

Geschäftsbericht

2013



DIE VERMITTLER

Geschäftsbericht

2013



DIE VERMITTLER

Vorworte

Vorwort des Präsidenten	7
Vorwort des Hauptgeschäftsführers	10
Ein Wort über uns	13

Daten zur Entwicklung des Berufsstandes

Wirtschaftliche Lage der Unternehmen	15
Veränderung der Vertriebsanteile	19

Interessenpolitik in Brüssel

Kontakte zur Europäischen Kommission und zum Europaparlament	23
Neufassung der EU-Vermittlerrichtlinie (IMD II)	24
Neufassung der EU-Finanzmarktrichtlinie (MiFID II)	26
EIOPA	28

Interessenpolitik in Berlin

Wahlprüfsteine	30
Koalitionsverhandlungen	50
Aufsicht über Finanzanlagen- und Versicherungsvermittler	53
Leittrag „Ehrbare Versicherungskaufleute“ zur Jahreshauptversammlung 2013	56
Finanzanlagenvermittlergesetz und -vermittlungsverordnung	59
Provisionsabgabeverbot	61
Honorarberatung	62
Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz	63
Verkehrsteueränderungsgesetz	64

Unternehmenspolitik der Versicherungsunternehmen

Kamingespräche	67
„Pflege-Bahr“	68
Änderungen der Bewertungsreserven	69

Andere Verbandsaktivitäten

Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen	71
9. Bonner Spitzentreffen	72
Bonner Positionen	73
Vertriebsrechtssymposium	77
BVK-Studie „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern“	78
Initiative Ehrbarer Kaufmann	81
Gründung des Vereins „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK)	82
Grundsätze / Ausgleichsanspruch	85
QM / Zertifizierung	86
Rating	87
Initiative „gut beraten“	89
Geldwäscheprävention	91
Agentur in Not	92

Dienstleistungen des BVK

Beratung der Mitglieder	94
Rechtsschutz	96
Strafrechtsschutz	97
Mitgliederberatung und -informationen vor Ort	98
Mitglieder-Infos	98
Rechtsprechungsübersicht	100
BVK-Bildungsakademie	101
Datenschutz	103
BVK-Dienstleistungs-GmbH	104
Compliance	106
Berufsbild	108

Impressionen von der

Jahreshauptversammlung 2013 in Friedrichshafen	110
---	-----

Öffentlichkeitsarbeit

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit	112
Überregionale Öffentlichkeitsarbeit	113
Ziele und Mittel der Öffentlichkeitsarbeit	115
Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“	116
Internet	116
BVK auf Social Media-Kanälen	117

Nationale Kontakte

Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi)	119
AVV	123
DIHK / IHK	125
Ombudsmann / Beirat	125
BaFin	127
GDV-Gemeinschaftsausschuss	129
AVAD	130
BWV	132
Austausch mit dem PKV-Verband	133

Internationale Kontakte

BIPAR-General-Assembly	135
Weltverband der Versicherungsvermittler	136

Mitglieder

Mitgliederentwicklung	138
Mitgliederstruktur	139
Neue Mitgliedschaftsstrukturen	140

Kommissionen und Arbeitsgruppen

Ausgleichsanspruch	143
Aus- und Weiterbildung	144
Bausparen und Finanzdienstleistungen	145
Betriebswirtschaft	147
Makler und Mehrfachagenten	149
Öffentlichkeitsarbeit / Presseclub	150
Öffentlich-rechtliche Versicherer	151
Personenversicherung	152
Schadenversicherung	153
Steuerungsgruppe Marketing	154

Verbandsstrukturen

Anschriften, Geschichte, Geschäftsstellen	155
Präsidium	158
Geschäftsführung	160
Präsidialrat	162
Gemeinschaftsrat	164
Regionalverbände	166
Bezirksverbände	166
Kommissionen	169
Ehrungen / Geehrte	173

❖❖❖ VORWORT DES PRÄSIDENTEN

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

noch nie waren die Vermittler so vielen Umwälzungen ausgesetzt. Neue Geschäftsmodelle, neue Produkte, die Diskussion um den Fortbestand der privaten Krankenversicherung, die Gefährdung der Lebensversicherung durch die Niedrigzinspolitik als Folge der Bewältigung der Finanzkrise, die Ausweitung alternativer Vertriebs-

*Michael H. Heinz,
BVK-Präsident*



kanäle und Vergleichsportale über das Internet, die Präferenzierung der Honorarberatung, neue Vergütungsmodelle sowie eine zunehmende gesetzliche Regulierungsdichte auf nationaler und EU-Ebene beeinflussen ihre Arbeit grundlegend.

Nach wie vor steht die Versicherungsvermittlung im Fokus ganz unterschiedlicher Interessengruppen. Während wir mit unserer Aufklärungs- und Informationspolitik in Brüssel und Berlin auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken können, bleibt abzuwarten, ob im Europawahljahr noch entscheidende Weichen gestellt werden. Wir müssen noch mit allem rechnen. Die zukünftige Gestaltung unserer berufsständischen Rahmenbedingungen durch die Bundespolitik bleibt auch nach Abschluss des Koalitionsvertrages noch über weite Strecken unklar. Allerdings scheinen die Koalitionäre in Fragen der Vermittlung und ihrer Vergütung Vernunft walten zu lassen, und die Bürgerversicherung ist auch vom Tisch.

Eine ganz andere Entwicklung hat uns gefordert. Es geht um nicht weniger als den fundamentalen Wandel, dem die gesamte Versicherungswirtschaft unterlegen ist. Es wäre nicht nur blauäugig, sondern grob fahrlässig, überließe man die ganz grundsätzliche Diskussion über das Geschäftsmodell der Assekuranz nur den Versicherungsunternehmen, der Wissenschaft oder den Verbraucherschützern. Unsere Position ist klar: Es ist die ureigenste Aufgabe von uns Vermittlern, den nicht aufzuhaltenden Wandel aktiv zu gestalten. Wir sind gut vorbereitet und haben uns entschlossen, den demografischen, betriebswirtschaftlichen und nicht zuletzt den Reputationsproblemen der Kolleginnen und Kollegen unseres Berufsstandes mit einer Offensive für die Umgestaltung des Berufsbildes zu begegnen. Image und Attraktivität können aber weder eingeklagt noch gefordert werden. Die Politik und die Öffentlichkeit werden uns aus eigenem Antrieb heraus nicht helfen, uns zu dem Ansehen zu verhelfen, das unserer gesellschafts- und sozialpolitischen Bedeutung entspricht, und unsere Vertragspartner aus den Versicherungsgesellschaften können es sich derzeit noch leisten, in Vermittlerfragen unkoordiniert und als Wettbewerber eifersüchtig und egoistisch, keinesfalls aber koordiniert und für unsere und ihre Ziele konstruktiv zu handeln. Wir erkennen aber eine zunehmende Bereitschaft seitens der Unternehmen, mit uns als dem größten deutschen Vermittlerverband nicht nur zu diskutieren, sondern u. a. in unseren Kamingsgesprächen gemeinsam nach Lösungen zu suchen. Leider gibt es aber immer wieder Querschläger. War es im letzten Jahr die Provisionsdeckelung in der privaten Krankenversicherung, mit der der Staat in die Privatautonomie der Vermittler als Unternehmer eingegriffen hat, so haben die Versicherer in diesem Jahr schriftlich darüber nachgedacht, den Gesetzgeber in der Lebensversicherung nicht nur um eine Provisionsdeckelung, sondern auch um eine Verlängerung der Haftzeit zu bitten und damit die Einnahmen der Vermittler noch weiter zu schmälern.

Die Diskussion um unterschiedliche Vergütungsmodelle wird noch weitergehen. Es wäre viel zu kurz gesprungen, darin nur eine juristische oder regulative Diskussion zu sehen. Wir erkennen ein gesellschaftliches Phänomen. Beratung hat in der Wahrnehmung der Verbraucher keinen erkennbaren Wert mehr. Sie wird als selbstverständlich und kostenlos angenommen. Deshalb gelingt es Kritikern des Provisionsmodells, die Provision als unanständig abzutun. Wir haben also wesentlich mehr zu tun, als Regulierungen zu verhindern: Wir werden aktiv, offensiv und laut vernehmlich den Wert der Beratung beim Kunden herausstellen. Ob dafür ein Honorar oder eine Provision gezahlt wird, wollen wir jedem Einzelnen überlassen. Für beide gilt aber: Wir müssen die gesellschaftliche Wahrnehmung unserer Tätigkeit erhöhen und ihrem Wert einen selbstverständlichen Preis zuweisen. Verstecken hilft nicht, wir müssen auch hier aufklären.

In unserem neuen Berufsbild sehen wir die Versicherungsvermittler als anerkannte mittelständische Unternehmer, die gut aus- und weitergebildet, mit unternehmerischem Denken, betriebswirtschaftlicher Kompetenz und einer alles bestimmenden Kaufmannsethik ausgestattet sind. Wir haben zur Erfüllung dieser Vision noch einen weiten Weg zu gehen, halten ihn aber für alternativlos. Wir müssen viele Akteure überzeugen, Interessen zusammenführen und letztlich – das scheint manchmal der schwerste Schritt – die Solidarität und das Engagement einsammeln, die es uns ermöglichen, Vermittler in Zukunft zu der Position in Wirtschaft und Gesellschaft zu führen, die ihnen aufgrund ihrer Tätigkeit zusteht.

Dabei sehen wir uns auf einem guten Weg. Als Mitinitiator und Gründungsmitglied der Bildungsoffensive „gut beraten“ führen wir sehr intensive Gespräche mit Versicherern über die zukünftige Gestaltung von Geschäftsmodellen der Vermittlung und haben mit dem Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) unsere Kaufmannsethik etabliert. Mit unseren eigenen Compliance- und Verhaltensregeln haben wir die Leitlinien und Anforderungen für eine ordentliche und gesetzeskonforme Berufsausübung unter Einbeziehung der von uns formulierten Tugenden eines Ehrbaren Kaufmanns festgelegt. Erfreulich ist, dass uns diese Kompetenz von einer kontinuierlich wachsenden Zahl von Akteuren aus Politik, Öffentlichkeit und nicht zuletzt von weitsichtigen Entscheidungsträgern der Versicherungsunternehmen ganz selbstverständlich eingeräumt und auch aktiv nachgefragt wird. Dazu tragen unsere qualifizierten Stellungnahmen, unsere Gespräche mit den politischen Entscheidungsträgern auf nationaler und europäischer Ebene sowie mit den Unternehmensvertretern ebenso bei wie unsere starke Medienpräsenz.

Auch in den kommenden zwölf Monaten wird sich die Vermittlerlandschaft weiter verändern. Der BVK wird seine Mitglieder mit dem neuen Berufsbild in eine erfolgreiche Zukunft führen.

Mit Stärke, Kompetenz und Begeisterung!

Siegen, im April 2014



Michael H. Heinz

❖❖❖ **VORWORT DES HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERS**

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

der vorliegende Geschäftsbericht des BVK wendet sich an alle Delegierten des Verbandes zur Jahreshauptversammlung im Mai in Berlin und berichtet über die Aktivitäten des Verbandes im Geschäftsjahr 2013.



*Rechtsanwalt Dr. Wolfgang Eichele,
BVK-Hauptgeschäftsführer*

Weiterhin richtet sich dieser Geschäftsbericht an alle Mitglieder des Verbandes sowie an all diejenigen, die dem BVK verbunden sind und seine Berufspolitik mit Interesse begleiten und mitgestalten.

Das Geschäftsjahr 2013 stand ganz im Zeichen der Bundestagswahlen im September 2013. Die im Bericht abgedruckten Wahlprüfsteine nebst Antworten aller politischen Parteien, die im Bundestag vertreten sind, geben einen Überblick über die Themen, die im letzten Jahr den größten Berufsverband der deutschen Versicherungsvermittler bewegten: Die politischen Parteien mussten sich zur Sozialpolitik, zur Ordnungspolitik, zum Leitbild der „Ehrbaren Versicherungskaufleute“, zum europäischen Rahmen zur Versicherungsvermittlung, zum Provisionsabgabeverbot, zur Privaten Krankenversicherung sowie zu den Vergütungssystemen positionieren. Die Antworten der Parteien, an denen sie gemessen werden, können Sie in diesem Geschäftsbericht einsehen. Darüber hinaus beglei-

teten Präsidium und Geschäftsführung in zahlreichen politischen Gesprächen in Berlin vor der Bundestagswahl den Wahlkampf der Parteien und konnten die Positionen des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute den politischen Entscheidungsträgern erläutern. Aber nicht nur während des Wahlkampfes, sondern auch in der Zeit der Koalitionsverhandlungen nach der Bundestagswahl am 22. September 2013 übermittelte der BVK seine berufspolitischen Forderungen, die er mit den Ergebnissen der Studie von Prof. Dr. Beenken und Prof. Dr. Radtke zur Thematik „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern“ verband. Erst am Ende des Geschäftsjahres 2013 waren schließlich die Fachausschüsse des Deutschen Bundestages konstituiert und damit die parlamentarische Demokratie handlungsfähig.

Auf europäischer Ebene wurde im Berichtszeitraum das seit vielen Jahren anhängige Thema der Revision der Vermittlerrichtlinie „IMD II“ wieder aktuell, wobei im Mittelpunkt die unzähligen Änderungsanträge zum Bericht des federführenden Ausschussberichterstatters Dr. Langen standen. Das Verfahren zur Finanzmarkt-richtlinie MiFID II geriet ins Stocken und es war zeitweise unklar, ob von Seiten der politischen Entscheidungsträger in Brüssel eine Entscheidung bis zur Europawahl im Mai 2014 überhaupt beabsichtigt war. Einigermaßen überraschend wurden die Verordnung zu PRIPS und die Anforderungen an die Informationsblätter für Kleinanlegerprodukte weiterentwickelt. Die europäischen Regelungen werden die gesamte Versicherungsbranche im Jahre 2014 noch nachhaltig beschäftigen. Der gute Kontakt des BVK zum europäischen Dachverband BIPAR sowie eigene Kontakte, insbesondere zu den deutschen Berichterstattern, werden uns helfen, die Positionen der deutschen Versicherungsvermittler mit Nachdruck zu verteidigen.

Weitere berufspolitische Themen wie das Provisionsabgabeverbot, die Honorarberatung, das Altersvorsorgeverbesserungsgesetz sowie das Verkehrssteueränderungsgesetz beschäftigten den BVK im Berichtszeitraum.

Die Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) fand unter dem Dach des Gemeinsamen Hauses auf hohem Niveau und in ausgezeichnete kollegialer Atmosphäre statt. Höhepunkt war das 9. Spitzentreffen mit den Vorsitzenden der Vertretervereinigungen sowie dem Vorstand des AVV und dem Präsidium des BVK zur Thematik „Compliance und Datenschutz“.

Ein weiterer Meilenstein war der weitere Aufbau des Vereins „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) mit Sitz in Hamburg. Das Präsidium des VEVK mit

Ludger Theilmeier als Präsident und Dieter Stein, Peter Pietsch und Niels Weinhold als Vizepräsidenten traf sich viermal und konnte dem Verein wichtige erste Impulse geben. Darüber hinaus traf sich der Beirat des VEVK im Juni das erste Mal in Berlin. Die Beiratsmitglieder tagten engagiert und sagten ihre Unterstützung bei der inhaltlichen Ausgestaltung des Vereins zu.

Weiterhin wurde das „social media-Projekt“ des BVK weiter fortgeführt und insbesondere die facebook-Seite aktualisiert und regelmäßig mit Pressemitteilungen und Termininformationen bestückt.

Ein neues Projekt wurde im Oktober verwirklicht: Der BVK initiierte mit der Universität Münster sowie der Rechtsanwaltskanzlei Friedrich Graf von Westphalen das erste Vertriebsrechtssymposium an der Universität Münster zu aktuellen versicherungsvermittlerrechtlichen Themen, und es konnten hochkarätige Referenten für dieses Symposium gewonnen werden. Diese Veranstaltungsreihe soll fortgeführt werden.

Mannigfaltige Themen wurden im vergangenen Geschäftsjahr durch das Präsidium, die Geschäftsführung, die BVK-Kommissionen sowie Arbeitsgruppen bearbeitet.

Zahlreiche Veranstaltungen mit den Vertretervereinigungen, Maklern und Unternehmensvertretern sowie die große Präsenz des Ehren- und Hauptamtes innerhalb und außerhalb des Verbandes haben deutliche Wegmarken des BVK gesetzt.

Wir wünschen dem Leser eine interessante Lektüre mit zitierfähigen Nachweisen der Positionierungen des größten deutschen Vermittlerverbandes.

Für das Jahr 2014, in dem die Europawahlen anstehen, ist der BVK gut aufgestellt!

