Themenschwerpunkte der Kommissionssitzungen waren u. a.:

- Initiative „gut beraten“
- BVK-Bildungsakademie
- Zusammenarbeit BWV / DIHK / IHK
- Vorbereitung JHV 2014 Berlin
- Implementierung der Initiative „gut beraten“ in der Geschäftsführung
- Neue Lernplattformen / Ausweitung des Bildungsangebotes

Themenschwerpunkt der Kommission für Aus- und Weiterbildung war die Implementierung neuer Bildungsangebote, insbesondere die Zusammenarbeit mit weiteren Bildungsanbietern. Das inhaltliche Angebot der BVK-Bildungsakademie im Bereich der Präsenzseminare wurde ergänzt durch Webinare, die von den Teilnehmern sehr gut angenommen wurden. In letztgenannten Bereich wurde die Zusammenarbeit mit einem externen Bildungsanbieter diskutiert, der im Rahmen von neuen Angeboten Lernplattformen für Mitglieder vorstellte, die sowohl im Bereich der fachlichen Kompetenz als auch im Bereich der verkäuferischen Weiterbildung und der Sozialkompetenz Inhalte anbieten, die für alle Mitglieder von hohem Interesse sind. In speziell aufbereiteten Fachinhalten und Lernmanagementsystemen besteht die Möglichkeit, eine komplette Lösung für die Initiative „gut beraten“ anzubieten, die eine freiwillige Initiative der Verbände der Versicherungswirtschaft ist. Die Implementierung zukünftig zahlreicher Lerninhalte wird angestrebt, die sowohl inhaltlich als auch didaktisch den Voraussetzungen der Initiative „gut beraten“ entsprechen und bei erfolgreicher Bearbeitung wert-

volle Punkte bringen. Die Kommission hat in diesem Bereich Angebote geprüft und nach inhaltlicher Diskussion wird hier eine Implementierung im Jahre 2015 erfolgen.

Die sich aus der Initiative „gut beraten“ ergebenden Aufgaben wurden in der Geschäftsführung erfolgreich umgesetzt. Die Kommission für Aus- und Weiterbildung hat hier die entscheidenden Impulse gegeben, wie fachlich, technisch und pragmatisch eine Lösung gefunden werden kann, die allen Mitgliedern zugute kommt. Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass das Angebot durch die Mitglieder gut angenommen wird.

*Gerald Archangeli,  
Vorsitzender der Kommission  
für Aus- und Weiterbildung*



Im Laufe des Jahres 2014 wurden ca. 1.900 Konten über den BVK eröffnet, 650 Bildungspunkte wurden eingetragen und im Rahmen von 44 Veranstaltungen konnte die BVK-Bildungsakademie beweisen, dass sie kompetent am Markt als Trusted Partner Basis und als akkreditierter Bildungsdienstleister eine gute Akzeptanz genießt.

Die Mitglieder der Kommission für Aus- und Weiterbildung gaben wertvolle Impulse, um die inhaltliche Ausgestaltung der Bildungsangebote zu optimieren und für eine weitere Professionalisierung der Vermittlertätigkeit zu sorgen. Neue Entwicklungen im Bereich IHK/BWV/DIHK wurden beleuchtet, eine inhaltliche Auseinandersetzung mit dem Thema war ein weiterer Themenschwerpunkt der Kommissionsarbeit. Die Leitung des Aufgabenauswahlausschusses wurde durch den Vizepräsidenten des BVK, Gerald Archangeli,

weiterhin besetzt. Die Zusammenarbeit mit dem Berufsbildungswerk (BWV) konnte dadurch intensiviert und ausgeweitet werden. Neue Entwicklungen auch im Bereich der Wohnimmobilienkreditrichtlinie (§ 34i GewO) bildeten einen weiteren Diskussionsschwerpunkt der inhaltlichen Ausgestaltung der Kommissionsarbeit.

Intensiv wurde diskutiert, wie zukünftig Kostenregelungen bei der Eintragung von Weiterbildungspunkten (WB-Punkte) durchgeführt werden sollen. Es wurde eine Regelung gefunden, die aus Sicht der Kommission des Verbandes eine für alle zufriedenstellende Lösung bietet. Insbesondere auf regionaler Ebene wurde hier eine tragfähige Lösung gefunden.

Als zusätzliches Projekt wurde ein neuer „Leitfaden für Ehrenamtsträger“ entwickelt, der die nähere Ausgestaltung der regionalen Angebote im Bereich der Initiative „gut beraten“ und der BVK-Bildungsakademie erläutert und den Ehrenamtsträgern vor Ort – insbesondere den Bezirksverbänden – eine praktische Hilfestellung gibt, wie im konkreten Einzelfall zu verfahren ist. Musterlösungen und praktische Hinweise zur Umsetzung der Initiative vor Ort erläutern hier die Vorgehensweise. Die Kommission ist der Ansicht, dass damit entscheidende Hilfestellung für die Intensivierung der regionalen Verbandsarbeit gegeben werden kann.



## **KOMMISSION FÜR BAUSPAREN UND FINANZDIENSTLEISTUNGEN**

Im Jahre 2014 fanden unter der Leitung von BVK-Vizepräsident Ulrich Zander zwei Sitzungen der Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen statt.

Die Kommission tagte zum ersten Mal am 19. Februar 2014 in Frankfurt/Main. Das zentrale Thema war die EU-Richtlinie über Wohnimmobilienkreditverträge, die vor der Umsetzung in nationales Recht stand. Die Kommission befasste sich mit den bevorstehenden Auswirkungen auf die Berufszulassung und Berufsausübung von Vermittlern von Hypothekendarlehen. Diskutiert wurde auch über die Frage der Einordnung der Vermittlung von Bausparverträgen.

Einen breiten Raum nahmen auch die Richtlinienvorgabe zu Koppelungsgeschäften und deren mögliche Umsetzung in nationales Recht ein.

Die darauffolgende Sitzung am 23. September 2014 in Frankfurt/Main hatte ihre Schwerpunkte in der Vorbereitung eines weiteren Gesprächs der Verbände der Bausparwirtschaft. Diskutiert wurde auch das Thema der Provisionsabgabe bei der Bausparvermittlung. Abgerundet wurde die Kommissionssitzung mit einer Prognose der Auswirkungen der Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie.

## ❖❖❖ KOMMISSION FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFT

Die Kommission für Betriebswirtschaft unter Leitung von Vizepräsident Andreas Vollmer kommt zweimal im Jahr zusammen, um über neue Fragen, Änderungen von Marktentwicklungen, Verbesserungen bestehender Instrumente und allgemeine betriebswirtschaftliche Themen zu sprechen, die für die Mitglieder interessant und mit einem Mehrwert verbunden sind. Themen der letzten Kommissionssitzung waren daher auch wieder die aktuellen Betriebsvergleichsergebnisse 2013, über die in der „Versicherungsvermittlung“ berichtet wird. Mit den Auswertungen seiner betriebswirtschaftlichen Kennzahlen kann jeder Teilnehmer die Leistungsfähigkeit seines Betriebes einschätzen. Eine Teilnahme über mehrere Jahre versetzt in die Lage, eine Bewertung seiner Entwicklung bezogen auf die Vorjahre vorzunehmen, und man erhält dadurch die Möglichkeit, diese Zahlen auf seine Zukunftsplanung zu übertragen.