Mit freundlichen Grüßen



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 10.000 Vollmitglieder an und er spricht über die 56 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 40.000 Versicherungsvertreter. Der BVK ist mit ca. 1.200 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 458 Millionen Versicherungsverträgen die privaten und öffentlichen Haushalte und die Unternehmen einen umfassenden Risikoschutz erhalten, und der Einzelne ausreichend für sein Alter vorsorgt. 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 Vermittlerbranche insgesamt zeigt sich seit Jahren als wirtschaftlich robust. Die durchschnittlichen Gesamteinnahmen der regelmäßigen Teilnehmer¹ sind im Vergleich zum Vorjahr um 2,4 % angestiegen. Dieser Erfolg wird jedoch durch die um 2,3 % gestiegenen betriebswirtschaftlichen Gesamtkosten praktisch nivelliert. Daher konnte das betriebswirtschaftliche Ergebnis auf Basis der Zahlen aus 2012 nur eine leichte Steigerung erfahren. Diese leichte Erhöhung korrespondiert jedoch auch mit einer insgesamt zurückhaltenden Geschäftsentwicklung in der deutschen Versicherungswirtschaft. Dabei ist festzuhalten, dass das Beitragsauf-

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



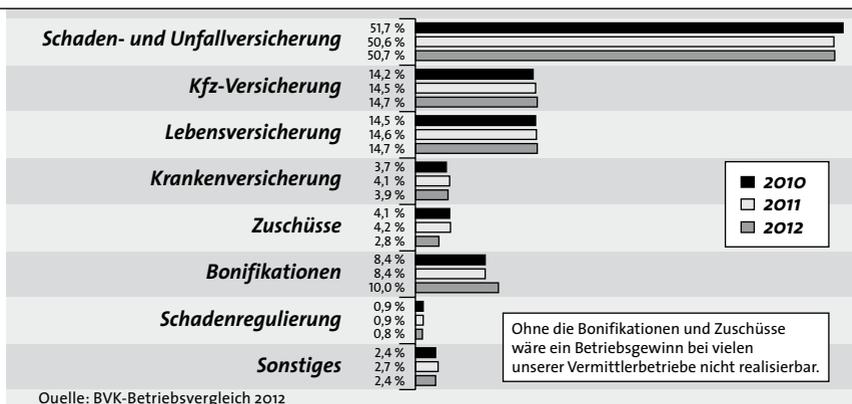
kommen im Vergleichsjahr 2012 mit 181,6 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr (178 Milliarden) ein Plus von 2 % erreichen konnte.

Die Provision der Vermittler ist unter Druck, gesetzliche Regulierungen und der Verdrängungswettbewerb spiegeln den insgesamt gesättigten Markt wider. Beachtlich ist in der Vermittlerbranche die Verringerung der am Markt tätigen gebundenen Versicherungsvertreter (- 2,3 %) sowie der Vertreter mit Erlaubnis (- 3,2 %). Die Maklerregistrierungen hingegen stiegen um 1,4 %, sodass aber dennoch festzuhalten bleibt, dass die Zahl der insgesamt am Markt tätigen Vermittler um 1,7 % gesunken ist.²

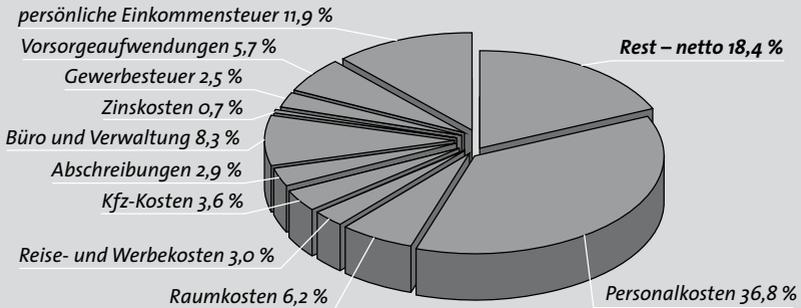
1 Teilnahme in den letzten vier aufeinanderfolgenden Jahren

2 Quelle: VR Branchenspezial

Einnahmenstruktur in % der Gesamteinnahmen



Ein Blick auf die Herkunft der Gesamteinnahmen nach Sparten zeigt, dass etwa 50 % der Provisions- und Courtageeinnahmen aus der Vermittlung von Schaden- und Unfallversicherungen resultieren. Hinzu kommen 14,7 % der Einnahmen aus der Kfz-Versicherung. Die Vermittlung von Lebensversicherungen trägt zu den Einnahmen des Vermittlers nur zu 14,7 % bei. Der Anteil der Einnahmen aus Krankenversicherungen beträgt 3,9 % der Gesamteinnahmen und ist bereits seit Jahren keinen großen Schwankungen unterworfen. Betrachtet man die Höhe der Einnahmen aus der Schaden- und Unfallversicherung sowie die Einnahmen aus der Kfz-Versicherung, so fällt auf, dass ein Großteil dieser Einnahmen zur Deckung der Betriebsausgaben benötigt wird, die im Berichtsjahr 61,5 % der Gesamteinnahmen betragen. Geht man nun 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 – haben im Jahr 2012 einen weiter gestiegenen Anteil an den Gesamteinnahmen, nämlich 12,8 %. Zu bemerken ist mit einem Blick in die Auswertung 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 Einnahmen 14,6 % der Gesamteinnahmen aus. Unsere Mitgliedsunternehmen sind im Durchschnitt stark sachlastig.

Was bleibt dem Vermittler nach Abzug seiner Kosten übrig?

Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2012

Kostensituation

Die Betriebsausgaben sind im Vergleich zum Vorjahr, gemessen an den absoluten Zahlen, um 2,3 % angestiegen. Diese Steigerung der Betriebsausgaben (ohne Gewerbesteuer) von 60,4 % auf 61,5 % der Gesamteinnahmen resultiert aus leicht gestiegenen Raumkosten sowie aus nicht detailliert aufgespaltenen sonstigen Kosten.

Kostenarten in % der Gesamteinnahmen

	2012	2011
Personalkosten	36,8	36,9
Raumkosten	6,2	5,6
Reise- und Werbekosten	3,0	3,2
Kosten für betriebliche Kfz	3,6	3,4
Zinskosten	0,7	0,8
Gesamte Abschreibungen	2,9	3,1
Sonstige Kosten	8,3	7,7

Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2012

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 die Gehaltszahlung beim Einzelkaufmann nicht als Personalaufwand Gewinn mindernd verbucht wird, sondern die Arbeitsleistung durch den Gewinn abgegolten wird. Damit dieser Kostenbestandteil dennoch in der Kalkulation oder bei einer Bestimmung des Unternehmenswertes berücksichtigt werden kann, muss dieser kalkulatorisch einbezogen werden. Der kalkulatorische Unternehmerlohn im Jahr 2012 betrug 20,5 % der Gesamteinnahmen, damit ist der prozentuale Unternehmerlohn zum Vorjahr stabil.



*Ingrid Büch und Ariane Kay (v.l.),
zuständig in der Geschäfts-
führung für Betriebswirtschaft*

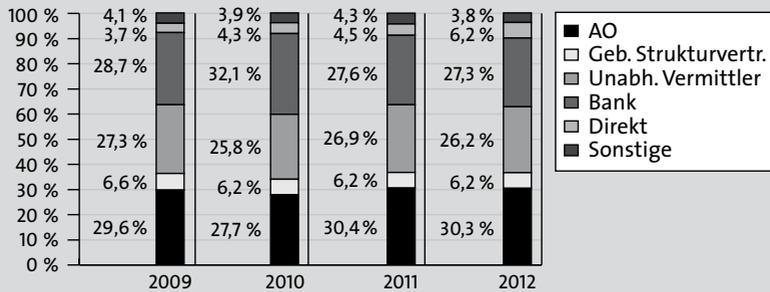
Der wirtschaftliche Erfolg der Versicherungsunternehmen ist auch zukünftig in hohem Maße abhängig von der Leistungsfähigkeit des selbständigen Vertriebs. Das Bewusstsein der gegenseitigen Abhängigkeit ist zu stärken. Der Vertrieb ist an dem Erfolg der Versicherungsunternehmen zu beteiligen, der wirtschaftliche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

❖ VERÄNDERUNG DER VERTRIEBSANTEILE

Ausschließlichkeit dominiert den Vertrieb von Lebensversicherungen

Nach der aktuellen „Vertriebswege“-Serie der weltweit führenden Unternehmensberatung Towers Watson ist der Anteil der Ausschließlichkeitsorganisation beim Vertrieb von Lebensversicherungsprodukten in Deutschland auch 2012 stabil und hält damit den größten Marktanteil. Mit 30% liegt der Anteil vor dem Bankenvertrieb und dem unabhängigen Vermittler. Damit ist und bleibt die Ausschließlichkeit mit deutlichem Vorsprung der wichtigste Vertriebsweg für Lebensversicherungen in Deutschland. Vor allem bei laufenden Beiträgen konnte die Ausschließlichkeit ihren Anteil in den vergangenen Jahren kontinuierlich steigern. Auch im langfristigen Vergleich 2005 bis 2012 war sie der Vertriebsweg mit der höchsten Wachstumsrate.

Vertriebswegeanteile Leben 2012 (APE* Leben gesamt Vorjahresvergleich)



Quelle: Towers Watson Vertriebswege-Survey zur Lebensversicherung

Der Marktanteil des Direktvertriebs machte einen Sprung und stieg von 4,5% auf rund 6%. Diese starke Steigerung ist vor allem auf das Wachstum eines einzelnen Direktversicherers zurückzuführen, der vornehmlich sein Beitragsvolumen kräftig ausgebaut hat. Der Bankenvertrieb rangiert zwar immer noch auf dem zweiten

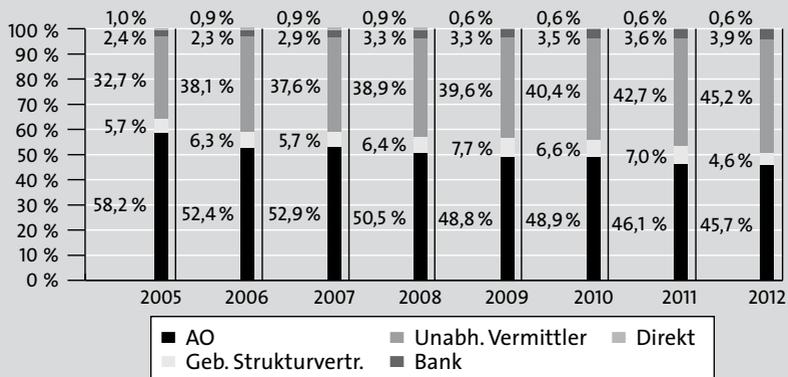
* APE = Annual Premium Equivalent (Summe aus laufenden Neubeträgen und 10 Prozent der Einmalprämien)

Rang, hat jedoch deutlich Marktanteile im Berichtsjahr verloren. Auch die unabhängigen Vermittler, die einen Marktanteil von 26 % erreichen konnten, sind differenziert zu betrachten. Die unabhängigen Finanzbetriebe haben innerhalb dieser Gruppe deutlich Marktanteile verloren.

Ausschließlichkeit ist führend beim Vertrieb von privaten Krankenversicherungen

Die Ausschließlichkeitsorganisation bleibt trotz geringer Verluste auch 2012 der stärkste Vertriebsweg in der privaten Krankenversicherung in Deutschland. Mit einem Marktanteil von 42 % liegt sie nur noch 2,6%-Punkte vor den unabhängigen Vermittlern, die ihren Anteil seit Jahren kontinuierlich ausbauen. Der gesamte Markt der privaten Krankenversicherungen ist nach Schätzungen von Towers Watson um ca. 14 % im Neugeschäftsbereich zurückgegangen. Kein Vertriebsweg konnte sein Neugeschäftsvolumen erhöhen.

Vertriebswegeanteile Krankenvollversicherungen (Vergleich 2005–2012)



Quelle: Towers Watson Vertriebswege-Survey zur Lebensversicherung

*Veränderung der Vertriebsanteile**Krankenvollversicherung:*

Leichte Dominanz der Ausschließlichkeit gegenüber den unabhängigen Vermittlern

Mit 46 % Vertriebsanteil in der Vermittlung der Vollversicherungen dominiert die Ausschließlichkeitsorganisation nach wie vor den Markt. Ganz knapp dahinter mit 45 % liegen die unabhängigen Vermittler, die insbesondere von den gebundenen Strukturvertrieben Anteile gewinnen konnten. Diese büßten 2,4 % ihres Gesamtanteils ein. Die sonstigen Vertriebswege – Banken und Direktvertrieb – spielen beim Verkauf der Vollversicherung keine große Rolle.

Zusatzversicherung

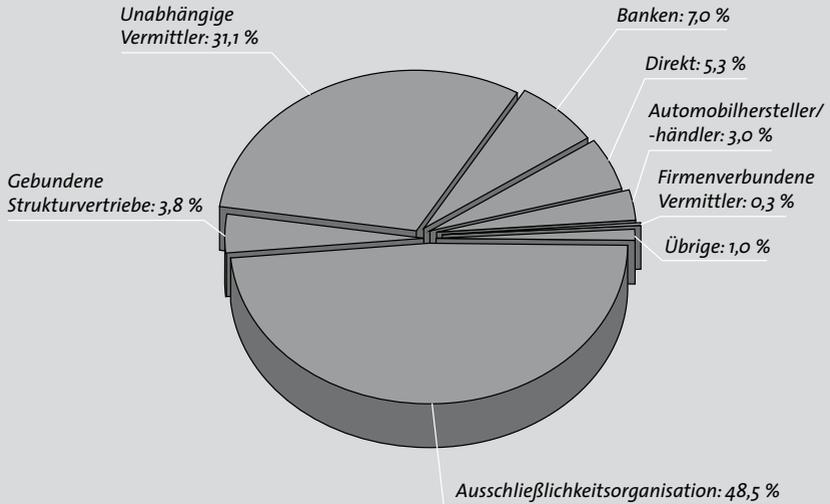
Bei standardisierten Produkten, z. B. der Zahnzusatzversicherung, konnte durch den Direktvertrieb sowie die Kooperation mit der gesetzlichen Krankenversicherung eine Erhöhung der Anteile verzeichnet werden.

Die Ausschließlichkeitsorganisation

bleibt der stärkste Vertriebskanal der Schaden-/Unfallversicherungen

Die Ausschließlichkeitsorganisation trug 2012 mit knapp 50 % zum Neugeschäft bei. Damit zeigt sich ein leichter Abwärtstrend der Vertriebswegeanteile der Ausschließlichkeitsorganisation, die offensichtlich dem Absatz über das Internet oder direkt bei den Unternehmen zugeschlagen werden. Die unabhängigen Vermittler können im Bereich der Schaden- und Unfallversicherung einen Marktanteil von 31 % erreichen. Dieser hohe Anteil lässt sich laut Towers Watson durch die Zuordnung des Neugeschäfts zu den Internetportalen erklären. Im Kfz-Geschäft beträgt der Anteil des Direktvertriebs am Neugeschäft bisher etwa 5 %. Der Vertrieb über die Automobilhersteller/-händler liegt auch in der Kfz-Versicherung lediglich bei ca. 4 %, bei steigender Bedeutung.

Vertriebswegeanteile – Gesamtmarkt 2012



Quelle: Towers Watson Vertriebswege-Survey zur Lebensversicherung



KONTAKTE ZUR EUROPÄISCHEN KOMMISSION UND ZUM EUROPAPARLAMENT

Der BVK hatte – wie auch schon im letzten Jahr – mehrfach Gelegenheit, Gespräche mit Vertretern der Europäischen Kommission – zuständig für Versicherungen und Versicherungsvermittler – sowie mit Abgeordneten des Europäischen Parlamentes zu führen. Hauptthemen dieser Gespräche waren insbesondere die BVK-Positionen zum Entwurf der Europäischen Kommission zur IMD II, zu den beabsichtigten Änderungen im Rahmen der Finanzmarkttrichtlinie MiFID II sowie bei den sog. Finanzprodukten für Kleinanleger (PRIIPS-Produkte).

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



Des Weiteren führte der BVK im Zuge der anstehenden Bundestagswahl 2013 eine Abfrage bei den Parteien zu den geplanten Änderungen in Brüssel durch (vgl. Wahlprüfsteine S. 30 ff.). Im Rahmen dieser Abfrage konnten die einzelnen Parlamentarier zu den Regelungen der Finanzmarkttrichtlinie und der IMD II, insbesondere zu der damit einhergehenden Frage der Offenlegung der Provisionen und der Umsetzung der Vorhaben in nationales Recht, Stellung beziehen.

❖ NEUFASSUNG DER EU-VERMITTLERRICHTLINIE (IMD II)

Auch in diesem Berichtsjahr ist die Absicht der Europäischen Kommission, die EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung (Insurance Mediation Directive – IMD) aus dem Jahre 2002 zu novellieren, noch nicht umgesetzt worden. Zwar liegt der Entwurf zur Überarbeitung der IMD seitens der Europäischen Kom-



*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.)*

mission seit dem 3. Juli 2012 vor. Die verschiedenen Gremien haben aber im Jahre 2013 keine abschließende Entscheidung treffen können. Die involvierten Ausschüsse ECON-Ausschuss (Ausschuss für Wirtschaft und Währung), der IMCO-Ausschuss (Binnenmarkt und Verbraucherschutz) sowie der JURI-Ausschuss (Rechtsausschuss) haben zwar mehrfach getagt, ein Ergebnis wird jedoch erst 2014 erwartet.