Ein Unternehmer, der sich und seinem Vermittlerbetrieb ein eigenes Profil gibt, wird am Markt einen Wiedererkennungswert haben, sich von seinen Konkurrenten abheben und erfolgreich sein. Das ist bei einem Ausschließlichkeitsvermittler nicht so einfach, da er Corporate-Identity-Vorgaben der Vertragspartner zu berücksichtigen hat. In diesem Rahmen der Vorgaben ist es dennoch möglich, sich zu entwickeln, sich fortzubilden und sich für den Kunden interessant zu machen. Eine Möglichkeit hat die Kommission bereits vor einigen Jahren mit dem Projekt „Zertifizierung des Vermittlerbetriebes“ ins Leben gerufen und inhaltlich begleitet. Zwischenzeitlich hat sich bereits eine beachtliche Anzahl zertifizieren lassen. Die Zertifizierung wird allgemein auch von den Kunden mit großem Interesse wahrgenommen und führt zu einem allgemeinen Imagegewinn.

Die Strukturanalyse, die im Zweijahresrhythmus durchgeführt wird, ist ein Instrument, das zunehmend an Interesse gewinnt. Die veröffentlichten Zahlen

sind Basis für das IFO Institut und die Grundlage für Branchentrendveröffentlichungen. Seit die Kommission sich dazu entschlossen hat, die Stimmungen im Vertrieb durch eine Frage nach der Abwanderungswilligkeit der Vermittler zu erfassen, haben wir eine große Leserschaft auch unter den Vorständen der Versicherer. Diese Erhebung dient dem Verband und dem Präsidium aber auch als Quelle für Informationen zur Einkommensentwicklung, zur Lage in den Vermittlerbetrieben und ist damit Argumentationsgrundlage gegenüber der Politik, dem Gesetzgeber und Versicherern. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde die Zusammenarbeit mit dem bisherigen Anbieter beendet und mit dem neuen An-



*Andreas Vollmer,  
Vorsitzender der Kommission  
für Betriebswirtschaft*

bieter eine Plattform geschaffen, um die Strukturanalyse zukunftsfähig zu machen und die Auswertungsbasis zu verbreitern.

Auch im Berichtsjahr stellte sich die BVK-Kommission für Betriebswirtschaft, unter Leitung des Vizepräsidenten Andreas Vollmer, wieder dem Gremium der Referenten für Betriebswirtschaft und konnte mit einer gelungenen zweitägigen Veranstaltung sowohl bei der thematischen Ausgestaltung als auch bei der Organisation punkten. Das Treffen der betriebswirtschaftlichen Referenten, das alle zwei Jahre stattfindet, ist für die Kommission eine wichtige Plattform, um betriebswirtschaftliche Themen in die Bezirksverbände zu tragen.

Unternehmerische Kompetenz wird nicht von jedem Vermittler als das verstanden, was es ist – nämlich die selbstbestimmte Führung des eigenen Vermittlerbetriebes. Zu sehr wird gerade in den Ausschließlichkeitsorganisationen den Zielen

des Versicherers hinterhergearbeitet, und dabei werden eigene unternehmerische Ziele in Verbindung mit persönlichen Kenntnissen und Stärken außer Acht gelassen. Die Referenten, die von den Bezirksverbänden gewählt und entsandt wurden, sind Multiplikatoren für Informationen und Projekte, die die Kommission im Bereich Betriebswirtschaft erarbeitet hat. Das Referententreffen stand diesmal unter dem Motto „Vermittler der Zukunft – den Anforderungen des Marktes gewachsen sein“. Die Referenten wurden zur aktiven Mitarbeit in Workshops zu den Themen „Kundenverhalten“ und zur „Kundenbindung“ aufgefordert und zeigten auch bei den übrigen Themen, über die die Kommission berichtete, großes Interesse.

Ein wichtiges Thema, das die Kommission im Berichtszeitraum in Anspruch genommen hat, konnte einen großen Sprung im Projektplan machen. Bei der Bewertung von Versicherungsbeständen konnten wir das erste Teilprojekt, die Maklerbestandsbewertung, in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Matthias Beenken voranbringen. Von der Kommission thematisch vorbereitet, wurde von Prof. Dr. Beenken ein Excel-Tool entwickelt, das sich zur Maklerbestandsbewertung eignet, eine quantitative Einordnung zukünftiger Courtagerewartungen mit qualitativen Bewertungsfaktoren verbindet und gleichzeitig eine Bewertung der einzelnen Kriterien durch den Nutzer des Bewertungsverfahrens zulässt. Ein Bestand z. B., der extrem großkundenabhängig ist, kann nicht zukünftig als genauso werthaltig für den Käufer eingestuft werden wie der breit gestreute Bestand. Wie gut verkäuflich ist ein Maklerbestand ohne Maklerverträge oder ohne Nachfolger-Übernahmeklausel? Insgesamt hat die Betriebswirtschaftliche Kommission 80 Kriterien bedacht, von deren Einschätzung die Bestandswertigkeit abhängen kann.

Die Kommission geht davon aus, dass ein marktfähiges Bewertungstool im Mai vorgestellt werden kann.



## **KOMMISSION MAKLER UND MEHRFACHAGENTEN**

Der BVK ist mit mehr als 1.250 Maklern und 580 Mehrfachagenten der größte deutsche Berufsverband für Makler und Mehrfachagenten. Die Anliegen der Mitglieder werden in der Kommission aufgenommen, diskutiert und mit Lösungsvorschlägen an das Präsidium zur Umsetzung weitergeleitet.

Die Kommission für Makler und Mehrfachagenten tagte im Jahr 2014 am 25. Februar und am 11. November in Bonn. Im Wesentlichen wurden folgende Themen bearbeitet:

- Kommunikation Versicherer – Makler (GDV-BiPRO-Maklerkommunikation)
- Datenschutz
- Bestandsbewertung
- LVRG / Welche Tendenzen gibt es?
- AGB-Verwendereigenschaft von Versicherungsmaklern
- Die Korrespondenzpflicht
- Modernisierung der Finanzaufsicht / Stellungnahme des BVK



*Lorenz Leisching, Niels Weinhold, Angelika Römhild, Markus Heller, Dirk Pickhardt, Volker Fink und Andreas Vollmer (v.l.)*

Wie in den vergangenen Jahren haben sich die Makler und Mehrfachagenten des BVK auch im Berichtsjahr mit dem „Maklerstand“ im Rahmen der Jahreshauptversammlung des Verbandes sowie auf Ausstellungen und Messen (z. B. DKM) präsentiert.



## **KOMMISSION FÜR ÖFFENTLICHKEITSARBEIT**

Die Mitglieder der Kommission für Öffentlichkeitsarbeit tagten in 2014 unter dem Vorsitz des BVK-Vizepräsidenten Gerald Archangeli zwei Mal. Die Kommission erörterte dabei die Verbandsdarstellung des BVK in Presse, Funk, Fernsehen und im Internet. Die Mitglieder diskutierten Wege und Mittel, verbandspoliti-

sche Themen optimaler in den Medien zu platzieren, insbesondere zum LVRG. Darüber hinaus beschäftigte sich das Gremium damit, wie man die private Altersvorsorge besser medial aufbereiten sowie die Anfeindungen der Stiftung Warntest gegen Versicherungsvermittler parieren kann.

Daneben konzeptionierte und realisierte die Kommission die Erstellung eines Werbefilms für den BVK, der imagebildenden Charakter hat und sowohl Mitglie-



*Sitzend: Sandra Albrot, Axel Wondratzek, Volker Langlotz, Wolfgang Huber, Petra Michael, Carsten Pawlik, Lothar Weber, Armin Barg, Uwe Dressel und Ralf Dünow; stehend: Christoph Gawin und Martin Hardenacke (v. l.)*

der als auch Nichtmitglieder für die Interessenvertretung des BVK zu gewinnen versucht.

Des Weiteren unterstützte die Kommission das BVK-Präsidium bei der Vorbereitung von zwei Pressekonferenzen, anlässlich der BVK-Jahreshauptversammlung im Mai in Berlin und im Rahmen der DKM in Dortmund im Oktober.

Die interne Kommunikation stärkte die Kommission, indem sie interessierten Sprechern aus den Bezirksverbänden ein Seminar zur Schulung von Auftritten im Hörfunk am 15. April 2014 anbot. Die Teilnehmer lernten die Besonderheiten des Radiojournalismus kennen und trainierten unter der Anleitung des erfahrenen Radiomoderators Martin Hardenacke und dem BVK-Pressereferenten Christoph Gawin ihr Auftreten im Radio.



## KOMMISSION DER VERTRETER ÖFFENTLICH-RECHTLICHER VERSICHERER

Unter Vorsitz von Marco Schmidt hat die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherungsunternehmen im BVK sich zum Ziel gesetzt, spezielle berufsständische Fragen, die insbesondere Vermittler öffentlich-rechtlicher Versicherungsunternehmen betreffen, zu diskutieren. Daneben werden durch systematische Abfragen Erkenntnisse zur Agenturführung als selbständiger Vermittler im Verhältnis zum vertretenen Versicherungs-



*Dieter Meyer,  
BVK-Referatsleiter*

unternehmen gewonnen. Über kommissionsinterne Abstimmungen werden Ergebnisse herbeigeführt, die dann an das Präsidium des BVK zur Unterstützung seiner Tätigkeit weitergegeben werden. Als Regionalversicherer weichen die öffentlich-rechtlichen Versicherungsunternehmen zwar in ihrer Tarifpolitik und -gestaltung sowie ihrem äußeren Auftritt deutlich voneinander ab, allerdings findet trotz aller Unterschiede im Verband öffentlicher Versicherer ein intensiver Austausch untereinander statt. Der BVK bietet seinerseits den Mitgliedern der Kommission öffentlich-rechtlicher Versicherer, die ausnahmslos in den Vorständen ihrer jeweiligen Vertretervereinigung tätig sind, eine Plattform an, zum Zwecke der Abstimmung und

Meinungsbildung innerhalb der Vertreterschaften. Somit wird unter dem Dach des BVK das Gemeinsame Haus gegenwärtig und zukünftig mit Leben erfüllt.

2014 ist die der Unterstützung des Präsidiums dienende Arbeit fortgeführt worden mit zwei Sitzungen, die am 20./21. März 2014 in Magdeburg sowie am 12. September 2014 in Düsseldorf stattgefunden haben.

Zentrale Themen der Sitzung in Magdeburg waren:

- 1) Stand der Umsetzung bei den Öffentlichen
  - Verhaltenskodex
  - gut beraten
- 2) Datenschutz in Agenturen und Unternehmen
- 3) Abgleich von Schadenregulierungstätigkeiten und -vergütungen.

Gegenstand der Sitzung in Düsseldorf waren die Kernthemen:

- 1) LVRG-Vergütung der Vermittler auf dem Prüfstand
- 2) Doppelmitgliedschaft BVK/Vertretervereinigung unter Beteiligung von BVK-Präsident Michael H. Heinz.



## PERSONENVERSICHERUNGS-KOMMISSION

Unter Vorsitz von Vizepräsident Ulrich Zander trafen sich die Mitglieder der Personenversicherungs-Kommission zweimal im Berichtszeitraum.

Zunächst beschäftigte sich die Kommission mit den neuen Provisionsmodellen in der Krankenversicherung, insbesondere mit der Thematik „Umstellung auf laufende Provision“.

Die Kommission verfolgte weiter das Thema „Ausscheiden mit grüner Karte“. Dazu wurden die BVK-Argumente im Gemeinschaftsausschuss vorgetragen, wo man sich offen hinsichtlich eines Vorschlages bezüglich einer Versicherungslösung zeigte.

Ein weiterer Schwerpunkt der Kommissionssitzungen waren das LVRG und seine Auswirkungen auf die Provisionen.

Diesbezüglich betonte die Kommission, dass bei den Vertragsverhandlungen mit den Unternehmen insbesondere hervorgehoben werden sollte, dass der Barwert nicht sinken solle, da auch die Kosten nicht sinken werden. Zudem müsse eine höhere Stornowahrscheinlichkeit mit einkalkuliert werden.

Hinsichtlich der Erarbeitung eines entsprechenden Rechnungstools gab die Kommission wichtige praktische Hinweise.



*Ass. jur. Ulrich Zander,  
Vorsitzender der  
Personenversicherungs-Kommission*

## ❖ KOMMISSION SCHADENVERSICHERUNG

Die Schadenversicherungs-Kommission des BVK hat im Berichtszeitraum zweimal getagt.

Wesentlicher Themenschwerpunkt war die Ausgestaltung des Projektes „Mindeststandards“, die Zusammenarbeit mit der Ratingagentur Franke & Bornberg wurde intensiviert.

Unter Leitung von Vizepräsident Andreas Vollmer wurde das Projekt vorangetrieben und in intensiven Arbeitsbesprechungen und Treffen mit Franke & Born-

berg sowohl die Präsentation auf der Jahreshauptversammlung 2014 in Berlin, der Abschluss und die Ausgestaltung von Siegelnutzungsverträgen und die Kommunikation mit den Versicherern diskutiert und die Vorbereitung des Projektes auf der Jahreshauptversammlung 2014 zur erstmaligen Vorstellung in der Öffentlichkeit vorbereitet. Diskutiert wurden im Rahmen der Vorbereitung die weitere Ausgestaltung der Siegelnutzungsverträge und die Kommunikation hierzu mit den Versicherern. Mit Unterstützung der Ratingagentur Franke & Bornberg konnte

*Andreas Vollmer,  
Vorsitzender der  
Kommission Schadenversicherung*



hier ein Konzept entwickelt werden, das die Versicherer einbindet und auch Vertretervereinigungen eine Möglichkeit gibt, das Projekt zu nutzen und hier über die Produktentwicklungsabteilungen der Unternehmen Verbesserungsmöglichkeiten im Hinblick auf die Produktgestaltung vorzuschlagen und gemeinsam mit BVK-Mitgliedern zu entwickeln.

Nähere Ausführungen zum Projekt finden Sie im Abschnitt „BVK-Mindeststandards“.

Diskutiert wurde im Rahmen der Kommissionsarbeit auch, ob und in welchem Maße ggf. eine engere Zusammenarbeit mit Gremien des GDV erfolgen kann. Angedacht ist hier u. a. eine stärkere Kommunikation im Bereich der Bedingungswerke, sodass sowohl für Vermittler als auch für Versicherer ein Mehrwert geschaffen werden kann.

Im Rahmen der sachlichen Diskussionen wurde auch diskutiert, wie die strategische Ausrichtung der Schadenversicherungs-Kommission zukünftig erfolgen soll. Ansätze hierzu wurden im Rahmen der Diskussion dergestalt gegeben, dass bei der Bestandspflege zukünftig stärker auf die Bedingungswerke geachtet werden solle; diskutiert wurde weiterhin, wie zukünftig eine vernünftige Bestandsbetreuung zu gewährleisten sei und auch als weiterer Gesichtspunkt in diesem Zusammenhang ggf. die Schaffung eines „Wissensnetzwerkes“ innerhalb des BVK auf regionaler Ebene.

Weitere Themenschwerpunkte der Kommissionssitzung waren u. a.:

- Ventil-Lösung
- Elementarschadenversicherung
- „Opting-out“
- Modelle
- Sanierungen durch Versicherer
- Umstellung der Bedingungswerke durch Versicherer / Auswirkungen auf Vermittler



## TARIFKOMMISSION

Nach Verhandlungen mit der Dienstleistungsgewerkschaft Ver.di wurde im Jahre 2014 ein neuer Gehaltstarifvertrag abgeschlossen.