Während der Entwurf des ECON-Ausschusses unter dem Vorsitz von Dr. Werner Langen bereits 2012 vorlag (vgl. Bericht in der VersVerm 2/2013), tagten die beiden anderen Ausschüsse im Berichtsjahr 2013.

Folgende Inhalte sind festzuhalten:

Bericht des JURI-Ausschusses vom März 2013

Der Rechtsausschuss gab folgende wesentlichen Erläuterungen zum Vorschlag der Kommission ab:

- Man befürwortet einen eingeschränkten Anwendungsbereich in Abänderung des Entwurfes der Europäischen Kommission bezüglich der sog. Schadensbearbeiter, die nicht unter die zukünftige IMD II fallen sollen.
- Die Kompetenzen für EIOPA sollen hinsichtlich Aus- und Weiterbildung vermindert werden.
- Keine hard-disclosure-Lösung, d. h. keine zwingende Offenlegung der Vergütung wie im Entwurf der Europäischen Kommission, sondern soft-disclosure für alle Produkte, d. h. Offenlegung nur bei Nachfrage des Kunden.
- Hinsichtlich der PRIPS-Produkte soll es kein Provisionsannahmeverbot im Falle der unabhängigen Beratung geben.

Stellungnahme des IMCO-Ausschusses vom April 2013

Der IMCO-Ausschuss gab folgende Erläuterungen:

- Erweiterung des Anwendungsbereiches wie im Entwurf der Europäischen Kommission; insbesondere auch Websites sollen in den Anwendungsbereich der IMD II fallen.
- Keine hard-disclosure, d. h. keine zwingende Offenlegung der Vergütungen wie im Entwurf der Europäischen Kommission, sondern soft-disclosure.
- Tying, d. h. die zwingende Verbindung bei der Vermittlung zwischen Kredit- und Versicherungsprodukten soll weiterhin erlaubt sein.
- Die PRIPS-Produkte sollen aus dem Anwendungsbereich der IMD II herausgenommen werden.

Beide unterschiedlichen Erläuterungen gaben dem BVK Anlass, diese bei Gesprächen in Brüssel zu diskutieren, und dies sowohl in kleiner Runde als auch in der Vollversammlung von BIPAR. Dabei wurde im Wesentlichen immer wieder auf das Positionspapier des BVK i. d. F. vom 9. 7. 2012 zum Entwurf der Europäischen Kommission verwiesen. Die verschiedenen anberaumten Termine für eine Entscheidung des ECON-Ausschusses als federführendem Ausschuss wurden jedoch im Jahre 2013 letztendlich immer wieder verschoben, sodass keine abschließende Entscheidung getroffen wurde.



NEUFASSUNG DER EU-FINANZMARKTRICHTLINIE (MiFID II)

Auch in diesem Zeitraum wie schon im vergangenen Jahr ist eine abschließende Entscheidung der MiFID II nicht vorgenommen worden. Der sog. Trilog, d. h. die Entscheidungsabstimmung zwischen der Europäischen Kommission, dem Europäischen Rat und dem Europäischen Parlament hat zwar angefangen, konnte jedoch noch nicht mit einer finalen Entscheidung beendet werden.

Grund für diese weitere Verzögerung mag zum einen die Diskussion um die Frage der unabhängigen Beratung im Zusammenhang mit einem Provisionsverbot



*Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer,
BVK-Geschäftsführerin*

sein, zum anderen aber auch in dem Druck der Finanzsektoren in Europa liegen. Auch konnten sich die entscheidenden Arbeitsgruppen nicht dazu durchringen, die Frage der sog. PRIIPS-Produkte zu regeln. Dabei wurden unterschiedliche Möglichkeiten diskutiert, die von einer völligen Loslösung der PRIIPS-Produkte aus der IMD II votierten bis hin zu der Möglichkeit, diese Frage erst im Rahmen einer Überarbeitung der IMD II in fünf Jahren zu vereinbaren.

Bezüglich der PRIIPS-Produkte haben im Berichtszeitraum sowohl der ECON-Ausschuss (Wirtschaft und Währung) als auch der IMCO-Ausschuss (Binnenmarkt und Verbraucherschutz) einen Report zu dem Entwurf des Europäischen Parlamentes vom Oktober 2012 abgegeben. Im Rahmen dieser Reporte zeigt sich die Schwierigkeit, wie man PRIIPS-Produkte letztendlich überhaupt definieren soll.

Bis zum 6. 11. 2013 ging man davon aus, dass alle Spar- und Anlageprodukte, aber keine Altersvorsorgeprodukte darunter zu subsumieren sind. Am 20. 11. 2013 entschieden jedoch die Mitglieder des Europäischen Parlamentes über den Entwurf der Kommission dahingehend, auch Versicherungsprodukte, die keinen Rückkaufswert bieten, unter die PRIIPS-Produkte zu fassen. Im Rahmen dieser Entscheidung ist die Frage, ob die klassische Lebensversicherung darunterfällt, noch nicht endgültig geklärt.

Des Weiteren entschied das Europäische Parlament, dass es zukünftig zwei Informationsblätter geben werde. Zum einen das sog. Basisinformationsblatt oder KID genannt. Dieses verpflichtende Informationsdokument soll Kleinanlegern klare, vergleichbare und vollständige Informationen über das Investmentprodukt geben. Auch soll es aufzeigen, welche Risiken mit einem Investmentprodukt verbunden sind.

Daneben wird es ein Beiblatt geben (die sog. Annexlösung). Dieses Annexpapier muss Angaben zur Identität der Personen, die Anlageprodukte verkaufen, enthalten sowie Angaben bezüglich des Steuerrechtes und der Kosten, die in Verbindung mit dem Anlageprodukt anfallen. Diese Entscheidung nahm der BVK zum Anlass, eine Stellungnahme zu verfassen, die im Wesentlichen folgende Gesichtspunkte beinhaltet:

1. Der BVK ist der Auffassung, dass die Diskussion um die Offenlegung der Provisionen im Rahmen der PRIIPS-Produkte falsch geführt wird. Sie gehört systematisch zur IMD II oder der MiFID und kann nicht im Rahmen der Abstimmung über die Verordnung zum KID vorweggenommen werden.
2. Es muss eine klare Definition erfolgen, welche Produkte unter die PRIIPS-Produkte fallen, da andernfalls der bezweckte Verbraucherschutz ins Leere läuft.
3. Die Überfrachtung des Verbrauchers mit zwei unterschiedlichen Informationsblättern (KID und Annex-Info-Blatt) ist eher kontraproduktiv und überfordert den Verbraucher.

Auch hier muss abgewartet werden, was das kommende Jahr bringt.

❖ EIOPA

Die europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) hat im März 2013 ein Konsultationsverfahren durchgeführt, welches Leitlinien für die Bearbeitung von Beschwerden über Versicherungsvermittler vorsieht. Dieses Beschwerdeverfahren nahm der BVK zum Anlass, gegenüber EIOPA eine Stellungnahme abzugeben (s. Internet) sowie gemeinsame Gespräche zu führen.



*Ulrich Zander,
Paul Carty (BIPAR-
Präsidiumsmitglied),
Anja C. Kahlscheuer und
Dr. Wolfgang Eichele (v.l.)*

Der BVK sieht zunächst für den Erlass der angedachten Richtlinie zum Beschwerdemanagement zum jetzigen Zeitpunkt keinen Bedarf. Da die Versicherungsvermittlerrichtlinie IMD I derzeit überarbeitet wird, ist zum jetzigen Zeitpunkt nicht abzusehen, welche Änderungen im endgültigen Entwurf vorgesehen sind. Insoweit hält es der BVK für sinnvoll, dass zunächst die dortigen Änderungen hinsichtlich des Beschwerdemanagements abgewartet werden, bevor neue Regularien getroffen werden.

Im Übrigen ist aufgrund der Tatsache, dass in Deutschland bereits ein wirksames außergerichtliches Beschwerdeabhilfeverfahren zur Beilegung von Streitigkeiten zwischen Versicherungsvermittlern und Kunden durch die Zuständigkeit des Ombudsmannes vorliegt, die Einrichtung eines weiteren Beschwerdeverfahrens in Deutschland obsolet.

Des Weiteren ist der BVK der Auffassung, dass das von EIOPA vorgeschlagene interne Beschwerdeverfahren zum Teil unangemessen und nicht praktikabel ist. Es muss befürchtet werden, dass in Anbetracht der Verpflichtungen für Versicherungsvermittler, die durch die Leitlinien angedacht sind, ein erheblicher Kostenaufwand auf die Agenturen zukommt, die in keinem Verhältnis zu dem Nutzen für den Verbraucher stehen.

Die Einführung eines Management-Systems, welches entsprechend in den Agenturen durchgeführt und gepflegt werden soll, führt zu unverhältnismäßigen Kosten für die Agenturen, insbesondere für die kleineren Agenturen. Im Übrigen begegnet das Register, in dem alle Beschwerden institutionalisiert werden sollen, praktischen und datenschutzrechtlichen Bedenken.

Diese Punkte wurden auch in einem gemeinsamen Gespräch, welches der BVK, vertreten durch den Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele und die Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer am 4. 7. 2013 mit der europäischen Aufsichtsbehörde in Frankfurt führte, thematisiert. Aber auch die Darstellung des deutschen Vermittlersystems im Allgemeinen war Gesprächsstoff. Es wurde zwischen den Beteiligten signalisiert, diese Gespräche auch in Zukunft fortzuführen.



WAHLPRÜFSTEINE

Das Jahr 2013 stand ganz im Zeichen der Bundestagswahl. Der BVK entwickelte frühzeitig zu den Themen Sozialpolitik, Ordnungspolitik, Leitbild, „Ehrbare Versicherungskaufleute“, europäischer Rahmen zur Versicherungsvermittlung, Provisionsabgabeverbot, Private Krankenversicherung und Vergütungssysteme Wahlprüfsteine, die an die politischen Parteien im Bundestag versandt wurden. Im August konnten dann die Antworten der Parteien mit den Wahlprüfsteinen des BVK veröffentlicht werden.

BVK-Prüfsteine zur Bundestagswahl 2013

Fragenkomplexe an die im Bundestag vertretenen Parteien

1. Sozialpolitik

Der Versicherungsvermittler hat eine unersetzliche sozialpolitische Aufgabe. Er vermittelt den Versicherungsnehmern Lösungen für die Schließung der Lücken in den sozialen Sicherungssystemen.

Frage: Was will Ihre Partei tun, damit der Versicherungsvermittler diesen sozialpolitischen Auftrag auch in der Zukunft erfüllen kann?

CDU/CSU

Wir schätzen die Arbeit, die Versicherungsvermittler Tag für Tag in unserem Land leisten. Sie haben eine wichtige Scharnierfunktion zwischen Versicherungsunternehmen und Kundschaft. Wir wollen, dass sie auch künftig ihre Arbeit erfolgreich fortsetzen können. CDU und CSU wollen dafür auch die Versicherungswirtschaft vor steuerlichen Mehrbelastungen, wie sie von Rot und Grün geplant sind, schützen.

SPD

Mittelstand, Handwerk und Selbständige haben im Vergleich zu größeren Betrieben besondere Chancen, aber auch spezifische Herausforderungen zu bewältigen. Sie stehen mit den Großunternehmen häufig in einer harten Konkurrenz um Fachkräfte, haben einen eingeschränkteren finanziellen Spielraum und sind vom bürokrati-

schen Aufwand vergleichsweise höher betroffen. Auf der anderen Seite sind kleine und mittlere Unternehmen sehr flexibel, innovativ und zeichnen sich häufig durch eine starke regionale Verbundenheit aus. Selbständige und Freiberufler stehen wie der Mittelstand im Fokus unserer Wirtschaftspolitik. Wir werden die finanziellen und rechtlichen Rahmenbedingungen auf den Prüfstand stellen und gezielt verbessern. Eine von vielen Herausforderungen ist überhaupt erst der Schritt in die Selbständigkeit. Dies zeigt auch der KfW-Gründungsmonitor.



MdB Brigitte Zypries (Bildmitte) diskutiert mit BVK-Präsident Michael H. Heinz. (r.)

Demnach ist die Zahl der Personen, die eine selbständige Tätigkeit begonnen haben, 2011 um elf Prozent im Vergleich zum Vorjahr gesunken. Für eine Stärkung der Innovationskultur in Deutschland ist aber auch eine nachhaltigere Kultur der Selbständigkeit notwendig. Hier gibt es verschiedene Möglichkeiten, positiv einzuwirken. So könnte das Thema „Selbständigkeit“ viel stärker als bisher in Schulen und auch Hochschulen behandelt werden. Selbständigkeit darf nicht zu prekären Lebensverhältnissen wie Altersmut führen. Wir wollen Selbständige in die sozialen Sicherungssysteme einbeziehen. Ein wichtiges Ziel ist es, dass versicherte Selbständige ihren Einkommen entsprechende Rentenanwartschaften erzielen, um das Risiko der Altersarmut zu minimieren. Deshalb wollen wir die Rentenversicherung langfristig zu einer Erwerbstätigenversicherung weiterentwickeln.

FDP

Die private Vorsorge gegen Risiken im Alltag sowie im Alter ist aufgrund des demografischen Wandels und der damit verbundenen Auslastung der staatlichen Sozialsysteme nicht nur unerlässlich, sondern muss unbedingt weiter ausgebaut werden. Versicherungen sind dabei eine ganz wesentliche Säule. Der Versicherungsvermittler bietet mit seinem Angebot umfassend Hilfestellung für die gebotene Vorsorge, berät nicht nur im Einzelfall, sondern sorgt bei vielen seiner Kunden für eine dauerhaft laufende Betreuung einschließlich des Schadenmanagements in Versicherungsfällen. Die sozialpolitische Dimension seiner Tätigkeit ist daher von hoher Bedeutung.

Bündnis 90 / Die Grünen

Wir wollen den Versicherungsvertrieb verbraucherfreundlich regulieren. Deshalb wollen wir erreichen, dass Provisionen für den Verbraucher grundsätzlich transparent ausgewiesen werden und damit auch provisionsgetriebenen Fehlberatungen entgegen wirken. Dies stärkt auch die Vermittlerschaft, denn Versicherungsvermittler haben so die Möglichkeit, eine unbeeinflusste und qualitativ hochwertige Beratungs- und Vermittlungsleistung zu erbringen, um ihrer wichtigen Aufgabe gerecht werden zu können. Unser Ziel ist es, dass sowohl Kundinnen und Kunden auf Augenhöhe mit den Vermittlern, aber auch die Vermittler auf Augenhöhe mit den Versicherern verhandeln können.

Die Linke

Träger der Sozialpolitik sind der Gesetzgeber, der Bund, die Länder und die Gemeinden sowie die von ihnen beauftragten Anstalten und Körperschaften. Die Sozialpolitik ist an normativen Leitsätzen, Recht und Gesetz orientiert. Dieser öffentliche Auftrag ist im Grundgesetz verankert und gestützt auf Verfahren und Prinzipien der demokratischen Kontrolle und Rechenschaftspflicht. Zum Kernbereich der Sozialpolitik gehören die umlagefinanzierten Systeme der Sozialversicherung gegen die Lebensrisiken Krankheit, Alter, Unfall und Arbeitslosigkeit, aber auch Pflegebedürftigkeit. Hinzu kommen Maßnahmen zur Herstellung des sozialen Ausgleichs. Beispielhaft ist unter anderem mit der „Riester“-Reform und der damit eingeleiteten Teilprivatisierung der gesetzlichen Rentenversicherung das Marktpotenzial für Vorsorgeprodukte beträchtlich gesteigert worden, wovon die Versicherungsvermittler profitieren. Wie auch in anderen Bereichen folgen sie in erster Linie unternehmerischen Aspekten und individuellen Interessen. Ein sozialpolitischer Auftrag lässt sich daraus nicht ableiten. Dessen ungeachtet mag es viele Versicherungsvermittler geben, die gewissenhaft und verbraucherfreundlich arbeiten.

2. Ordnungspolitik

Das grundsätzlich marktwirtschaftlich organisierte Verhältnis zwischen Versicherungsunternehmen, Versicherungsvermittlern und Versicherungsnehmern ist zunehmend staatlichen Eingriffen ausgesetzt.

Frage: Wie steht Ihre Partei zu regulativen Eingriffen in die Privatautonomie wie z. B. der Provisionsbegrenzung in der Privaten Krankenversicherung und der nach dem Pflege-Neuausrichtungsgesetz (PNG) staatlich geförderten privaten Pflegevorsorge?

CDU/CSU

Die Soziale Marktwirtschaft ist eine Wettbewerbsordnung, in der die Politik die Rahmenbedingungen setzt. Dies gilt auch für Provisionsregelungen in der Privaten Krankenversicherung und für die Rahmenbedingungen der staatlich geförderten privaten Pflegevorsorge. Mit dem Pflegeneuausrichtungsgesetz wird die freiwillige private Vorsorge erstmals staatlich gefördert. Durch die Förderung privater Pflegezusatzversicherungen wird eine zusätzliche Säule der Finanzierung geschaffen, die die Bürgerinnen und Bürger dabei unterstützt, eigenverantwortlich und kapitalgedeckt für den Fall der Pflegebedürftigkeit vorzusorgen. Dies wird dazu beitragen, dass Pflege langfristig finanzierbar bleibt. Die gesetzlichen Vorgaben geben allen Bürgern einen Rechtsanspruch auf das neue Produkt. Dank unbürokratischer Rahmenbedingungen ist der Zugang dazu zu besonders günstigen Bedingungen möglich.

SPD

Staatliche Eingriffe sind nach Auffassung der SPD zwingend, wenn die marktwirtschaftlichen Mechanismen versagen. Die Deckelung der Abschlussprovisionen sowie die Einführung einer Stornohaftungszeit im Rahmen des Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts erfolgten – so die unmissverständliche Darstellung von CDU/CSU und FDP im Finanzausschuss – auf ausdrücklichen Wunsch der Branche. Diese sah sich außerstande, die aufgetretenen Missstände selbst zu beseitigen (vgl. BT-Drs. 17/7453). Daher begrüßten alle im Bundestag vertretenen Parteien die Rechtsänderungen.

FDP

Grundsätzlich sieht die FDP keine Notwendigkeit, in die Vergütungssysteme von Versicherungen einzugreifen. Die Begrenzung der Provisionen bei der Vermittlung von

privaten Krankenversicherungen war ein Ausnahmefall, der auf inzwischen weit verbreitete Geschäftsmodelle zurückgeht, bei denen Kunden regelmäßig zur Rotation zwischen verschiedenen PKV-Angeboten bewegt werden, um die Neukundenprovision mehrfach zu verdienen („Umdeckung“). Das geschah häufig zum Nachteil der Versicherten, wenn damit der Verlust von Altersrückstellungen verbunden war. Hintergrund sind offenbar sehr hohe „Wechselprämien“, die mit dem bis zu 15-fachen der Monatsbeiträge beziffert waren. Die Branche selbst hat solche Praktiken verurteilt, konnte aber nicht erfolgreich dagegen wirken. Ein Provisionsdeckel in Kombination mit verlängerten Stornohaftungszeiten erschien der einzig gangbare Weg, Missbrauch zu vermeiden, und wurde auch von der Branche positiv bewertet. Die FDP hat sich aufgrund des relativ schwerwiegenden Eingriffes für eine Provisionsobergrenze von 9,9 Monatsbeiträgen eingesetzt, um, statt wie von anderen Parteien gefordert weitergehend in den Markt einzugreifen, zunächst die Reaktion des Marktes abzuwarten. Die Entscheidung hat sich aus heutiger Sicht als richtig erwiesen.

Bündnis 90 / Die Grünen

Im Interesse der Versicherten und angesichts der drastisch gestiegenen Vermittlungsprovisionen in den letzten Jahren halten wir eine obere Begrenzung der Provisionen für geboten. Gleichzeitig bedarf es einer weitergehenden Transparenz. Verbraucherinnen und Verbraucher müssen in Euro und Cent erkennen können, wie hoch die Provisionskosten sind. Der „Pfleger-Bahr“ hat sich als Flop erwiesen. Er bietet schlechtere Bedingungen als ungeforderte Verträge, lohnt selten und bietet bei Weitem keine Absicherung des gesamten Pflegerisikos.

Die Linke

DIE LINKE unterstützt Provisionsbegrenzungen, fordert darüber hinaus aber mittelfristig, die provisionsgesteuerte Beratung und Vermittlung gänzlich zu überwinden.

3. Leitbild der „Ehrbaren Versicherungskaufleute“

Die berufsständische Vertretung BVK e.V. hat mit den „Ehrbaren Versicherungskaufleuten“ eine Leitlinie für die Versicherungsvermittler in Deutschland formuliert. Damit werden die seit Jahrhunderten bewährten Kaufmannstugenden zu einer verbindlichen Vorgabe für das Verhalten und die Grundeinstellungen der selbständigen Kaufleute der Branche. Der BVK e.V. wird dieses Leitbild als Grundlage für die Formulierung eines neuen Berufsbildes der Vermittler weiterentwickeln.

- Fragen: 1.: Bekennt sich Ihre Partei zum Leitbild der „Ehrbaren Kaufleute“ als Vorbild für das wirtschaftliche Handeln und die ethische Grundeinstellung der Gewerbetreibenden in Deutschland?
- 2.: Wie will Ihre Partei in der nächsten Legislaturperiode die am Leitbild der „Ehrbaren Versicherungskaufleute“ orientierte neue Positionierung der Vermittler bei der Gestaltung des Vertriebs unterstützen und stärken?
- 3.: Wie wird Ihre Partei in der nächsten Legislaturperiode die verbraucher-schutzpolitische Bedeutung der Vermittler unterstützen, die sich dem Leitbild der „Ehrbaren Versicherungskaufleute“ verschrieben haben?



Dr. Joachim Pfeiffer, wirtschaftspolitischer Sprecher der CDU/CSU-Fraktion

- 4: Wird Ihre Partei bei der Formulierung und Umsetzung politischer Maßnahmen die wirtschafts- und sozialpolitische Bedeutung selbstbewusster, gut qualifizierter und anständig handelnder Versicherungskaufleute entsprechend berücksichtigen und den BVK e.V. als deren berufsständische Vertretung angemessen beteiligen?

CDU/CSU

Für CDU und CSU ist das Leitbild des „Ehrbaren Kaufmanns“ gerade mit Blick auf die Finanzmarktkrise der letzten Jahre ein sehr wichtiges. Es ist ganz wesentlich geprägt durch das Zusammenfallen von Entscheidungsverantwortung und Haftung. Gerade an den Finanzmärkten muss sich dieses Prinzip stärker durchsetzen.

Wir begrüßen es, dass der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. sich auch an dem Leitbild des „Ehrbaren Kaufmanns“ orientiert. Dies ist eine gute Grund-

lage, auch in der Zukunft in einem guten Miteinander zusammenzuarbeiten. Insofern laden wir Sie auch ein, sich in den üblichen Gremien, etwa bei öffentlichen Anhörungen zur Gesetzgebung, aktiv einzubringen.

SPD

Mit den „Ehrbaren Versicherungskaufleuten“ haben Sie eine Leitlinie für Versicherungsvermittler erarbeitet. Ziel dieser Initiative ist es, die Berufsausübung der Mitglieder an den über Jahrhunderte erfolgreichen Tugenden des „Ehrbaren Kaufmanns“ auszurichten. Hierzu haben Sie einen Katalog von Berufsregeln erarbeitet und Berufsstandsangehörigen die Möglichkeit gegeben, sich öffentlich dazu zu bekennen. Die SPD begrüßt Initiativen, deren Mitglieder sich selbst dazu verpflichten, hohe Standards einzuhalten. Eine solche Selbstverpflichtung kann jedoch verbindliche gesetzliche Standards nicht ersetzen, zumal wenn die freiwilligen Verpflichtungen nicht von allen auf dem Markt aktiven Vermittlern mitgetragen werden. In ihrer Kommunikation gegenüber den Verbraucherinnen und Verbrauchern lohnt es sich aber aus unserer Sicht, die selbst auferlegten Standards hervorzuheben und sich dadurch ggf. einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Konkurrenten zu verschaffen.

FDP

Die FDP begrüßt ausdrücklich das Leitbild des BVK und unterstützt jede Initiative, dass dieses auch gelebt wird. Die Qualifikation der Berater spielt hierfür eine ebenso wichtige Rolle wie das Bekenntnis zu diesem Leitbild, das z. B. durch die berufsständische Organisation dokumentiert wird.

Bündnis 90 / Die Grünen

Zu 1.: Wir begrüßen ein Leitbild, nach welchem Vermittler ihren Kunden Produkte auch unter Berücksichtigung der Nachhaltigkeit vorstellen. Wir glauben, dass Kunden durchaus einen Bedarf für entsprechende Produkte haben und dass eine Frage nach der möglichen Berücksichtigung entsprechender Kriterien nur von Vorteil sein kann. Auch die Ablehnung von Vertriebssteuerungen halten wir für sehr positiv und dem Kundeninteresse entsprechend. Insgesamt begrüßen wir das Leitbild.

Zu 2.: Zunächst kommt es allen gut qualifizierten Vermittlern zugute, wenn all diejenigen, die versicherungsberatend und –vermittelnd tätig sind, nachgewiesenermaßen qualifiziert sind und sich fortwährend beruflich fortbilden. Wir wollen deshalb die weitreichenden Ausnahmen für gebundene Vertreter abschaffen. Im Sinne der Vermittlerinnen und Vermittler ist letztlich aber auch, dass wir durch eine Regulierung der Provisionshöhen die provisionsbasierte Falschberatung eindämmen und bei kapi-

talisierenden Produkten die Zahlung der Provision auf die gesamte Vertragslaufzeit strecken wollen. Diese Maßnahme trifft nämlich gerade solche Vermittler, die nicht nach dem Prinzip ehrbarer Versicherungskaufleute arbeiten. Des Weiteren fordern wir eine größtmögliche Kostentransparenz sowie bei kapitalbildenden Versicherungen die Angabe der anfallenden Kosten als Gesamtbetrag als auch prozentual als durchschnittliche Renditeminderung.

Zu 3.: Aus Verbraucherschutzsicht ist die Verpflichtung der „ehrbaren Versicherungskaufleute“, ihre Kunden fair und an den individuellen Bedürfnissen ausgerichtet zu beraten, von zentraler Bedeutung. Solche zentralen Wohlverhaltensregeln sollten aus unserer Sicht jedoch nicht nur in Form eines Leitbilds verankert werden, sondern auch überprüfbar und damit Bestandteil einer Marktaufsicht sein. Außerdem sollten Verbraucher/Innen Informationen zu Qualifikation, Marktüberblick, vermitteltem Produktspektrum, Höhe der Berufshaftpflicht und zuständigen Behörde im Falle von Verbraucherbeschwerden erhalten. Daher befürworten wir die Novellierung des Versicherungsvermittlungsregisters und eine einheitliche Beaufsichtigung durch die BaFin, die sich dafür allerdings dezentral organisieren müsste. Diese Maßnahmen würden das Leitbild der „Ehrbaren Versicherungskaufleute“ stärken und generell verankern.

Zu 4.: Bereits heute stehen wir im Kontakt mit Versicherungskaufleuten, welche wir regelmäßig anhören. Natürlich trifft das auf berufsständische Vertretungen wie den BVK e.V. gleichfalls zu wie für andere Verbände.

Die Linke

Die 10 Grundtugenden lesen sich gut und sollten ihre Vorbildfunktion entfalten. Praktisch zeigt sich aber gerade im Finanz- und Versicherungsbereich, dass Selbstverpflichtungen ohne klare rechtliche Sanktionsinstrumentarien sich nur selten bewähren. DIE LINKE setzt sich deshalb für transparente, verbindliche Regelungen ein. Auch die Mitglieder Ihres Berufsstandes würden profitieren, weil es dann Wettbewerbsgleichheit und Fairness für alle Akteure gäbe. Natürlich werden wir auch Gespräche führen, um die verbraucherschutzpolitische Bedeutung der Vermittler zu unterstützen, die sich dem Leitbild der „Ehrbaren Versicherungskaufleute“ verschrieben haben. Der Ansatz muss aber praktisch von allen auch umgesetzt werden.

4. Europäischer Rahmen zur Versicherungsvermittlung

Die Europäische Kommission hat die im Jahre 2002 verabschiedete Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD) überprüft und am 3. 7. 2012 einen überarbeiteten Entwurf

veröffentlicht, die sog. IMD II. Zeitgleich wird die Finanzmarktrichtlinie überarbeitet (MiFID) sowie eine neue Richtlinie zur Regulierung u. a. der fondsgebundenen Lebensversicherungen (PRIIPS-Produkte) konfiguriert.

- Fragen: 1.: Wie stehen Sie zu den unterschiedlichen Regelungen im Finanzdienstleistungsbereich (MiFID) und Versicherungsbereich (IMD II) bezüglich der Frage der Offenlegung von Provisionen?
- 2.: Plant Ihre Partei eine schnelle Umsetzung der Vorgaben aus Brüssel?
- 3.: Planen Sie weitere Reformen in der nationalen Regulierung der Versicherungsvermittlung?

CDU/CSU

Eine wichtige Position für die MiFID II haben CDU und CSU im Prinzip mit unserem national vorgelegten Honoraranlageberatungsgesetz deutlich gemacht: die Etablierung der Honoraranlageberatung als gleichberechtigtes Berufsbild neben der provisionsbasierten Anlageberatung, um dem Anleger die Freiheit zu geben, eigenständig zwischen beiden Fronten der Anlageberatung wählen zu können, ohne eine Anlageberatung gegenüber der anderen zu privilegieren. Bei der IMD II begrüßen wir grundsätzlich die Intention des derzeitigen Richtlinienvorschlags, im Bereich der Versicherungsvermittler für mehr Transparenz zu sorgen und den Verbraucherschutz zu stärken. Dabei ist allerdings wichtig, dass hier nicht über das Ziel hinausgeschossen wird und etwaige Neuregelungen nicht dazu führen, dass Unternehmen und die Verwaltungen unverhältnismäßig belastet werden. Dies betrifft insbesondere die Bereiche, die bisher noch nicht unter den Anwendungsbereich der IMD fallen. Auch hier gilt es – wie grundsätzlich im Finanz- und Kapitalmarktbereich – Regulierung mit Augenmaß zu betreiben. Die vorgeschlagene unaufgeforderte Offenlegung der Vermittlerprovisionen muss sorgfältig geprüft und erörtert werden. Langfristig besteht durchaus noch Potenzial zur Weiterentwicklung bei der Regulierung der Versicherungsvermittlung. Aber auch hier gilt es, sorgfältig und überlegt vorzugehen, um nicht über das Ziel hinauszuschießen. Sicherlich wäre es wünschenswert, ein Regelungswerk für eine einheitlich regulierte und überwachte Allfinanzhonorarberatung inklusive der Honorarberatung im Versicherungsbereich auf den Weg zu bringen. Hier sind aber noch einige Fragen offen. So müssen wir unter anderem die Regelung der steuerlichen Behandlung der Honorarberatung im Vergleich zur Provisionsberatung im Auge behalten. Hier gilt es, sorgfältig abzuwägen.

SPD

Im Interesse des Verbraucherschutzes setzt sich die SPD für mehr Transparenz in Finanzangelegenheiten ein. Dies gilt auch für Versicherungsprodukte und die Versicherungsvermittlung. Ein generelles Verbot von Provisionen scheint uns nicht sinnvoll. Von den genannten europäischen Vorhaben erwarten wir Verbesserungen für die Versicherungsnehmer und werden sie daher zügig in deutsches Recht umsetzen. Ob weitergehender nationaler Regelungsbedarf besteht, lässt sich naturgemäß erst nach Abschluss der Gesetzgebungsverfahren auf europäischer Ebene beurteilen.

FDP

Im Rahmen der aktuell überarbeiteten Versicherungsvermittler-Richtlinie werden weitergehende Initiativen zur Offenlegung von Provisionen und Bezahlmodellen diskutiert, bis hin zu verpflichtenden Nettotarifangeboten der Versicherungen.

Die FDP sieht Forderungen nach der verbindlichen Einführung von Nettotarifen kritisch. Es ist Sache des Marktes, ob er solche Angebote unterbreitet und auch eine Aufgabe der Beraterbranche, bei entsprechender Nachfrage, auf die Einführung entsprechender Produkte hinzuwirken. Soweit künftig die Honorarberater am Markt aktiv werden, ist die Möglichkeit des Erwerbs provisionsfreier Produkte Gegenstand der Beratungsleistung und die entsprechende Zusammenarbeit mit Emittenten zugunsten der Schaffung solcher Angebote durchaus zielführend.

Staatliche Zwänge dagegen wären ein massiver, sachlich nicht gerechtfertigter Eingriff in die unternehmerische Freiheit und damit auch in die Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft. Bei der Offenlegung von Vergütungen müssen – anders als z. B. im Wertpapierbereich – die Wirkungen für die Beratungsqualität abgewogen werden, zum Beispiel auch in Verbindung mit der Bestandspflege. Bei vielen Produkten treten Kunden und Berater in dauerhafte Geschäftsbeziehung. Versicherungsvermittler begleiten ihre Kunden bei den Risiken des täglichen Lebens. Bei möglichen Neuregelungen müssen auch die Marktstrukturen mit überwiegend einzelnen oder mittelständisch organisierten Beratern beachtet werden.