Mit Wirkung zum 1. 6. 2014 wurden die Gehälter, Tätigkeits- und Verantwortungszulagen um 3 % erhöht. Die Ausbildungsvergütungen wurden um 3,5 % erhöht. Die Mindesteinkommen für den Werbeaußendienst wurden ebenfalls um 3 % erhöht, so dass in der ersten Stufe eine Erhöhung auf 1.751,00 € und in der zweiten Stufe auf 2.025,00 € erfolgt ist.

Die Regelungen über Haushaltsbezüge, Fahrtkostenersatz und Spesen bleiben unverändert. Sofern nach dem 1. 1. 2012 auf betrieblicher Ebene freiwillige Gehaltserhöhungen gezahlt werden, können diese auf die tarifliche Erhöhung angerechnet werden.

Es wurde weiterhin vereinbart, dass der Tarifvertrag mit dem 1. 6. 2014 in Kraft getreten ist und mit einer einmonatigen Frist zum Monatsende, erstmals zum 31. 12. 2015, gekündigt werden kann.

Vor dem Hintergrund, dass sich viele Vermittlerbetriebe an dem Tarifvertrag orientieren, ist darauf hinzuweisen, dass der Tarifvertrag gemäß § 1 des Manteltarifvertrages keine Anwendung auf Arbeitnehmer in Betrieben findet, die regelmäßig weniger als 2 Arbeitnehmer beschäftigen, wobei Geschäftsführer, Prokuristen und Leiter von Geschäftsstellen sowie im Betrieb mitarbeitende Familienangehörige nicht als Arbeitnehmer im Sinne dieses Vertrages gelten.

Der Tarifvertrag findet ebenfalls keine Anwendung auf Arbeitnehmer, die ihre Tätigkeit nicht länger als 3 Monate oder nebenberuflich (das sind solche Arbeitnehmer, die regelmäßig nicht mehr als 24% der durchschnittlichen wöchentlichen Arbeitszeit beschäftigt sind) ausüben. Ausgenommen sind weiterhin Arbeitnehmer im Reinigungsdienst. Etwas anderes kann nur dann gelten, wenn der Tarifvertrag aufgrund einer Einzel- oder Betriebsvereinbarung verbindlich ist.

Die Tarifkommission setzt sich immer mit der Frage auseinander, ob der Tarifvertrag nicht dauerhaft beendet werden soll. Es werden jedoch für die Mitglieder deutliche Nachteile gesehen. Ein Wegfall des Tarifvertrages für das Versicherungsvermittlungsgewerbe (BVK) würde bei der Frage der Angemessenheit einer Ausbildungsvergütung nach dem Berufsbildungsgesetz dazu führen, dass die Ausbildungsvergütung des Tarifvertrages des Arbeitgeberverbandes der Versicherungswirtschaft (agv), somit der Tarifvertrag, der für die Versicherungsunternehmen gilt, als Maßstab zur Anwendung kommen könnte. Schon in diesem Bereich ist eine deutlich höhere Vergütung zu verzeichnen, da dieser Tarifvertrag auf Großunternehmen zugeschnitten ist. Da es sich hier um erhebliche Differenzen, je nach Ausbildungsjahr handelt, würde dies, auf das Jahr hochgerechnet, für die Ausbildungsbetriebe eine deutliche Mehrbelastung bedeuten. Dasselbe gilt für die meist gestellte Frage für Angestellte, an welchem Tarifvertrag eine Orientierung stattfindet. Gerade in den unteren Lohngruppen werden im Verhältnis zum Tarifvertrag der Versicherungsunternehmen ebenfalls erhebliche Differenzen erkennbar.

Als Vorteile des BVK-Tarifvertrages sind die Vorteile eines Tarifvertrages insgesamt zu nennen. Hier stehen die Punkte der Rechtssicherheit, der Planbarkeit, die Vergleichbarkeit und die Verhinderung von Fluktuation wegen unterschiedlicher Bezahlung bei den einzelnen Agenturen im Vordergrund.

Letztendlich ist auch dabei zu berücksichtigen, dass das Vorhandensein eines Tarifvertrages aus den eben genannten Gründen zum Betriebsfrieden in den einzelnen Agenturen beiträgt.

Im politischen Bereich bringt das Vorhandensein eines Tarifvertrages für den BVK den Vorteil, dass dieser als Arbeitgeberverband auftreten kann und infolgedessen eine spezifische Größe in diesem Bereich darstellt.



## STEUERUNGSGRUPPE MARKETING

Gegenstand des Verbandsmarketings ist es, durch Befriedigung der Bedürfnisse und Wünsche, neue Mitglieder zu gewinnen und vorhandene Mitgliedschaften zu festigen.

Entsprechend ist das Ziel des Verbandsmarketings, die Aufmerksamkeit für den BVK in der Öffentlichkeit zu wecken und auszubauen sowie Interesse bei den Berufskollegen für den BVK in Form einer Mitgliedschaft zu erzeugen.

Dafür zielt das Verbandsmarketing in Verbindung mit der BVK-Pressearbeit darauf, zielgerichtete Informationen über den Verband zu streuen und identifiziert die dafür richtigen Kanäle und Maßnahmen.

Das Präsidium erarbeitete 2014 in einer Klausursitzung ein Marketingkonzept und beschloss Maßnahmen, um das Verbandsmarketing weiter auszubauen. Die ehrenamtlichen Mitglieder der Steuerungsgruppe unterstützen in den Regionen die Marketingaktivitäten der Bezirksverbände und koordinieren sie.

So konnte im Bereich von Social-Media, insbesondere bei Facebook, der Bekanntheitsgrad des BVK durch tagesaktuelle Postings und Terminveröffentlichungen bereits deutlich gesteigert werden: Die „likes“ verdoppelten sich in 2014 auf 1.061.

Ein neuer BVK-Imagefilm, der anlässlich der Jahreshauptversammlung gedreht wurde, erhielt zudem viel Zuspruch in der Vermittlerschaft und wurde bei vielen BVK-Veranstaltungen auf Bezirksebene gezeigt.

Auf ad-hoc-Basis wird sich die Steuerungsgruppe Marketing weiter auch zu Themen des Verbandsmarketings zusammenfinden, um dem Präsidium Empfehlungen abzugeben.



## **ANSCHRIFTEN, GESCHICHTE, AUFGABEN, ZIELE**

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. ist Berufsvertretung und Unternehmerverband der hauptberuflichen selbständigen Versicherungs- und Bausparkkaufleute in Deutschland. Mit ca. 10.000 Mitgliedsbetrieben und fast 30.000 Organmitgliedern ist er das berufspolitische Sprachrohr gegenüber der Öffentlichkeit, den Versicherungsunternehmen und der Politik sowohl in Deutschland als auch in der Europäischen Union.

### ***Wo finden Sie uns?***

#### **GESCHÄFTSFÜHRUNG IN BONN:**

**Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn**

**Tel. 02 28 / 2 28 05-0 · Fax 02 28 / 2 28 05-50**

**E-Mail: [bvk@bvk.de](mailto:bvk@bvk.de) · Internet: [www.bvk.de](http://www.bvk.de)**

#### **GESCHÄFTSSTELLE AM SITZ DER BUNDESREGIERUNG:**

**Universitätsstraße 2–3 a · 10117 Berlin (Mitte)**

**Tel. 030 / 28 88 07-13 · Fax 030 / 28 88 07-10**

#### **GESCHÄFTSSTELLE**

##### **AM SITZ DER VERSICHERUNGSBÖRSE IN HAMBURG:**

**Börsenkontor 34 · Adolphsplatz 1 · 20457 Hamburg**

**Tel. 040 / 3730 20 · Fax 040 / 375172 01**

### ***Wir sind auch in Ihrer Nähe!***

Sie können uns auch persönlich kennen lernen. An fast allen IHK-Standorten verfügt der BVK über einen Bezirksverband, der gerne vor Ort berät und zu Veranstaltungen einlädt. Fragen Sie die Geschäftsführung nach der Adresse des für Sie zuständigen Bezirksverbandes.