Bündnis 90 / Die Grünen

Zu 1.: Insgesamt wollen wir die IMD II in wesentlichen Punkten an die MiFiD II angleichen, um die Konsistenz der beiden Regulierungstexte zu verbessern. Dazu gehören im Wesentlichen die Offenlegung der Provisionen und sonstigen Zahlungen, die der Vermittler erhält, sowie Offenlegung aller Kosten (d. h. Vertragsabschluss- u. Vermittlungskosten).

Zu 2.: Ja.

Zu 3.: Eines unserer zentralen Anliegen ist es, dass all diejenigen, die versicherungsberatend und -vermittelnd tätig sind, nachgewiesenermaßen qualifiziert sind und sich fortwährend beruflich fortbilden. Deshalb sollte jeder Versicherungsvermittler eine Mindestqualifikation vor einer objektiven Stelle nachzuweisen haben. Die weitreichenden Ausnahmen für gebundene Vertreter, wonach lediglich die Versicherungsunternehmen die Sachkunde des gebundenen Vermittlers bescheinigen brauchen, erachten wir für falsch. Darüber hinaus fordern wir, den Beratungsverzicht abzuschaffen sowie eine Berücksichtigung von ökologischen, sozialen oder ethischen Anlageformen in Produktinformationen und der Beratung.

Insgesamt fordern wir im Finanzbereich die Schaffung eines einheitlichen Berufsbildes der Honorarberatung. Honorarberater müssen über alle Finanzprodukte hinweg beraten können, um den Kunden die bestmögliche individuelle Beratung zu ermöglichen. Gleichzeitig wollen wir uns für mehr Finanzkompetenz aller einsetzen. Nur wenn wir die Strukturen und Instrumente der Finanzmärkte verstehen, können wir die Nachfrage nach nachhaltigen Anlageformen weiter verstärken und die Transparenz der Märkte erhöhen. Wenn Verbraucher/Innen die anfallenden Kosten bei Finanzprodukten besser verstehen, wirkt sich dies auch auf die Nachfrage nach Honorarberatungsdienstleistungen aus.

Die Linke

Sowohl für Finanzanlagen (Regelungen, MiFID II) als auch für Versicherungen (IMD) einschließlich fondsgebundener Lebensversicherungen (PRIIPS) hält es DIE LINKE für dringend notwendig, dass alle Anbieter künftig über alle anfallende Kosten transparent informieren. Dies beinhaltet auch die konsequente Offenlegung von Provisionen und sonstigen Vertriebsanreizen. Im Versicherungsbereich sind hier keine Ausnahmen zu machen, auch nicht in Form von fünfjährigen Übergangsfristen für Nicht-Leben-Produkte, wie es die IMD II vorsieht. DIE LINKE unterstützt die verpflichtende Angabe einer Gesamtkostenquote (Total expense ratio) in Prozent und in Euro. Mittelfristig fordern wir, die provisionsbasierte Vermittlung und Beratung zugunsten einer unabhängigen Beratung, unter anderem durch Verbraucherzentralen und Honorarberater zu ersetzen. Wir sehen noch großen Nachbesserungsbedarf bei den Vorgaben. Beispielsweise ist die Offenlegung der Provisionen zu verschärfen, und es ist nicht hinnehmbar, dass Provisionen nur unabhängigen Beratern verboten werden sollen. Es ist auch nicht akzeptabel, dass alle anderen nur die Basis der Provisionsberechnung offenlegen müssen, aber noch nicht einmal den Provisionsbetrag. Schließlich ist die Rechtsstellung der Verbraucher zu verbessern und zu stärken. Für DIE LINKE ist das System der provisionsgestützten Beratung und -vermittlung langfristig zu überwinden. Die Finanzie-

rung der Beratung über Provisionen und Vergütungen von dritter Seite schafft strukturell einen grundlegenden Interessenkonflikt, dem sich auf Dauer selbst integre und kundenorientierte Vermittler nicht entziehen können. Alternativ fordert DIE LINKE den Ausbau der Beratungsangebote von Verbraucherorganisationen und unabhängigen Schuldnerberatungsstellen sowie eine Ausweitung der qualifizierten Honorarberatung. Finanzieller Verbraucherschutz ist institutionell durch einen Finanz-TÜV und eine Verbraucherschutzbehörde für den Bereich Finanzmärkte zu stärken. Hierzu haben wir diverse Anträge und Entschließungsanträge eingebracht, zuletzt im Zusammenhang der Stärkung der Honorarberatung (Bundestagsdrucksache 17/13248).

5. Provisionsabgabeverbot

Im Frühjahr 2012 startete die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ein Konsultationsverfahren zum Provisionsabgabeverbot. Die Ergebnisse sind bisher nicht veröffentlicht. Vorausgegangen war ein Urteil des VG Frankfurt vom Oktober 2011, das für einen Einzelfall das Provisionsabgabeverbot wegen Unbestimmtheit für unwirksam erklärte.

- Fragen:
- 1.: Plant Ihre Partei eine gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes in der kommenden Legislaturperiode?
 - 2.: Falls Ihre Partei sich für die Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes stark macht, wie soll dann der Verbraucherschutz auf der Seite der Versicherungsnehmer hergestellt werden?
 - 3.: Falls das Provisionsabgabeverbot Bestand haben soll, macht sich Ihre Partei dann für einen „Netto-Tarif“ für Versicherungsprodukte stark?

CDU/CSU

CDU und CSU werden sich mit dem Komplex des Provisionsabgabeverbotes im Versicherungsbereich sorgfältig und ausführlich beschäftigen.

SPD

Die SPD befürwortet das Festhalten am Provisionsabgabeverbot. Parallel zur provisionsgestützten Anlageberatung streben wir eine unabhängige Honorarberatung in Finanzangelegenheiten an, die auch Versicherungsangebote umfassen soll. Hierzu sind Nettotarife für alle Produkte des Finanzmarktes einschließlich der Versicherungen erforderlich.

FDP

Die FDP setzt sich für eine zügige Klärung ein und befürwortet die Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes. Die FDP ist überzeugt, dass hierunter die Beratungsqualität leiden würde und ein Preiswettbewerb zum Nachteil der Kunden stattfinden würde. Die Situation ist hier eine andere als bei der Wertpapiervermittlung, wo z. B. die Honoraranlageberatung oder schlichte Aspekte der Kundenbindung die Option einer provisionsfreien Vermittlung rechtfertigen. Die FDP setzt sich daher für eine gesetzliche Regelung ein, wie sie die Branche seit Langem fordert. Verpflichtende Nettotarife lehnt die FDP ab. Ein Marktangebot könnte sich gleichwohl i. V. m. Modellen zur allumfassenden Finanzhonorarberatung entwickeln, wenn es hierfür eine Nachfrage gibt.

Bündnis 90 / Die Grünen

Zu 1. und 2.: Will man die provisionsunabhängige Beratung zu Versicherungsprodukten und ihrer Vermittlung stärken, dann stellt sich das Problem, dass derzeit zahlreiche Versicherungsprodukte ohne eingerechnete Provisionen am Markt nicht verfügbar sind. Wir wollen dieses Problem dadurch lösen, dass wir die Versicherungsunternehmen zur Bereitstellung ihrer Produkte (jedenfalls auch) zu Nettotarifen verpflichten. Die Alternative dazu ist in der Berechtigung und Verpflichtung zur Durchleitung der Provision zu sehen. Wir halten die Durchleitung der Provision an die Kunden im Versicherungsbereich wegen der Gefahr eines sogenannten „Schnäppcheneffektes“ für verfehlt und lehnen daher sowohl für den Versicherungsberater als auch für den Versicherungsvermittler eine Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes ab.

Zu 3.: Gerade auch, weil der Mangel an Nettopolicen einer Ausbreitung der Versicherungsberatung bisher im Wege stand, fordern wir, Versicherungsunternehmen zur Bereitstellung ihrer Produkte zu (jedenfalls auch) Nettotarifen zu verpflichten. Jeder Versicherungsanbieter hat sicherzustellen, dass das jeweilige Versicherungsprodukt befreit von Vertriebskosten zu erhalten ist.

Die Linke

Verbraucherschützer fordern schon seit geraumer Zeit die Förderung des honorar-basierten Versicherungsvertriebs und eine direkte Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes. DIE LINKE unterstützt diese Forderung. Denn es ist nicht einzusehen, warum etwa die Provisionsteilung mit Autohäusern oder sonstigen „Tippagebern“ erlaubt sein soll, mit den Kunden aber nicht. Anstatt gesetzlich zur Provisionsauskehrung zu verpflichten, fordert DIE LINKE, Nettotarife in absoluten Größen (Euro) für Versicherungs-/Finanzmarktinstrumente in den Informationsblättern verpflichtend auszuweisen. Hierdurch werden sowohl für die Beraterinnen und Berater als auch die

Verbraucherinnen und Verbraucher Kosten transparenter und vergleichbarer. Wie der Verbraucherschutz für Versicherungsnehmer konkret hergestellt werden soll, zeigen unsere Anträge zur Honorarberatung sowie zu den Bewertungsreserven der Lebensversicherungen (Bundestagsdrucksache 17/11407). Wir sind der Ansicht, dass durch einen Wegfall des Provisionsabgabeverbotes Impulse für mehr Nettotarife gegeben werden. Auch könnte damit die qualifizierte Honorarberatung gestärkt werden.

6. Private Krankenversicherung

Bereits 2009 wurde die Private Krankenversicherung (PKV) verpflichtet, einen Basis-tarif einzuführen, der seitens der Versicherungsunternehmen zum Höchstarif des Beitrags in der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) und ohne Gesundheitsprüfung angeboten werden muss. Gegenwärtig wird dem bewährten dualen System das alternative Modell der Bürgerversicherung gegenübergestellt.

Fragen: Macht sich Ihre Partei für den Erhalt des dualen Systems (Gesetzliche Krankenversicherung/Private Krankenversicherung) im Gesundheitssystem stark? Falls nein, welche Reformen sollen in der nächsten Legislaturperiode umgesetzt werden?

CDU/CSU

Wir bekennen uns zum Wettbewerb der Krankenkassen. Eine staatliche Einheitsversicherung für alle lehnen wir ab. Die Private Krankenversicherung mit ihren individuellen Kapitalrücklagen, um steigende Kosten im Alter abzdämpfen, leistet einen wichtigen Beitrag zur Nachhaltigkeit und Umsetzung von Neuerungen im Gesundheitswesen.

SPD

Die SPD wird gegen eine zunehmende Zwei-Klassen-Medizin vorgehen: Es soll nicht länger von der Versicherungskarte (privat oder gesetzlich) abhängen, wie jemand behandelt wird. Deshalb fordert die SPD die Bürgerversicherung. Sie gewährleistet Gleichbehandlung und verhindert einen massiven Kostenanstieg für Gesetzlich- und Privatversicherte. Auch für die Pflege wird eine Bürgerversicherung angestrebt, deren Kosten Arbeitnehmer und Arbeitgeber zu gleichen Teilen tragen. Es gibt nur noch ein Versicherungssystem für alle Bürgerinnen und Bürger. Auch die privaten Versicherungsunternehmen können die Bürgerversicherung anbieten. Damit wird die Bevorzugung von Privatversicherten beendet. Allein die Krankheit ist künftig ausschlag-

gebend, wie und wann jemand behandelt wird. So werden auch die Privatversicherten vor massivem Beitragsanstieg geschützt, weil es zukünftig keine überhöhte Abrechnung für Behandlungen gibt. Die Arbeitgeber müssen wieder zur Hälfte an den Kosten des Gesundheitssystems beteiligt werden. Die Arbeitnehmerbeiträge sinken. Aber nur diejenigen Arbeitgeber müssen mehr zahlen, die besonders hohe Löhne zahlen und Boni, wie zum Beispiel Banken und Versicherungen. Eine aufwendige Erhebung von Beiträgen auf Mieten und Vermögen soll es nicht geben, sondern eine Beteiligung durch einen Steuerzuschuss aus der Kapitalbesteuerung. Ein unbürokratisches System.



BVK-Präsident Michael H. Heinz zusammen mit dem FDP-Präsidium

FDP

Die FDP steht für ein freiheitliches und vielfältiges Gesundheitssystem. Dazu gehört auch eine starke Private Krankenversicherung. Das Nebeneinander von gesetzlicher und privater Krankenversicherung hat in Deutschland zu guten Ergebnissen geführt. Die FDP lehnt die Einführung einer Bürgerversicherung auf Basis der GKV-Strukturen entschieden ab. Bei der Bürgerversicherung geht es nicht um eine bessere Versorgung der Patienten, sondern allein um die Erschließung zusätzlicher Einnahmequellen. Eine Ausweitung des Umlagesystems löst nicht die künftigen Herausforderungen, vor denen unser Gesundheitssystem angesichts der demografischen Entwicklung steht. Hinzu kommen weitere vielfältige Probleme. Die Bürgerversicherung belastet den Faktor Arbeit, hemmt die Innovationsfähigkeit und gefährdet die Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft.

Sie entzieht der medizinischen Infrastruktur Finanzmittel, die dort dringend benötigt werden, vernichtet tausende von Arbeitsplätzen in der privaten Versicherungswirtschaft und würde letztendlich insgesamt – wie die Erfahrungen in anderen Ländern mit Einheitssystemen zeigen – zu einer Verschlechterung der Versorgung führen. Für ein starkes duales Krankenversicherungssystem ist es aber auch wichtig, die Private Krankenversicherung zukunftsfest zu machen, damit die PKV-Beiträge im Alter zahlbar bleiben. Dazu gehören unter anderem Transparenz bei den Basisstarifen und Konzepte sowohl zur Beitragsentwicklung als auch zur Portabilität von Altersrückstellungen. Daran will die FDP weiter arbeiten.

Bündnis 90 / Die Grünen

Wir halten die Zweiteilung in GKV und PKV für falsch. Sie führt dazu, dass die Art und das Ausmaß der Behandlung eines Patienten von der Art seines Krankenversicherungsschutzes abhängig sind. Sie setzt Fehlanreize für Ärztinnen und Ärzte sich in Regionen mit vielen Privatversicherten niederzulassen – und nicht dort, wo sie wirklich gebraucht werden. Und sie führt dazu, dass sich ausgerechnet die wirtschaftlich leistungsfähigsten Bevölkerungsgruppen nicht am Solidarausgleich beteiligen. Wir treten deshalb für eine Bürgerversicherung ein.

Die Linke

Das Nebeneinander von gesetzlicher Krankenversicherung (GKV) und privater Krankenversicherung (PKV) als Vollversicherung ist unsinnig und einmalig in Europa. Es ist ein Merkmal der Zwei-Klassen-Medizin. In der PKV wird unabhängig vom Einkommen das persönliche Krankheitsrisiko versichert. Privat krankenversichert sind besonders gesunde, junge, kinderlose und gutverdienende Menschen. Der GKV werden dadurch Beiträge von diesen Personengruppen entzogen. So schwächt die PKV nicht nur die Solidarität, sondern gefährdet auch die finanzielle Stabilität der GKV. Die PKV selbst ist als eigenständiges Versicherungssystem langfristig nicht überlebensfähig, da sich ohne neue junge Mitglieder bereits derzeit existierende Finanzierungsprobleme verstärken. Außerdem führt sie bei nicht wenigen privat Versicherten zu sozialen Härten, wie der neue Notlagentarif, den die Bundesregierung einführen will, erneut verdeutlicht. Unser Konzept einer solidarischen Bürgerinnen- und Bürgerversicherung (BBV) sieht die Abschaffung der PKV als Vollversicherung vor und will sie auf Zusatzversicherungen beschränken. Den Beschäftigten der privaten Versicherungsunternehmen soll ein sozialverträglicher Übergang in Arbeitsverhältnisse in der BBV ermöglicht werden. Grundsätzlich werden alle Einkommen aus unselbständiger und selbständiger Arbeit sowie alle sonstigen Einkommensarten wie Kapital-, Miet- und

Pachterträge bei der Bemessung des Beitrags zugrunde gelegt. Eine unabhängige wissenschaftliche Studie zeigt: Dadurch kann der Beitragssatz um ein Drittel auf 10,5 Prozent sinken. Bis zu einem Einkommen von 5.800 Euro im Monat sind Einsparungen spürbar. Die unteren und mittleren Einkommen werden entlastet sowie die Gesundheitsversorgung der Zukunft auf eine nachhaltige und stabile, vor allem aber gerechte Finanzierungsgrundlage gestellt. Die Binnennachfrage wird gestärkt mit positiven Effekten für die Beschäftigung. So machen wir die Kranken- und Pflegeversicherung solidarisch fit für die Zukunft. Umfragen bestätigen: Eine medizinisch hochwertige Versorgung in einem solidarischen System ist vielen Menschen wichtig. Die große Mehrheit der Bevölkerung befürwortet den Ausgleich zwischen finanziell Besser- und Schlechtergestellten sowie zwischen Gesunden und Kranken. Viele Menschen empfinden die Zwei-Klassen-Medizin als zutiefst ungerecht. Auch viele privat Versicherte sind insbesondere angesichts explodierender Zahlungen im Alter einer solidarischen Finanzierung gegenüber aufgeschlossen.