### **Daten zu unserer Geschichte**

1901 – 1934	Bund der Versicherungsvertreter
1934 – 1945	Fachgruppe Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler
1945 – 1960	Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung
1960	Umbenennung in Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.
1977	Interessenwahrnehmung der Bausparkassenvertreter
1998	Gründung des „Gemeinsamen Hauses“, in dem BVK, der Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) und Vertretervereinigungen zusammenarbeiten
2000	Gründung der BVK-Bildungsakademie
2001	100-Jahrfeier Berlin
2003	Gründung der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH
2011	Projekt „Ehrbarer Kaufmann“ wird initiiert
2013	Gründungsmitglied der Initiative „gut beraten“

### **Wer sind unsere Mitglieder?**

Der BVK ist die Interessenvertretung der in dem Versicherungsvermittlerregister eingetragenen Versicherungsvermittler, unabhängig davon, ob eine Tätigkeit als Einfirmenvertreter, als Mehrfachagent, als Makler, als natürliche Person, als Finanzdienstleister oder im Annexvertrieb erbracht wird. Darüber hinaus bietet der BVK auch den Vertretervereinigungen im Sinne eines „Gemeinsamen Hauses“ sowie den Bausparkassenvertretern eine berufs- und verbandspolitische Heimat. Grundlage der Mitgliedschaft im BVK ist unabdingbar die Anerkennung der ethischen Leitlinien des Verbandes.

### **Was wollen wir erreichen?**

Wir wollen für unsere Mitglieder die beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange wahrnehmen und fördern. Zu unseren Aufgaben gehört, die Öffentlichkeit mit der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Berufsstandes der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute vertraut zu machen, Behörden, Körperschaften, Parteien, Verbände, Vertretervereinigungen und Presse in berufsständischen Fragen zu informieren, Auskünfte und Gutachten zu erteilen, unsere Mitglieder in Berufsangelegenheiten zu beraten, sie bei Anträgen oder

Beschwerden zu unterstützen, ihnen aktive Rechtshilfe zu gewähren, die Berufsbildungsarbeit zu fördern und das fachliche Wissen der Mitglieder zu vertiefen, den Berufsstand von ungeeigneten Personen freizuhalten, den unlauteren Wettbewerb zu bekämpfen und die Interessen des Berufsstandes international und in der Europäischen Union zu vertreten.

### **Was bieten wir sonst noch?**

Unsere Mitglieder erhalten zehnmal im Jahr die „Versicherungsvermittlung“, die auflagenstärkste Zeitschrift der Versicherungswirtschaft.

Mit einem „Newsletter“ informieren wir per E-Mail unsere Mitglieder über die neuesten Entwicklungen auf dem Versicherungsmarkt und in der Politik.

Mit unserer Bildungsakademie bieten wir Versicherungsvermittlern Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen an und ist gleichzeitig Mitinitiator der Initiative „gut beraten“.

Die BVK-Dienstleistungsgesellschaft bietet den Mitgliedern des BVK exklusive Sonderkonditionen durch Rahmenverträge mit Anbietern aus den verschiedensten Bereichen. Die Angebotspalette wird ständig erweitert.

Der Internetauftritt des BVK unter [www.bvk.de](http://www.bvk.de) bietet vielfältige Informationen. Neben arbeitstäglich neuen Berichten über aktuelle Themen finden sich auf der Homepage Informationen über Berufsfragen, Steuern und Versicherungssparten, darüber hinaus eine Urteilsdatenbank sowie Meldungen aus den Unternehmen und der Presse. Für Mitglieder stehen zusätzlich Service-Angebote bereit.

Die Mitglieder-Infos des BVK nehmen qualifiziert Stellung zu den wesentlichen und oft gestellten Rechtsfragen der Mitglieder. Sie sind zu finden im internen Teil von [www.bvk.de](http://www.bvk.de).

Der BVK bietet seinen Mitgliedern einen Handelsvertreterrechtsschutz. Dieser ist bereits im BVK-Mitgliedsbeitrag enthalten und damit ohne zusätzliche Kosten für die BVK-Mitglieder verbunden. Den Nutzen haben alle Mitglieder, unabhängig davon, ob sie Einfirmenvertreter, Mehrfachagenten oder Makler sind.

 **PRÄSIDIUM****Michael H. Heinz****Präsident**

Kampenstraße 67  
57072 Siegen  
Telefon 02 71 / 4 10 91  
Telefax 02 71 / 4 10 93  
Michael.H.Heinz@bvk.de

**Gerald Archangeli****Vizepräsident**

Schlüterstraße 5  
10625 Berlin  
Telefon 0 30 / 31 50 38 73  
Telefax 0 30 / 3 12 10 88  
Gerald.Archangeli@bvk.de

**Andreas Vollmer****Vizepräsident**

c/o Hasenclever + Partner GmbH + Co. KG  
Otto-Brenner-Straße 201  
33604 Bielefeld  
Telefon 05 21 / 55 73 74-0  
Telefax 05 21 / 55 73 74-44  
Andreas.Vollmer@bvk.de



**Ulrich Zander**

**Vizepräsident**

Rheinstraße 8  
37269 Eschwege  
Telefon 0 56 51 / 55 15  
Telefax 0 56 51 / 7 09 08  
Ulrich.Zander@bvk.de



**Ludger Theilmeier**

**Ehrenpräsident**

Berliner Straße 107  
33330 Gütersloh  
Telefon 0 52 41 / 2 69 99  
Telefax 0 52 41 / 2 69 86  
Ludger.Theilmeier@bvk.de

**❖❖❖ GESCHÄFTSFÜHRUNG 2014****Dr. Wolfgang Eichele**

Rechtsanwalt LL. M.

**Hauptgeschäftsführer**

Allgemeine Verbandspolitik  
Politische und verbandspolitische Kontakte  
Europapolitik / Intern. Organisationen

Telefon 02 28 / 2 28 05-0

W.Eichele@bvk.de

Assistentin: Ingrid Büch

Telefon 02 28 / 2 28 05-34

I.Buech@bvk.de

**Hans-Dieter Schäfer**

Betriebswirt (VWA)

**Stellvertretender Hauptgeschäftsführer**

Chefredaktion „VersicherungsVermittlung“  
Altersversorgung  
Öffentlichkeitsarbeit / Pressesprecher  
Dienstleistungs GmbH

Telefon 02 28 / 2 28 05-0

H.D.Schaefer@bvk.de

Sekretariat: Katrin Weißenfels

Telefon 02 28 / 2 28 05-36

K.Weissenfels@bvk.de

**Anja C. Kahlscheuer**

Rechtsanwältin



**Geschäftsführerin**

EU-Recht

BIPAR

Wettbewerbsrecht

Telefon 02 28 / 2 28 05-0

A.Kahlscheuer@bvk.de

**Hubertus Münster**

Rechtsanwalt



**Geschäftsführer**

Unternehmenspolitik

Bildungsakademie

GDV / Gemeinschaftsausschuss

Sachversicherung

Telefon 02 28 / 2 28 05-0

H.Muenster@bvk.de

**Petra Walkenbach**



**Verwaltungsleiterin**

Verwaltung

Finanzen

Controlling und Organisation

Telefon 02 28 / 2 28 05-0

P.Walkenbach@bvk.de



## PRÄSIDIALRAT

*Mitglieder im Geschäftsjahr 2014*

### Ordentliches Mitglied

#### Regionalverbände (§ 25 Ziffer 3 a der Satzung)

Peter Busche

Dominic Friebe

Boris Göttelmann

Thomas Menzel

Gerhard Miller

Ludger Tillmann

Jens Wanke  
(Sprecher des Präsidialrates)