7. Vergütungssysteme

Mit dem Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz) wurden neue Regelungen zur Honorarberatung im Bereich der Finanzanlagen vorgesehen. Der Status Quo im Bereich der Versicherungsvermittlung wurde beibehalten – das bestehende System von Versicherungsberatung und Versicherungsvermittlung bleibt bestehen.

- Fragen: 1.: Gibt es in Ihrer Partei ein bevorzugtes Vergütungsmodell für die Versicherungsvermittlung?
- 2.: Strebt Ihre Partei eine Stärkung der Honorarberatung auch im Versicherungsvermittlerbereich an?
- 3.: Falls Ihre Partei die Stärkung der Honorarberatung anstrebt, welche weiteren Änderungen müssten bei der Versicherungsvermittlung vorgenommen werden, um eine Etablierung des „nicht gesetzlich definierten Berufsbildes Honorarberater“ zu erreichen?

CDU/CSU

Wir halten nichts davon, den Anlegern vorzuschreiben, welchen Weg der Anlageberatung sie wählen sollten. Beide Anlageberatungsformen haben ihre Vor- und

Nachteile und bergen ihre entsprechenden Risiken und Chancen. Jeder Anleger muss letztendlich für sich entscheiden können, welche Form der Anlageberatung er bzw. sie für die geeignetste hält, seinen bzw. ihren Bedürfnissen gerecht zu werden. Mit der Etablierung des Berufsbildes durch das Honoraranlagenberatungsgesetz wollen wir die Rahmenbedingungen für eine Stärkung der Honorarberatung und eine stärkere Wahrnehmung und Akzeptanz bei den Anlegern schaffen. Das Produkt bzw. die Form der Anlageberatung muss sich dann aber letztendlich aus eigener Kraft am Markt durchsetzen. CDU und CSU wollen die Honorarberatung stärken, indem wir die Voraussetzungen dafür schaffen, dass die Angebotsbedingungen vergleichbar sind. Es liegt dann letztendlich an den Honorarberatern selbst, ihre Dienstleistung am Markt entsprechend zu positionieren.

SPD

Vermögens- und Vorsorgeentscheidungen binden die Verbraucherinnen und Verbraucher oft langfristig und mit hohen Beträgen. Entsprechend umsichtig sollte die Auswahl des Finanz- bzw. Versicherungsprodukts erfolgen. Leider weisen die Anlageberatung und -vermittlung in Deutschland noch immer Schwächen und Fehlanreize auf, wie sich im Zuge der Finanzkrise erneut bestätigte. Deshalb will die SPD auch hierzulande die unabhängige Honorarberatung in Finanzangelegenheiten etablieren. Was für vermögende Kunden eine Selbstverständlichkeit ist, soll für den durchschnittlichen privaten Anleger zu einer gleichwertigen Option zur provisionsbasierten Beratung werden. Im Dezember 2011 legte die SPD-Bundestagsfraktion ein eigenes Konzept zur Stärkung der Honorarberatung in Deutschland vor (BT-Drs. 17/8182). Dessen Kernpunkte sind die Schaffung eines Berufsbildes, einer Vergütungsregelung und die Verpflichtung der Emittenten, Finanzprodukte auch zu Nettotarifen anzubieten. Erforderlich sind klare Begrifflichkeiten, ein Bezeichnungsschutz sowie eine deutliche Abgrenzung zwischen Finanzberatung und -vermittlung. Selbstverständlich muss eine umfassende individuelle Verbraucherberatung das gesamte Angebot an Finanzprodukten berücksichtigen, also Vermögensanlagen ebenso wie Versicherungen und Darlehen. Flankierend soll die Öffentlichkeit gezielt über die Unterschiede zwischen dem Honorar- und dem provisionsgestützten Vertrieb aufgeklärt werden.

FDP

Die FDP bleibt ein Verfechter der Wahlfreiheit der Bürgerinnen und Bürger. Die künftige Koexistenz beider Vergütungsformen gewährleistet, dass der Verbrau-

cher sich, je nach Interesse und finanzieller Situation, für die Natur des Produktes entscheiden kann. Eine professionelle Investorengruppe entscheidet sich deutlich vom Kleinanleger. Mit dem Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente wird die Honorar-Anlageberatung als Option für den Verbraucher gesetzlich verankert. Diese Beratungsform differenziert zwischen dem klassischen Geschäftsmodell des provisionsbasierten Anlageberaters und dem des Honoraranlageberaters, der sich ausschließlich vom Kunden vergüten lassen darf. Der Verbraucher erhält ein Wahlrecht, welche Vergütungsform er wünscht. Der mündige Verbraucher wird nicht bevormundet, sondern erhält ein Zusatzangebot für effektive und verantwortungsbewusste Anlageberatung. Die Anforderungen an die Qualifikation und Zulassung der Berater sind gleich. Allerdings muss der mit unabhängiger Beratung werbende Honoraranlageberater einen hinreichenden Marktüberblick haben. Mit der Honorarberatung wird Wettbewerb zwischen den Beratungsangeboten und damit das Prinzip der sozialen Marktwirtschaft gefördert. Aus der Sicht der FDP besteht zunächst kein gesetzlicher Regelungsbedarf für die Versicherungsvermittlung und -beratung. Im Bereich der Versicherungsberatung unterscheiden sich die Vertriebswege dagegen erheblich. Der provisionsunabhängige Versicherungsberater ist bereits heute in der Gewerbeordnung verankert. Die künftigen EU-Vorgaben bleiben jedoch abzuwarten. Bei der Anlageberatung im Wertpapierbereich existieren schon heute Vorgaben für die Offenlegung von Kosten und Provisionen, teilweise gibt es provisionsfreie Angebote der Wertpapier-Emittenten. Deshalb ist eine verbindliche Regelung der Honorarberatung auch hier sinnvoll.

Bündnis 90 / Die Grünen

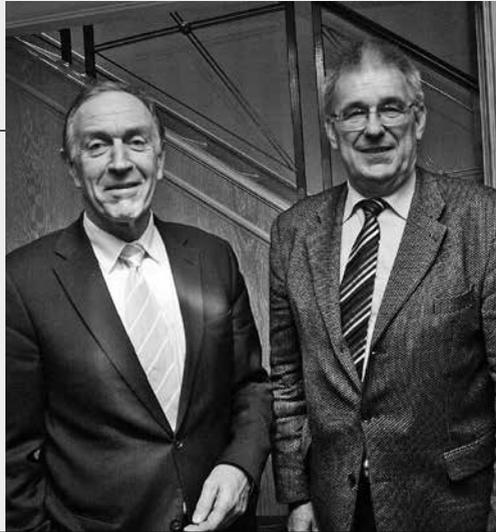
1.: Im Mittelpunkt steht für uns, dass Verbraucherinnen und Verbraucher bedarfsgerechte Produkte erhalten. Die aus Kundensicht besseren Produkte sollen systematisch eine größere Verkaufschance haben als schlechtere. Es braucht daher gleiche Wettbewerbsvoraussetzungen für die provisionsbasierte Vermittlung und die unabhängige Beratung auch im Versicherungsbereich.

2.: Insgesamt fordern wir im Finanzbereich die Schaffung eines einheitlichen Berufsbildes der Honorarberatung. Im Versicherungsbereich ist zwar bereits der Versicherungsberater geregelt. Allerdings beobachten wir im Bereich der Versicherungsberatung, dass deren flächendeckenden Ausbreitung u.a. der derzeitige Mangel an Nettopolicen im Wege steht. Das muss sich ändern. Versicherungsberater sollen künftig, nachdem sie eine Empfehlung für ein bestimmtes Produkt abgegeben haben, dieses Produkt auch vermitteln dürfen.

Außerdem müssen strukturelle Nachteile für die Versicherungsberatung hinsichtlich der Umsatzsteuerpflicht und der steuerlichen Absetzbarkeit abgebaut werden.

3.: Um Versicherungsvermittlern den Übergang zur Honorarberatung zu ermöglichen bzw. zu erleichtern, sollten bestehende Verträge auf Provisionsbasis für einen Übergangszeitraum weiterlaufen können.

*Michael H. Heinz und
Dr. Thomas Gambke,
Mittelstandsbeauftragter
von Bündnis90/Die Grünen*



Die Linke

DIE LINKE präferiert die qualifizierte Honorarberatung. Solange es erlaubt bleibt, Versicherungen und Finanzinstrumente gegen Provision zu vermitteln, ist die Gefahr der Falschberatung hoch. Wer auf Provisionsbasis arbeitet, unterliegt stets dem Druck, die Versicherung und/oder das Finanzprodukt mit der höchsten Provision anzubieten und zu verkaufen. Nicht umsonst wurde in Großbritannien zur Stärkung der Unabhängigkeit, zu Gunsten von mehr Klarheit und Transparenz bei der Beratung die Zahlung von Provisionen inzwischen verboten. Ein Provisionsverbot besteht seit Anfang 2013 beispielsweise auch in den Niederlanden. Die Honorarberatung sollte unbedingt auch Versicherungen mit einschließen. Unabdingbar sind für DIE LINKE einheitliche und klare Berufsbezeichnungen. Alle, die auf Honorarbasis arbeiten, dürfen und müssen den Begriff „Berater/Beraterin“ in der Berufsbezeichnung deutlich anführen. Diejenigen, die auf Provisionsbasis „beraten“, vermitteln und verkaufen, müssen den Begriff „Pro-

vision“ in ihrer Berufsbezeichnung tragen. Der Begriff „Berater/Beraterin“ ist deshalb unter Bezeichnungsschutz zu stellen. Die Berufsbilder sind gesetzlich klar zu definieren und die Art der Geschäftsbeziehungen ist klar voneinander zu trennen. Ziel ist es, die provisionsgestützte Beratung und Vermittlung schrittweise durch ein Berufsbild „zertifizierter unabhängiger Berater“ zu ersetzen. Für DIE LINKE muss ein Honorarberater beziehungsweise eine Honorarberaterin aus dem gesamten Spektrum von Finanz- und Versicherungsinstrumenten individuelle Lösungen bereitstellen können, und sie müssen einheitlich durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beaufsichtigt werden und nicht durch die Gewerbeämter. „Mischmodelle“ sollten nicht möglich sein. Versicherungsunternehmen sollen nicht die Beratung/Vermittlung auf Provisionsbasis und zugleich Honorarberatung erbringen dürfen.

❖ KOALITIONSVERHANDLUNGEN

Im unmittelbaren Anschluss an die Bundestagswahlen wurden an alle maßgeblichen Teilnehmer der Koalitionsverhandlungen Briefe verschickt, die die wichtigsten Ergebnisse der vom BVK in Auftrag gegebenen Studie „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern“ von Prof. Dr. Matthias Beenken und Prof. Dr. Michael Radtke enthielten und die daraus abzuleitenden Forderungen des BVK aufzeigten.



Michael H. Heinz
Präsident

Frau Bundeskanzlerin
Dr. Angela Merkel
Vorsitzende der
Christlich Demokratischen Union Deutschlands (CDU)
Klingelhöferstraße 8
10785 Berlin

28. 10. 2013

Koalitionsverhandlungen

Sehr geehrte Frau Bundeskanzlerin,

als Präsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) vertrete ich die Interessen von mehr als 40.000 selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleuten in Deutschland. Ich darf die Gelegenheit ergreifen, für die anstehenden Koalitionsverhandlungen die nachfolgenden Gedanken an Sie heranzutragen:

Die für den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) erstellte Studie „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern“ kommt zu dem Ergebnis, dass bis zu 45% der Versicherungsvermittler durch die Umsetzung der geplanten neuen EU-Vermittlerrichtlinie (IMD II) und die nationalen Pläne zur Beschränkung des Provisionsvertriebs aus dem Markt ausscheiden werden. In der Folge wird die Ausstattung der Haushalte mit Alters- und anderen Vorsorgeprodukten stark zurückgehen.

In der Studie wird festgestellt, dass es trotz einzelner Fehlentwicklungen kein generelles Marktversagen gibt. Zu einseitig wird auf der Basis der „Anreiz-Beitrags-Theorie“ argumentiert. Nach dieser Theorie richtet sich ein Vermittler ausschließlich nach den Interessen des Versicherers, weil Letztgenannter ihm Vergütungen und andere Anreize verspricht. Auf verhaltensökonomischer Basis kann dagegen belegt werden, dass Vermittler auch den langfristigen Nutzen ihres Kunden berücksichtigen, um ihr Geschäft nachhaltig zu betreiben und ihren guten Ruf nicht zu gefährden. Dies entspricht dem Verhalten eines klassisch mittelständisch geprägten Marktteilnehmers.

Die Studie bewertet die verschiedenen politischen Vorschläge zur Regulierung des Vertriebs wie Offenlegung der Provisionen, Förderung der Honorarberatung gegen eine vom Kunden zu zahlende Gebühr sowie Maßnahmen, die den Vertrieb von Produkten mit einkalkulierter Provision unattraktiv erscheinen lassen. Dazu werden drei Szenarien gebildet. Im Basisszenario treten schon allein wegen des nachhaltigen makroökonomischen Umfelds für die Sorge über Versicherungen (Niedrigzinsen durch die Geld- und Haushaltspolitik der Europäischen Union) Rückgänge der erwarteten künftigen Abschlusserfolge auf. In den beiden weiteren Szenarien werden unterschiedlich weitgehende Regulierungen unterstellt.

Über einen Zeitraum von 3 Jahren prognostizieren die Autoren, dass von heute 89.000 hauptberuflichen Vertreter- und Maklerbetrieben zwischen 30 und 45% aus dem Markt ausscheiden werden. Besonders betroffen sind dabei die Existenzgründer, während ältere Vermittler zu-



nächst über Personalentlassungen und andere Kostensenkungsmaßnahmen versuchen werden, Provisionsausfälle zu kompensieren, ehe auch sie bei Unterschreiten eines Mindestgewinns aus der selbständigen Tätigkeit ausscheiden.

Wenn Versicherungsvermittler fehlen, wird auch die Vorsorge der Haushalte stagnieren oder sinken, so eine weitere Vorhersage der Studie.

So könnte in vier Jahren die Ausstattung mit Rentenversicherungen um fast 4 %-Punkte unter derjenigen liegen, die mit der derzeitigen Vermittlungsleistung hochgerechnet zu erreichen ist. In der Berufs-/Erwerbsunfähigkeitsversicherung wird der ohnehin schon geringe Ausstattungsgrad von 25,1% der Haushalte um 1,6% sinken. Dabei könnte der Ausstattungsgrad bei unveränderter Vermittlungsleistung um 1,1% steigen (weitere Einzelheiten unter www.bvk.de).

Aus diesen Ergebnissen leiten wir folgende Forderungen ab, die wir Sie bitten, bei den Koalitionsverhandlungen zu berücksichtigen:

1. **Keine weiteren staatlichen Eingriffe im Bereich der Vergütungsregelungen, sei es durch Provisionsbegrenzungen, sei es durch eine einseitige Bevorzugung der Honorarberatung.**
2. **Stärkung der mittelständisch geprägten Versicherungsvermittler aufgrund ihrer sozialpolitischen Aufgabe im Rahmen der Daseinsfürsorge als Unternehmer und Arbeitgeber durch Steuerentlastung.**
3. **Förderung der Existenzgründungen von Versicherungsvermittlern.**
4. **Transparenz ja, aber weniger Bürokratie für mehr Verbraucherschutz! Vereinfachte Produktinformationsblätter sowie keine zwingende Offenlegung von Provisionen.**
5. **Verankerung des bewährten Provisionsabgabeverbotes in gesetzlicher Form.**
6. **Beibehaltung des dualen Krankenversicherungssystems.**

Ohne 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. Wir dürfen Sie bitten, diesem Umstand Rechnung zu tragen und Rahmenbedingungen zu schaffen, die uns als mittelständischen Unternehmen mit unseren Angestellten den nötigen Freiraum geben.

Für Fragen stehe ich gerne und jederzeit zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Michael H. Heinz
Präsident



AUFSICHT ÜBER FINANZANLAGEN- UND VERSICHERUNGSVERMITTLER

Nach Bekanntwerden der Erörterungen in der Arbeitsgruppe Verbraucherschutz innerhalb der Koalitionsverhandlungen, dass darüber nachgedacht werde, die Aufsicht über Finanzanlagen- und Versicherungsvermittler auf die BaFin zu übertragen, wurde an die Teilnehmer der Arbeitsgruppe Finanzen, Wirtschaft und Verbraucherschutz ein Schreiben des BVK versandt, das verdeutlichte, dass die bestehende Aufsicht in der IHK-Organisation sich bewährt habe und die BaFin-Aufsichtslösung als nicht zielführend anzusehen sei.