Axel H. Westphal

### Stellvertretendes Mitglied

Frank Holthaus

Jens Kunkler

Hans-Joachim Lorenz

Johanna Meiser

Alexander Kirchenbauer

Rainer Haarmann

Dirk Schumann

Jörg Rackow

#### Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz

(§ 25 Absatz 3 b der Satzung)

André Albers

Carsten Krebs

Sandra Niestradt-Budde

Frank Wagner

Rudolf Donath

Rainer Neumann

## Präsidialrat

**Peter Pietsch**

(2. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

**Marco Seuffert****Georg Konrad Schanze****Claus-Jürgen Schuff****Dieter Stein****Damir Vnucec****Dirk Schole****Alois Weinzierl****Siegfried Corticelli****Jörg Gutsche****Holger Ullrich****Ralf Hammann****Vertreter der Makler und Mehrfachagenten (§ 25 Abs. 3 c der Satzung)****Volker Fink**

(1. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

**Holm Dömel****Niels Weinhold****Dirk Pickhardt****Vertreter Bausparen und Finanzdienstleistungen (§ 25 Abs. 3 d der Satzung)****Ingrid Toplitsch****Karl-Werner Esch****Vertreter Präsidium (§ 25 Abs. 3 e der Satzung)****Christoph Klug****N.N.****N.N.****N.N.**



## GEMEINSCHAFTSRAT

### BVK-Präsidium

**Michael H. Heinz**  
(Präsident / Vorsitz)

Kampenstraße 67 · 57072 Siegen  
Telefon 02 71 / 4 10 91 · Telefax 02 71 / 4 10 93  
Michael.H.Heinz@bvk.de

**Gerald Archangeli**  
(Vizepräsident)

Schlüterstraße 5 · 10625 Berlin  
Telefon 0 30 / 31 50 38 73 · Telefax 0 30 / 3 12 10 88  
Gerald.Archangeli@bvk.de

**Andreas Vollmer**  
(Vizepräsident)

c/o Hasenclever + Partner GmbH + Co. KG  
Otto-Brenner-Straße 201 · 33604 Bielefeld  
Telefon 05 21 / 55 73 74-0 · Telefax 05 21 / 55 73 74-44  
Andreas.Vollmer@bvk.de

**Ass. jur. Ulrich Zander**  
(Vizepräsident)

Rheinstraße 8 · 37269 Eschwege  
Telefon 0 56 51 / 55 15 · Telefax 0 56 51 / 7 09 08  
Ulrich.Zander@bvk.de

### Vertretervereinigungen

**Marco Seuffert**  
(Vorsitzender)

c/o Seuffert GmbH  
Untere Klingengasse 3 a · 97199 Ochsenfurt  
Telefon 0 93 31 / 8 06 14 · Telefax 0 93 31 / 8 06 15  
marco@seuffert.tv

**Peter Pietsch**  
(2. Vorsitzender)

Kleine Frankfurter Straße 2 · 65189 Wiesbaden  
Telefon 06 11 / 1 84 47-0 · Telefax 06 11 / 1 84 47-11  
peter.pietsch@ruv.de

**André Albers**  
(Vorstandsmitglied)

Papenreye 22 · 22453 Hamburg  
Telefon 0 40 / 44 03 40 · Telefax 0 40 / 44 03 47  
andre.albers@t-online.de

**Carsten Krebs**  
(Vorstandsmitglied)

Jacobsenweg 6 · 13509 Berlin  
Telefon (030) 3 30 91-80, Telefax 0 30 / 3 30 91-820  
carsten.krebs@berlin.de

**Damir Vnucec**  
(Vorstandsmitglied)

Edwin-Redslob-Straße 29 · 14195 Berlin  
Telefon 0 30 / 8 41 88 88-0 · Telefax 0 30 / 8 41 88 88-8  
Damir.Vnucec@ruv.de



## REGIONALVERBÄNDE

**Regionalverband Mitte**  
(Hessen und Thüringen)  
**Dominic Friebe**, Biedenkopf

**Regionalverband Nord**  
(Hamburg, Schleswig-Holstein,  
Mecklenburg-Vorpommern)  
**Axel H. Westphal**, Kronshagen

**Regionalverband Nord-West**  
(Niedersachsen und Bremen)  
**Peter Busche**, Stade

**Regionalverband Ost**  
(Berlin, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt)  
**Jens Wanke**, Zossen

**Regionalverband Süd**  
(Baden-Württemberg)  
**Gerhard Miller**, Biberach

**Regionalverband Süd-Ost**  
(Bayern)  
**Thomas Menzel**, Würzburg

**Regionalverband Süd-West**  
(Rheinland-Pfalz und Saarland)  
**Boris Göttelmann**, Koblenz

**Regionalverband West**  
(Nordrhein-Westfalen)  
**Ludger Tillmann**, Herten / Westf.



## BEZIRKSVERBÄNDE

*Bezirke und Vorsitzende 2014*

**Aachen**  
**Christof Schmitz**, Monschau

**Augsburg + Schwaben**  
**Johanna Meiser**, Burgau

**Bergisch-Land**  
**Karl-Heinz Krug**, Langenfeld

**Berlin-Brandenburg**  
**Carsten Krebs**, Berlin

**Braunschweig**  
**Frank Schweizer**, Goslar

**Bremen**  
**Michael Leuner**, Bremen

**Chemnitz**  
**Reinhard Kahle**, Auerbach

**Cottbus**  
**Gabriele Borens**, Erkner

**Dortmund**  
**Jörg Randermann**, Waltrop

**Dresden**  
**Birgit Marx**, Dresden

**Düsseldorff****Michael Hollenbach**, Düsseldorf**Elbe-Weser (Verden)****Klaus-Peter Schubert**, Langwedel**Flensburg****Harald Lotze**, Sylt-Ost**Frankfurt / Rhein-Main****Dominic Friebe**, Hanau**Freiburg****Bernd Fischer**, Neuried**Gera****Holger Steiniger**, Greiz**Gießen****Jens Kunkler**, Biedenkopf**Göttingen****Volker Langlotz**, Hann.-Münden**Hagen****Kurt Nörenberg**, Lüdenscheid**Halle / Leipzig****Horst Goßmann**, Leipzig**Hamburg****Jan-C. Garmatz**, Hamburg**Hannover****Stefan Hurrelmann**, Hannover**Heilbronn****Wolfgang Huber**, Lauffen**Karlsruhe****Volker Fink**, Karlsruhe**Kassel****Walter Thomas**, Baunatal**Kiel****Holger N. Koch**, Gettorf**Koblenz / Trier****Norbert Mäder**, Koblenz**Köln / Bonn****Martin Hardenacke**, Bergisch Gladbach**Landshut****Alexander Liebel**, Landau**Lübeck****Markus Maiborg**, Bad Schwartau**Lüneburg / Celle****Marcus Franck**, Adendorf**Magdeburg****Stephan Halbach**, Zerbst / Anhalt**Mittlerer Niederrhein****Horst Pawlik**, Mönchengladbach**München****Reinhard Schreckinger**, Siegertsbrunn**Neubrandenburg****Dr. Christine Utesch**, Neubrandenburg**Niederrhein-Nord****Heiner Deroy**, Kempen

## Bezirksverbände

**Nordbayern**

Stefan Wölfel, Bayreuth

**Nord-Westfalen / Münster**

Ludger Tillmann, Herten / Westf.