In zahlreichen schriftlichen und mündlichen Reaktionen auf die Schreiben des BVK wurde von Seiten der Politik deutlich gemacht, dass man sich gegen die Aufnahme des Themas „BaFin-Aufsicht für Versicherungsvermittler“ in dem Koalitionsvertrag stark mache, und letztlich fanden in der Tat diese Gedanken keinen Niederschlag im endgültigen Koalitionsvertrag.



Michael H. Heinz

Präsident

Herrn
Dr. Wolfgang Schäuble, MdB
Bundesminister der Finanzen
Bundesministerium der Finanzen
Wilhelmstraße 97
10117 Berlin

11. 11. 2013

Aufsicht über Finanzanlagen- und Versicherungsvermittler

Sehr geehrter Herr Bundesminister,

die AG Verbraucherschutz hat sich nach den uns vorliegenden Informationen in den laufenden Koalitionsverhandlungen darauf geeinigt, dass der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die den kommunalen Gewerbeämtern und Industrie- und Handelskammern obliegende Aufsicht über Versicherungs- und Finanzvermittler sowie die entsprechenden -makler und -berater übertragen werden soll. Wir halten diese Entscheidung aus mittelständischer und berufspolitischer Sicht für verfehlt, und zwar aus folgenden Gründen:

1. Die bestehende Aufsicht hat sich bewährt. Die Strukturen sind vorhanden, die die Aufsicht wirtschaftsnah, sachkompetent und unbürokratisch garantieren.
2. 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.
3. 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.
4. 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 IHKs 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.



5. 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.

Alles in allem erscheint uns die BaFin-Aufsichtslösung nicht als zielführend und wir bitten Sie deshalb, unsere Gedanken bei den weiteren Beratungen mit einzubeziehen und das bestehende gewerberechtliche System bei den Selbstverwaltungskörperschaften der Industrie- und Handelskammern für den deutschen Mittelstand zu stärken.

Mit freundlichen Grüßen

Michael H. Heinz
Präsident



LEITANTRAG „EHRBARE VERSICHERUNGSKAUFLEUTE“ ZUR JAHRESHAUPTVERSAMMLUNG 2013

Anlässlich der BVK-Jahreshauptversammlung hat die Mitgliederversammlung des BVK am 23. 5. 2013 den Leitantrag des Präsidiums „Der Ehrbare Kaufmann – Vorbild für die gesamte Versicherungsbranche“ einstimmig in Friedrichshafen angenommen. Der Leitantrag wurde den politischen Entscheidungsträgern in Berlin übermittelt mit der Maßgabe, dass der BVK das Berufsbild des Versicherungsvermittlers offensiv weiterentwickelt und den Gesetzgeber auffordert, die entsprechenden Rahmenbedingungen zu schaffen.

Bundesverband

Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Leitantrag des Präsidiums

• • • • •

„Der Ehrbare Kaufmann – Vorbild für die gesamte Versicherungsbranche“

1. Weiterentwicklung des Berufsbildes

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) erkennt die Notwendigkeit einer Weiterentwicklung des Berufsbildes der Versicherungsvermittler und geht diese aktiv an. Anlässlich der Jahreshauptversammlung 2013 kündigt die berufsständische Vertretung aller selbständigen Vermittler in Deutschland an, diese Weiterentwicklung aktiv zu betreiben. Er ruft alle Vermittler, die Versicherungsunternehmen, die Politik, die Medien und die Verbraucher dazu auf, sich an der Weiterentwicklung des Berufsbildes unter seiner Federführung zu beteiligen.

2. Die Rahmenbedingungen

Die Notwendigkeit einer Weiterentwicklung ergibt sich aus mehreren Rahmenbedingungen:

- Die demografische Entwicklung trifft die Bevölkerung ebenso wie die heute aktiven Vermittler.
- Vermittlerbetriebe und Versicherungsgesellschaften haben ein zunehmendes Nachwuchs-Rekrutierungsproblem, das auch begründet ist durch das verbesserungswürdige Ansehen der Vermittler und der Versicherungswirtschaft.

- Die Absicherungs- und Vorsorgebedürfnisse der Menschen verändern sich vor allem aufgrund der bisher ungelösten Finanzierungsprobleme der sozialen Sicherungssysteme. Obwohl diese Bedürfnisse in der Bevölkerung grundsätzlich erkannt werden, bleibt deren Lösung aufgrund der Komplexität der Produkte erklärungsbedürftig. Ohne Tätigwerden des Vermittlers wird aktiv keine Vorsorge betrieben.



Teilnehmer der Podiumsdiskussion bei der JHV:

Dr. Rolf Wiswesser, Ulrich Schönleiter, Dr. Karl-Walter Gutberlet, Michael H. Heinz, Dr. Marc Surminski und Prof. Karel Van Hulle (v. l.)

- Die grundsätzlich begrüßenswerten Bemühungen des Gesetzgebers, durch Transparenz der Produkte und der Beratungsprozesse einen größeren Verbraucherschutz zu generieren, haben zu einem erhöhten bürokratischen Aufwand geführt. Er hat die Transparenz nicht erhöht, wohl aber zu einem zusätzlichen Beratungsbedarf geführt. Die Verbraucher wurden dadurch zunehmend verunsichert. Das stellt erheblich gestiegene Anforderungen an die Qualifikation und die Beratungskompetenz der Vermittler.
- Die Zukunft der Vertriebswege ist unklar. Die Analyse des Berufsverbandes ergibt allerdings eindeutig, dass sich deren Gewichtung auch unabhängig von politischen Eingriffen deutlich verändern wird. Es wird deutlich weniger Vermittler geben, die größer werdenden Vertriebseinheiten brauchen einen Vermittler-Typ, der die Management- und Führungsaufgaben eines mittelständischen Unternehmens erfolgreich bewältigen kann.

3. Aktive Schritte in die Zukunft

Die berufsständische Vertretung der Versicherungsvermittler geht vor dem Hintergrund dieser Rahmenbedingungen einen aktiven Schritt in die Zukunft: Nichts weniger als ein neues Berufsbild für den Vermittler ist gefragt.

Das neue Berufsbild des Vermittlers speist sich aus der Überzeugung der unersetzlichen sozial- und gesellschaftspolitischen Bedeutung des Berufsstandes, dem seit Jahrzehnten aus der Beratungs- und Vermittlungstätigkeit entstandenen volkswirtschaftlichen Wohlstand und der zuverlässigen Erfüllung des Anspruchs der Verbraucher auf eine von Vertrauen getragene, oft lebenslange Begleitung und Betreuung.

4. Ehrbarer Kaufmann

Der zukunftsfähige Vermittler, der dem neuen Berufsbild entspricht, nutzt die ethischen Leitlinien des vom BVK propagierten „Ehrbaren Kaufmanns“ als Vorbild für sein Handeln. Er lehnt Vertriebssteuerung durch die Unternehmen und kundenfeindliche Anreizsysteme ab, weil die Bedürfnisse seiner Kunden Grundlage seines Handelns sind. Er fördert die Verbreitung dieser Tugenden aus der Überzeugung heraus, dass sie gleichzeitig auch als Vorbild für andere Branchen der Wirtschaft und Bereiche des Lebens gelten können.

5. Der Vermittler als Unternehmer

Der zukunftsfähige Vermittler neuen Zuschnitts lebt das Selbstverständnis des Unternehmertums. Der Wert einer beratenden, vermittelnden und betreuenden Tätigkeit gleich welcher Vertriebsform und unabhängig von der Vergütungsform begründet das Ansehen des Vermittlers als Unternehmer. Er führt seinen Vermittlerbetrieb mit dem Anspruch eines angesehenen, ethisch integren, seinen Kunden und Mitarbeitern gegenüber verantwortungsbewussten Unternehmers. Er führt die Verhandlungen unterstützt durch seine Interessenvertretung mit seinen Geschäftspartnern aus der Versicherungsbranche auf Augenhöhe und verhandelt die Rahmenbedingungen und Konditionen seiner Geschäftstätigkeit als selbstbewusst handelnder und verhandelnder Kaufmann.

6. Fortbildung zur Sicherung der Qualifikation

Der zukunftsfähige Vermittler neuen Zuschnitts erkennt lebenslanges Lernen als selbstverständliche Voraussetzung für seine berufliche Tätigkeit. Er bildet seine beruflichen, persönlichen und methodischen Kenntnisse und Fähigkeiten auch deutlich über die branchenüblichen Minimalanforderungen hinaus ständig aus.

7. BVK als Meinungsführer

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. wird dieses Verständnis des zukunftsfähigen, anerkannten und ehrbaren Vermittlers aktiv vorantreiben und es in aller Deutlichkeit an alle Beteiligten kommunizieren.

Der BVK fordert alle Beteiligten aus Wirtschaft, Politik und Öffentlichkeit und nicht zuletzt alle Vermittler auf, sich aktiv an dieser Weiterentwicklung des Berufsstandes zu beteiligen.

Nur ein klares Bekenntnis aller zum neuen Berufsbild des Vermittlers kann auf Dauer die Versorgung der Verbraucher mit der notwendigen Absicherung der Lebensrisiken und der Altersvorsorge gewährleisten und dem Berufsstand zu der Anerkennung und Wertschätzung verhelfen, die ihm aufgrund seiner Bedeutung zukommt.

Verabschiedet durch die Mitgliederversammlung des BVK

Friedrichshafen, den 23. Mai 2013



FINANZANLAGENVERMITTLERGESETZ UND -VERMITTLUNGSVERORDNUNG

Das Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagerechts hat eine für den Finanzvertrieb elementare neue Bestimmung eingeführt – den § 34 f der Gewerbeordnung (GewO).

Diese Vorschrift gilt ab dem 1. 1. 2013 und ist für Finanzanlagenvermittler verbindlich. Dort wird u. a. definiert, wer überhaupt Finanzanlagenvermittler ist und welche Voraussetzungen zukünftig für die Ausübung dieser Tätigkeit vorliegen müssen. Finanzanlagenvermittler ist derjenige, der

- Anteile an einer Kapitalanlagegesellschaft (Investmentanteile)
- Anteile an geschlossenen Fonds in Form einer Kommanditgesellschaft (KG-Fonds)
- sonstige Vermögensanlagen im Sinne des § 1 Abs. 1 des Vermögensanlagegesetzes, wie z. B. Genussrechte, Treuhandvermögen oder Namensschuldverschreibungen, vermittelt oder darüber berät.

In der entsprechenden gesetzlichen Regelung wurde darüber hinaus festgelegt, welche Voraussetzungen zukünftig für eine Tätigkeit in diesem Bereich erfüllt sein müssen. Ähnlich wie in der Versicherungsvermittlungsverordnung sind dies Zuverlässigkeit, Sachkunde, geordnete Vermögensverhältnisse und der Abschluss einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung.

Das neue Finanzanlagenrecht will einerseits mit der Neuregelung des § 34f GewO nicht nur eine Erhöhung der qualitativen Anforderungen an Finanzanlagenvermittler erreichen, andererseits soll die Neuregelung auch zu einer Verbesserung des Anlegerschutzniveaus insgesamt beitragen. Eine nähere Konkretisierung der Neuregelung erfolgt durch die sogenannte „Finanzanlagenvermittlungsverordnung“, die neben den Anforderungen an Inhalt und Verfahren der Sachkundeprüfung und der Berufshaftpflichtversicherung auch Regelungen zur Ausgestaltung des Umfangs der Verpflichtungen des Gewerbetreibenden bei der Ausübung seines Gewerbes enthält.

Durch einen neuen § 34h GewO wird voraussichtlich 2014 ein eigenständiger Erlaubnistatbestand für Honorar-/Finanzanlagenberater eingeführt. Bei den Voraussetzungen zum Rahmen des § 34h GewO ist davon auszugehen, dass Honorar-/Finanzanlagenberater im Wesentlichen die ähnlichen Voraussetzungen erfüllen müssen wie Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO.

Der BVK begrüßt, dass die gleichen Erlaubnis- und Registrierungsvoraussetzungen nunmehr auf alle Akteure, die den Kunden in Finanzanlage- oder Vermögensanlagefragen beraten, Anwendung finden sollen. Eine solche Gleichbehandlung ist auch zum Schutz des Kunden notwendig.

Allerdings beurteilt der BVK die Regelung des genannten § 31 Abs. 4b WpHG (Wertpapierhandelsgesetz) als problematisch, nach der vorgesehen ist, dass Honoraranlagenberater Zuwendungen von Dritten an den Kunden auszukehren haben, wenn das Finanzinstrument ohne Zuwendung von einem Dritten nicht erhältlich ist. Hier sieht der BVK eine Lockerung des bestehenden Provisionsabgabeverbotes. Auch wenn eine solche Regelung nicht unmittelbar auf den Versicherungsvermittlerbereich anwendbar ist, steht dennoch zu befürchten, dass eine schleichende Lockerung auch in diesem Bereich zukünftig erfolgen kann.

❖❖❖ PROVISIONSABGABEVERBOT

Über die Entwicklungen zum Provisionsabgabeverbot hatten wir bereits im vergangenen Geschäftsjahr ausführlich berichtet. Ausgangspunkt der Diskussionen war das Urteil des Verwaltungsgerichtes Frankfurt am Main, in welchem das Provisionsabgabeverbot als zu unbestimmt angesehen wurde. Die BaFin ließ daraufhin in einem eigens einberufenen Konsultationsverfahren überprüfen, ob die insbesondere in der Kranken-, Lebens- und Schadensversicherung geltenden Verbotsnormen abgeändert oder ggf. sogar abgeschafft werden sollten. Das seitens der BaFin angekündigte zweite Konsultationsverfahren ist bislang ausgeblieben.

*Rechtsanwältin Judith John,
BVK-Referatsleiterin*



Die BaFin äußerte sich in einem offiziellen Schreiben dem BVK gegenüber, dass sie davon ausgehe, dass das Provisionsabgabeverbot derzeit noch Geltung habe, aber von der BaFin bis zu einer gesetzlichen Regelung nicht sanktioniert werde.

Dementsprechend ist davon auszugehen, dass der Gesetzgeber in der neuen Legislaturperiode gefragt sein wird, eine Lösung pro oder contra Provisionsabgabeverbot zu finden. In diesem Zusammenhang erwägt der BVK, sich durch eine unabhängige dritte Stelle anhand eines Gutachtens vor einem Provisionsabgabeverbot zu positionieren, um frühzeitig bei der Gesetzgebung Einfluss nehmen zu können.



HONORARBERATUNG

Mit dem Gesetzentwurf der Bundesregierung zum „Entwurf eines Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz)“ wird zusätzlich zur bisherigen Anlageberatung eine neue gesetzlich definierte Form der Anlageberatung für Finanzinstrumente geschaffen. Der Finanzausschuss des Deutschen Bundestages hat am 18. 3. 2013 den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) mit 22 weiteren Verbänden und Vertretern der Finanzwirtschaft, des DIHK, der BaFin, der Wissenschaft, der Kreditwirtschaft und des Verbraucherschutzes als sachverständige Experten zu einer Anhörung eingeladen. Der BVK hat bei der Anhörung Pläne für die gesetzliche Verankerung des „Honorarberaters“ für Finanzanlagen begrüßt. Auch die Verbände der Fondswirtschaft zeigten sich aufgeschlossen für diese neue, bisher unregulierte Form der Anlageberatung. Die Honorarberater begrüßten ebenfalls den Gesetzentwurf, schlugen aber eine Ausweitung der wertpapierbeschränkten Honorarberatung auf Versicherungen und andere Finanzdienstleistungen wie Kredite, Finanzierung und Bausparen vor.

Der BVK widersprach diesen Vorschlägen und begrüßte die Beibehaltung des Status quo im Versicherungsvermittlerbereich, die er immer gefordert hat (vgl. hierzu auch die ausführlichen Stellungnahmen im Geschäftsbericht 2012). Es gibt den Versicherungsberater nach § 34e GewO und ein weiterer Bedarf ist im Versicherungsbereich nicht feststellbar. Der Kunde kann damit auch weiterhin entscheiden, ob er gegen Honorar oder Provision bzw. Courtage beraten werden will. Die Koexistenz beider Vergütungsformen bietet den Kunden ein größtmögliches Angebot je nach dem individuellen Bedarf. Es hat sich auch gezeigt, dass der Verbraucher die Möglichkeit, sich über Versicherungsprodukte durch einen Versicherungsberater beraten zu lassen, allerdings so gut wie nicht nutzt. Nach Auffassung des BVK hat der Verbraucher im reinen Versicherungsbereich keinen zusätzlichen Bedarf über die Beratung durch den Versicherungsvermittler hinaus. Letzterem obliegt bereits eine gesetzliche Beratungspflicht. Eine weitere Regulierung oder Förderung der Honorarberatung im Versicherungsvermittlerbereich sollte daher nicht angestrebt werden. Einige Zahlen mögen dies noch belegen: Die Bereitschaft des Kunden, für eine Beratung ein Honorar zu zahlen, ist gering. Nach einer unter Privatanlegern im Finanzdienstleistungsbereich repräsentativ durchgeführten Umfrage von TNS-Infratest sind nur 19% der Anleger bereit, für eine neutrale Beratung zu zahlen, 80% nicht. Dieselbe Frage wurde schon vor drei Jahren gestellt. Da-

mals hatten 20 % der Kunden Zahlungsbereitschaft bekundet. Von den Befürwortern bekundeten überdies nur 6 % eine Zahlungsbereitschaft in Höhe von 150 € je Stunde, wie sie in anderen Beratungsberufen üblich ist. Die skeptische Einstellung gegenüber der Honorarberatung ergibt sich aus der positiven Sicht der Anleger auf die derzeit durch Vermittlerprovisionen finanzierte Beratung. Hier sind 84 % der Auffassung, sie würden objektiv beraten. 86 % vertrauten ihrem Vermittler bzw. Berater.