**Nürnberg**

Markus Burkhardt, Herzogenaurach

**Oberbayern Nord**

Nikolaus Schmidt, Pollenfeld

**Oberbayern Süd-West**

Christian Vockrodt, Geretsried

**Oldenburg-Ostfriesland**

Hermann Brockhaus, Dinklage

**Osnabrück**

Frank Holthaus, Rieste

**Ostwestfalen-Lippe (Bielefeld)**

Astrid Sander, Bielefeld

**Passau**

Ewald Berger, Deggendorf

**Pforzheim**

Alexander Kirchenbauer, Remchingen

**Ravensburg**

Erwin Müller, Leutkirch

**Regensburg**

Wilhelm Weigert, Regenstauf

**Reutlingen**

Matthias Gaiser, Pfullingen

**Rheinhausen-Pfalz**

Boris Göttelmann, Wörrstadt

**Rhein-Neckar**

Harald Steiger, Mannheim

**Rhein-Ruhr**

Rainer Haarmann, Hattingen

**Rosenheim**

Andreas Blumreiter, Mühldorf

**Rostock**

Jörg Rackow, Rostock

**Saarland**

Hans-Joachim Lorenz, St. Wendel

**Schwarzwald-Bodensee**

Martin Bantle, Konstanz

**Siegen**

Christoph Klug, Siegen

**Stuttgart**

Olaf Willers, Spiegelberg

**Suhl / Erfurt**

Dieter Machalet, Wallbach

**Ulm**

Oliver Frank Freiwald, Ulm

**Würzburg**

Thomas Menzel, Würzburg



## KOMMISSIONEN DES BVK

*Kompetente Berater auf allen Fachgebieten*

*Wahlperiode: 2012–2014*

### **Kommission für Ausgleichsanspruch**

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Dieter Grau, Fußgönheim Karl-Heinz Krug, Solingen Georg Konrad Schanze, Willingshausen Manfred Schmitt, Roth Götz-Ulrich Siefken, Westerstede RA Judith John, Bonn, Geschäftsführung Dipl.-Volkswirt Dieter Meyer, Bonn, Geschäftsführung

### **Kommission für Aus- und Weiterbildung**

Vorsitz	Gerald Archangeli, Berlin
Mitglieder	Sandra Albrot, Niederkassel Matthias Gaiser, Pfullingen Stefan Hurrelmann, Hannover Hans-Joachim Lorenz, St. Wendel Wolfgang Reimann, Steinfurt RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung

### **Kommission für Bausparen & Finanzdienstleistungen**

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Karl-Werner Esch, Bad Neuenahr-Ahrweiler Dieter Grau, Fußgönheim Henry Herold, Leipzig Horst Nitsche, Offenbach Manfred Schmitt, Roth Ingrid Toplitsch, Oberasbach Dipl.-Volkswirt Dieter Meyer, Bonn, Geschäftsführung

### **Kommission für Betriebswirtschaft**

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	Solveig Buchholz, Oranienburg Peter Busche, Hannover Michael Goßheger, Ascheberg Ralf Hammann, Riedstadt Christoph Klug, Siegen Paul-Heinz Münch, Wuppertal Erik von Elbwart, Wildeshausen Dipl.-Volkswirtin Ariane Kay, Bonn, Geschäftsführung

**Kommission für EU- und Auslandsfragen**

- Vorsitz Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege  
Mitglieder Dr. Wolfgang Eichele, Bonn, Geschäftsführung  
Betriebswirt Volker Fink, Karlsruhe  
RAin Anja C. Kahlscheuer, Bonn, Geschäftsführung

**Kommission für Makler und Mehrfachagenten**

- Vorsitz Andreas Vollmer, Bielefeld  
Mitglieder Holm Dömel, Freiberg  
Volker Fink, Karlsruhe  
Markus Heller, Ibbenbüren  
Lorenz Leisching, Marktoberdorf  
Stefan Liebig, Frankfurt / M.  
Dirk Pickhardt, Gütersloh  
Niels Weinhold, Hamburg  
RAin Angelika Römhild, Bonn, Geschäftsführung

**Kommission für Öffentlichkeitsarbeit**

- Vorsitz Gerald Archangeli, Berlin  
Mitglieder Ingo Aulbach, Oberhausen  
Martin Hardenacke, Bergisch Gladbach  
Detlef Heins, Buxtehude  
Jürgen Rohm, Karlstadt  
Bodo Temme, Unna  
Walter Thomas, Baunatal  
Betriebswirt Hans-Dieter Schäfer, Bonn, Geschäftsführung  
Christoph Gawin, Bonn, Geschäftsführung

**Kommission der Vertreter öffentl.-rechtl. Versicherer**

- Vorsitz Marco Schmidt, Wendeburg  
Mitglieder Andreas Bau, Krefeld  
Sönke Brüdersdorf, Ratzeburg  
Rudolf Donath, Marktbreit  
Jörg Gutsche, Emmerthal  
Carsten Krebs, Berlin  
Thomas Lippold, Haldensleben  
Karl Heinz Uthof, Fritzlar  
Dipl.-Betriebswirt Dieter Meyer, Bonn, Geschäftsführung

**Personenversicherungs-Kommission**

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Armin Barg, Radevormwald Markus Burkhardt, Herzogenaurach Bernd Fischer, Neuried Berthold Lindhorst, Nienhagen Barbara Meiß, Grevenbroich Rainer Neumann, Fellbach Sandra Niestradt-Budde, Bochum Georg Konrad Schanze, Willingshausen RAin Judith John, Bonn, Geschäftsführung

**Rechtshilfe-Kommission**

Vorsitz	Eduard Bornhöft, Bremen
Mitglieder	Claus Busche, Hannover Dieter Grau, Fußgönheim Günter Haaf, Mannheim Wolfgang Liebe, Oldenburg Hans-Werner Temps, Garbsen RA Werner Fröschen, Bonn, Geschäftsführung

**Schadenversicherungs-Kommission**

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	Dr. Michael Erdmann, Hildesheim Dirk Gemeinhardt, Elsterwerda Ralf Humpert, Lüdenscheid Daniel Hunke, Schellerten Alf Kassenbrock, Münster Damir Vnucec, Berlin RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung

**Tarif-Kommission**

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	RA Werner Fröschen, Bonn, Geschäftsführung RAin Angelika Römhild, Bonn, Geschäftsführung

**EHRUNGEN / GEEHRTE**

Nach § 4 seiner Satzung können Personen, die sich um den BVK besondere Verdienste erworben haben, von der Hauptversammlung zu Ehrenmitgliedern ernannt werden. Mitglieder, die an maßgeblicher Stelle langjährig ehrenamtlich für den Verband, seine Zielsetzung und Repräsentanz gewirkt haben, kann das Präsidium in Übereinstimmung mit dem Präsidialrat besonders ehren. Dies geschieht im Allgemeinen durch die Verleihung der Goldenen Ehrennadel oder bei ganz besonderen Verdiensten durch die Goldene Ehrennadel mit Brillanten.

**Ehrenpräsidenten**

Carl Rieck †

Ludger Theilmeier

Walter Veit †

Peter Wimmer †

**Ehrenmitglieder**

Emil Bopp †

Carl Georg Gewers †

Martin Gräbe †

Hans-Joachim Hübener †

Wilhelm Pfohmann †

Heinz Ziemer †

**Goldene Ehrennadel mit Brillanten**

Hermann Arnhofer † 1986

Richard Henschen 2010

Kurt Heyder † 2000

Erich Kilian † 1998

Wilfried Müßel 2002

Kurt Sedler 1996

Hans Schwemer † 1968

Dieter Stritzelberger † 1995

Ludger Theilmeier 2006

Peter Wimmer † 1968

Gregor M. Wittenbruch 1993

Heinz Ziemer † 1968

**Goldene Ehrennadel**

Otto Backhaus † 1976

Dr. Rudolf Barth † 1972

Wolfgang Berheide 2004

Kurt Berndt 1984

Harald Bohe † 1985

Friedrich Boye † 1976

Peter Böhmer † 1983

Eduard Bornhöft 1999

Tristan Bötnagel † 2002

Peter Brauer † 2012

Helmut Braun † 2000

Herbert Budde † 1999

Claus Busche 1982

Josef Courté † 1978

Hans Ecker † 1973

Manfred Engelhardt 1982

Werner Esslinger 1988

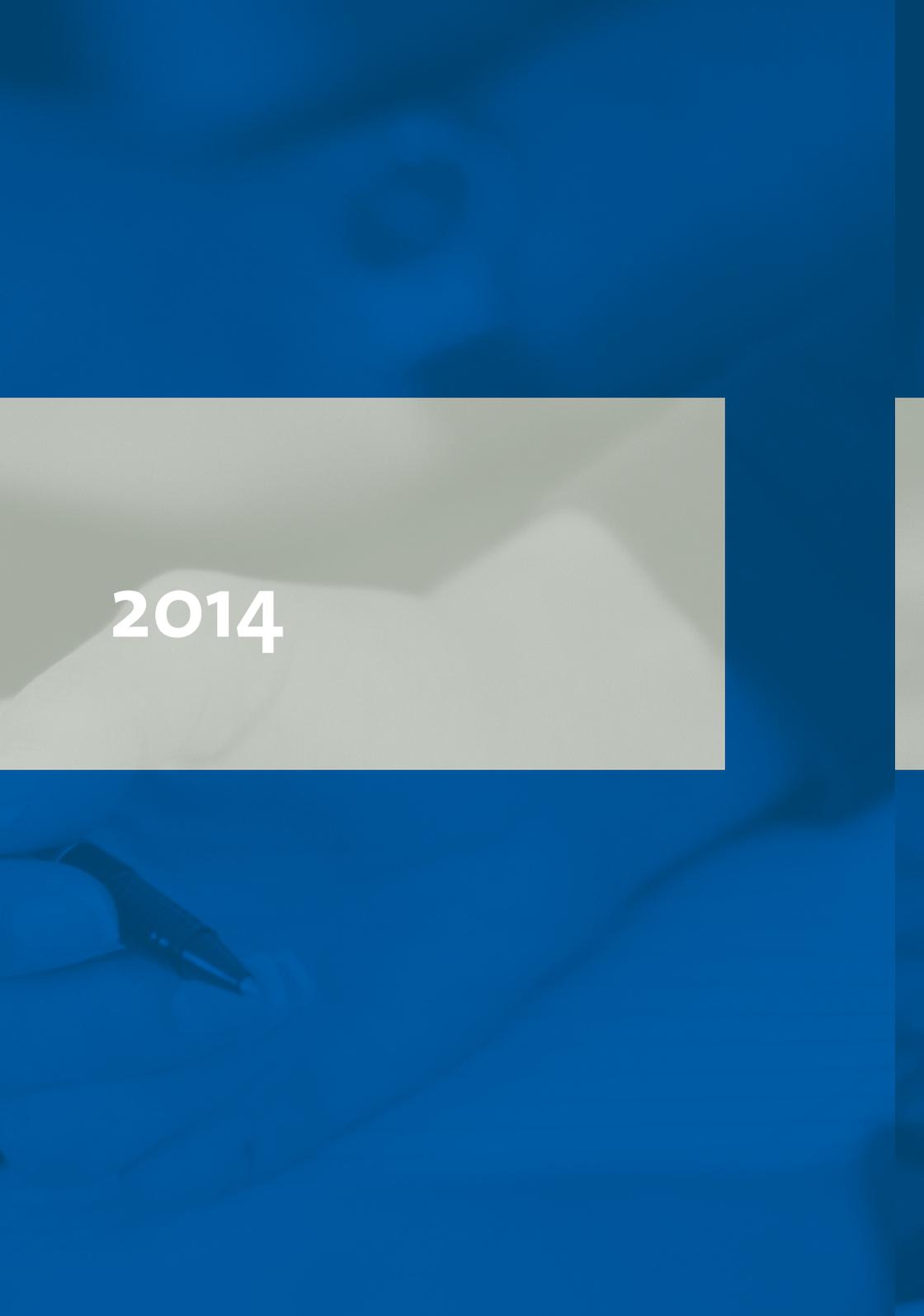
Werner Euler-Schmidt † 1987

Leopold Horst Flemming † 1979

Gunter Frenzel 2014

Gerhard Garbe †	1980	Wilfried Müßel	1996
Carl-Hermann Gewers	1985	Werner Oetling †	1974
Ralph Gierke	1990	Elli Passarge †	1987
Ludwig Gorissen	1981	Günther Peiffer †	1982
Martin Gräbe †	1985	Rolf Pfisterer	2004
Dieter Grau	2007	Wilhelm Pfohmann †	1973
Franz-Josef Gypkens	2012	Hanns Pikulik †	1973
Günter Haaf	1999	Hans Ponigl †	1986
Eduard Haakshorst	1984	Werner Radtke	2006
Alfred Hammacher †	1966	Gerhard Rein	1968
Friedrich Hammerstein †	1968	Hans Richter †	1968
Joachim Hansen	2000	Hans Schlottmann †	1974
Otto Hansen †	1973	Dieter Schmidt-Köppen	1997
Hilmar Hasenclever †	1976	Hans Schmitt	2000
Reinhold Hau †	1997	Hans Schratzlseer †	1980
Bonifaz Hegele †	1978	Leo Schuhmann †	1978
Richard Henschen	1996	Bruno Schuppler	1997
Kurt Heyder †	1974	Kurt Siebler	1987
Karl Hölderich †	1979	Walter Sohn †	1974
Hans-Joachim Hübener †	1972	Ulrich Steen †	1987
Mario Jochheim	1986	Dieter Stein	2014
Edwin Jost †	1985	Paul von Stetten	2004
Heinrich Jostameling †	1984	Georg Strathausen †	1964
Bernhard Jühe	2013	Dr. Eugen Strietholt †	1966
Winfried Kalveram	2008	Randolph Vathje †	1971
Walter Kettler †	1965	Walter Veit †	1971
Erich Kilian †	1996	Wilfried Vollmer	2009
Günter Kirschnick	1988	Klaus Völsen	2004
Jacques Königstein †	1971	Leo Walz †	1968
Rolf Krumbiegel †	1981	Bruno Wehner †	1984
Richard Kussmaul †	1971	Günther Wöbke †	1976
Herbert Lenz †	1973	Hans Hinrich Woltemade †	1983
Walter Maciejewski	1991	Heinz Ziemer †	1965
Bernd Martin	2008		
Walter Merz †	1977		
Eduard Miller †	1979		
Gerhard Miller	2013		
Helmut Mühleisen †	1984		
Arnold Muhrmann	2000		



A hand holding a pen over a document, with a large white rectangle overlaid on the image. The year 2014 is written in white text on the white rectangle.

2014