Problematisch sieht der BVK auch die vorgesehene Regelung, dass der Honoraranlagenberater und der Honorarfinanzenanlagenberater die Zuwendungen Dritter an den Kunden weiterreichen müssen, 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.



ALTERSVORSORGE-VERBESSERUNGSGESETZ

Ziel des Altersvorsorge-Verbesserungsgesetzes ist, die private Altersvorsorge zu fördern. Diesem Ziel stimmt der BVK selbstverständlich zu, denn aus Sicht des Verbandes 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.

Der BVK nahm an der öffentlichen Anhörung teil und verdeutlichte grundsätzlich seine Zustimmung zur Förderung der privaten Altersvorsorge. Auch der Wunsch nach einem Mehr an Transparenz im Sinne der Verbraucher ist

verständlich. Im Hinblick auf die gleichzeitig festgelegte Deckelung der Abschluss- und Vertriebskosten wies der BVK jedoch ausdrücklich auf einige im Sinne des Berufsstands der selbständigen Vermittler zu berücksichtigende Gesichtspunkte hin. So ist nach seiner Ansicht zu erwarten, dass das Ziel, für die Verbraucher mehr Produkttransparenz zu erreichen, nur mit Hilfe der Versicherungsvermittler zu verwirklichen. Daran werden auch die neuen Produktinformationsblätter nichts ändern, denn auch diese werden nur mit Hilfe sachkundiger Unterstützung ihren wirklichen Sinn und Zweck erfüllen. Das Gesetz, das der Zustimmung des Bundesrates bedarf, trat am 1. 7. 2013 in Kraft.



*Rechtsanwältin Angelika Römhild,
BVK-Bereichsleiterin*

❖ VERKEHRSTEUERÄNDERUNGSGESETZ

Mit dem Verkehrsteueränderungsgesetz sind Änderungen des Versicherungsteuergesetzes bereits 2013 in Kraft getreten, die den negativen Folgen des strukturellen und produktbezogenen Wandels in der Versicherungswirtschaft für das Versicherungsteueraufkommen entgegenwirken sollen.

Die direkten Auswirkungen des Versicherungsteuergesetzes (VersStG) auf Versicherungsvermittler betreffen nur wenige unserer Mitglieder. Wer allerdings betroffen ist, hat teilweise erhebliche Auswirkungen zu erwarten. Daher hat der BVK bereits im September 2012 zum Regierungsentwurf des Gesetzes Stellung genommen. Das Verkehrsteueränderungsgesetz ist im Bundesgesetzblatt 2012 I

Nr. 57, S. 2431 vom 11. 12. 2012 mit einigen Änderungen verkündet worden. Soweit nichts anderes im Gesetz vermerkt ist, sind die Neuregelungen am 1. 1. 2013 in Kraft getreten.

Die Änderungen betreffen die neuen gesetzlichen Vorschriften zur Entrichtung der Versicherungsteuer und die Ausdehnung des Kreises der Haftenden. Über diese Änderungen haben wir unsere Mitglieder frühestmöglich im Oktober 2012 darüber informiert, welche Vermittler betroffen sind und welche Auswirkungen das Gesetz auf die betroffenen Vermittlerbetriebe haben wird.

*Diplom-Volkswirtin Ariane Kay,
BVK-Referatsleiterin*



Da uns kaum Anfragen aus Mitgliederkreisen erreicht haben, ist davon auszugehen, dass die BVK-Mitglieder gut auf die Änderungen vorbereitet waren.

Mit Beginn des Jahres 2014 sind die erweiterten Aufzeichnungspflichten zu beachten. Der BVK hat diese in seiner Gesetzesstellungnahme als wesentlich zu weitreichend kritisiert. Die Regelung wurde jedoch unverändert in das Gesetz aufgenommen. In den Datenverarbeitungssystemen sollen nach den Vorstellungen des Gesetzgebers zur Erleichterung des Steuervollzugs alle Angaben enthalten sein, die für die Besteuerung von Bedeutung sind. Dieses sind unter anderem der Steuerbetrag und der Steuersatz, die Nummer des Versicherungsscheins und weitere Angaben, die jedoch derzeit vielfach nicht auf den Systemen vorgesehen sind. Den Versicherern werden diese Vorgaben einige Umstellungsschwierigkeiten bereiten. Ein immenser zusätzlicher Verwaltungs- und Bürokratieaufwand ist zu erwarten.

Die Aufzeichnungspflichten, die der Steuerentrichtungsschuldner, aber auch der Haftende ab dem 1. 1. 2014 zu erfüllen hat, sind in § 10 Abs. 1 VersStG niedergelegt. Diese umfassen

1. Name und Anschrift des Versicherungsnehmers
2. Versicherungsscheinnummer; bei Bevollmächtigten die des jeweiligen Versicherers
3. die Versicherungssumme
4. Versicherungsentgelt getrennt nach steuerpflichtig und steuerfrei
5. Steuerbetrag
6. Steuersatz
7. IMO-Schiffsidentifikationsnummer
8. Schriftliche Bevollmächtigung bei Übertragung der Steuerentrichtungsschuld

Darüber hinaus legt § 5 Abs. 4 VersStG fest, dass für Versicherungsentgelte, die ab dem 31. 12. 2013 fällig werden, folgende Angaben offen auszuweisen sind:

1. Steuerbetrag
2. Steuersatz
3. Steuerbefreiungsvorschrift nach § 4 Abs. 1 – 10 VersStG
4. Versicherungsteuernummer des Steuerentrichtungsschuldners

Weitere Klarstellungen werden mit einem Erlass des Bundesfinanzministeriums erwartet, wobei wir weiterhin eine vermittlerfreundliche Position vertreten und weitreichende Haftungs- und Aufzeichnungspflichten ablehnen bzw. für die Branche möglichst große Praxisnähe einfordern.



KAMINGESPRÄCHE

Im Berichtszeitraum etablierte der BVK ein neues Forum zwischen Vorständen der Versicherungsunternehmen und dem BVK, um auf Augenhöhe vermittler- und unternehmensrelevante Themen mit Vertretern der Versicherungswirtschaft



Falko Struve, Dietmar Bläsing, Andreas Vollmer, Peter Schneider, Dr. Rolf Wiswesser, Michael H. Heinz, Frank Kettner, Gerald Archangeli, Rolf Schünemann, Stefan Frigger, Dr. Wolfgang Eichele, Hans-Dieter Schäfer und Ulrich Zander (v.l.)

zu erörtern. Das Präsidium des BVK mit dem Präsidenten Michael H. Heinz und den Vizepräsidenten Gerald Archangeli, Andreas Vollmer und Ulrich Zander hatte am 7. 5. 2013 die Vorstandsmitglieder von sechs Versicherungsunternehmen zum ersten Kamingespräch an historischer Stätte direkt neben dem Brandenburger Tor in Berlin eingeladen. Gesprächspartner waren Dietmar Bläsing (Volkswohl Bund Versicherung), Frank Kettner (Alte Leipziger Versicherung), Peter Schneider (Janitos Versicherung AG), Rolf Schünemann (Lebensversicherung von 1871 a.G.), Falko Struve (Continental Versicherung) und Dr. Rolf Wiswesser (ERGO Versicherungsgruppe AG). Der Gegenstand des in partnerschaftlicher Atmosphäre und auf hohem Niveau geführten Gesprächs waren berufspolitische Themen. Dabei stieß vor allem die vom BVK offen geführte Diskussion um ein neues Berufsbild des Vermittlers, das mit den Leitlinien des „Ehrbaren Kaufmanns“ eine erste Präzisierung erfahren hat, auf sehr reges Interesse der anwesenden Versicherer.

Ein zweites Kaminesgespräch fand am 29. 10. 2013 mit den Vorstandsmitgliedern von sieben Versicherungsunternehmen am Gendarmenmarkt in Berlin statt. Gesprächspartner waren Ralf Berndt (Stuttgarter), Walter Bockshecker (Nürnberger), Dr. Walter Gutberlet (Allianz), Wolfgang Hanssmann (AXA), Jürgen A. Junker (VHV), Falko Knabe (Swiss Life) und Frank Thomsen (Itzehoer). Im Mittelpunkt des Gesprächs standen das vom BVK formulierte neue Berufsbild und die Diskussion über die Unternehmereigenschaften des selbständigen Versicherungsvermittlers. Die Gesprächspartner waren sich einig, dass die demografische Entwicklung und der immer schwieriger werdende Markt eine qualifizierte Vermittlerschaft erfordere. Man vereinbarte mit dem BVK, darüber im Gespräch zu bleiben. Der BVK wird die Reihe der Kaminesgespräche nach zwei erfolgreichen Veranstaltungen fortsetzen.



„PFLEGE-BAHR“

Zum 1. Januar 2013 ist das sogenannte Pflege-Neuausrichtungsgesetz (PNG) in Kraft getreten, welches die gesetzliche Grundlage für den neuen „Pflege-Bahr“ geschaffen hat.

Im Zuge dieser Neuregelung hat das Bundesministerium für Gesundheit eine sogenannte Pflegevorsorgezulagedurchführungsverordnung – PflvDV erlassen, welche eine folgenreiche Regelung für den Vermittler enthält. Dieser sieht eine Begrenzung der Provisionen auf zwei Monatsbeiträge der förderfähigen Pflegezusatzversicherung vor. Die Verordnung spricht ausdrücklich von unmittelbaren und mittelbaren Abschlusskosten sowie sonstigen Verwaltungskosten. Unter Hinzuziehung der Verordnungsbegründung wird deutlich, dass der Verordnungsgeber tatsächlich sämtliche Verwaltungs- und Abschlusskosten gemeint hat. Damit ist ein Spielraum für anderweitige Beurteilungen sonstiger Vergütungen nach Auffassung des BVK nicht gegeben.

Als notwendige Konsequenz bleibt festzuhalten, dass der Gesetzgeber den Versicherungsunternehmen auferlegt, bei ihren Vereinbarungen mit den Vermittlern nicht mehr als zwei Monatsbeiträge zu zahlen. Eine Begründung für diese Begrenzung ergibt sich weder aus dem Gesetz noch aus dem Text der Gesetzesbegründung.

Grundsätzlich begrüßt der BVK natürlich die vorgesehene Förderung der privaten Pflegevorsorge. Es liegt auch im sozialpolitischen Interesse, dass eine zusätz-

liche, kapitalgedeckte Absicherung für den Pflegefall geschaffen wurde. Positiv bewertet der BVK den Umstand, dass durch die staatliche Förderung die Menschen stärker für das Pfliegerisiko sensibilisiert werden und die Bereitschaft zur privaten Pflegevorsorge steigt. Dadurch hat auch der Versicherungsvermittler die Chance, seine Kunden zum Thema Pflege zu kontaktieren. Auf der anderen Seite sieht der BVK den Trend der Politik, weiterhin regulierend in die Vertragsautonomie eingreifen zu wollen, durch die neuen Regelungen zum „Pflege-Bahr“ als fortgesetzt an. Wenig zielführend sind daher Aussagen des Bundesministeriums für Gesundheit, dass sich die liberalkonservative Bundesregierung zu den unterschiedlichen Vergütungsstrukturen unter anderem selbständiger Versicherungsvertreter durch die jeweiligen privaten Versicherungsunternehmen nicht äußern wolle. Zum einen gibt das Ministerium also durch seine gesetzlichen Regelungen die Grundlagen bzw. Beschränkungen für Vergütung der Vermittler vor, zum anderen will es sich nicht zu den Vergütungsstrukturen der selbständigen Vertreter äußern. Dennoch scheint das Bundesministerium aber bereit zu sein, die betriebswirtschaftliche Seite nicht völlig außer Acht lassen zu wollen. So war dem Antwortschreiben des Ministeriums – auf die seitens des BVK vorgetragenen Argumente hin – folgende Aussage zu entnehmen: „Darüber hinaus bitte ich Sie zu bedenken, dass die Möglichkeit besteht, staatlich geförderte Produkte zusammen mit anderen ggf. diese Leistungen weiter aufstockenden Produkten zu vertreiben...“

❖ **ÄNDERUNGEN DER BEWERTUNGSRESERVEN**

Das Thema Bewertungsreserven und der Umgang damit in den Medien zeigte, dass Transparenz und Verständlichkeit für den Kunden eine zentrale Bedeutung haben müssen. Meldungen wie „Lebensversicherer lassen ihre Kunden im Stich“ oder etwa „Die Lebensversicherung – ein Auslaufmodell“ schlugen im vergangenen Jahr hohe Wellen.

Den Ausgangspunkt für die im vergangenen Jahr entbrannte Diskussion ist das dauerhaft anhaltende Niedrigzinsniveau, welches zu sehr hohen Bewertungsreserven für festverzinsliche Papiere führte. Es wurden seinerzeit der BaFin Zahlen vorgelegt, nach denen sich die Bewertungsreserven auf festverzinsliche Wertpapiere der Lebensversicherer von rund 3 Mio. Euro Ende des Quartals 2011 auf 75 Mrd. Euro zum Ende des dritten Quartals 2012 erhöht hatten. Äußerst unglücklich in der Diskussion war der Aspekt, dass die Bewertungsreserven häufig

als Gewinne der Versicherer bezeichnet wurden. Dabei wurde jedoch nicht genau differenziert zwischen tatsächlichen Erträgen und den sogenannten Buchwerten, die am Ende der Laufzeit der festverzinslichen Papiere wieder Null betragen. Die bestehende gesetzliche Regelung führte dazu, dass Lebensversicherer gezwungen wurden, hoch verzinsten Papiere vorzeitig zu verkaufen – um nur auf dem Papier bestehende Buchgewinne an die dann ausscheidenden Lebensversicherungskunden hälftig auszahlen zu müssen.

Genau aus diesem Grund hatten die Koalitionsfraktionen von CDU/CSU/FDP im Bundestag eine Neuverteilung der Bewertungsreserven zu Lasten ausscheidender Versicherungsnehmer beschlossen, um die Risikotragfähigkeit der Lebensversicherer zu stärken. Letztlich kippte der Bundesrat das Gesetz wieder und es wurde in den Vermittlungsausschuss verwiesen. Dieser hat dann am 26. 2. 2013 entschieden, dass die sogenannten Altkunden von den Versicherungen ihre zugesagten Ansprüche behalten. Damit gab es keine Veränderung zu den bisherigen Aufteilungen der Bewertungsreserven, die den festverzinslichen Papieren zugrunde liegen.

Anhand dieses Themas wurde deutlich, dass letztlich die dauerhafte Beratung des Vermittlers gefragt ist, der den Kunden im Einzelnen begleitet und darüber informiert, mit welchen Garantiezinsen und Überschussbeteiligungen er zu rechnen hat.

Festzuhalten bleibt, dass von der derzeitigen gesetzlichen Regelung, wie Bewertungsreserven ausgeschüttet werden müssen, etwa 5 % aller Kunden mit Lebensversicherungen profitieren. Für den Rest, also 95 % der Kunden, sinkt dadurch die laufende Verzinsung ihrer Verträge.

Letztlich gilt es jedoch, die Interessen aller Versicherungsnehmer im Auge zu haben und zu vertreten. Eine vernünftige politische Lösung, die allen Kunden gerecht wird, ist daher erstrebenswert und wird für 2014 erwartet.



ZUSAMMENARBEIT MIT DEN VERTRETERVEREINIGUNGEN

Die Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen fand auch im Berichtszeitraum weiter auf hohem Niveau statt und konnte intensiviert werden. In den letzten Jahren hat mehr als die Hälfte aller 56 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 Dienstleistungs-



Vertretervereinigung des DEVK zu Besuch in der Geschäftsführung in Bonn

angebote 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 Versicherungsvertragsverträge, Nachträge zu solchen Verträgen und Provisionsänderungsvereinbarungen überprüfen zu lassen.

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 knapp 30 Mitgliederversammlungen präsent, überwiegend vertreten durch seinen Präsidenten Michael H. Heinz, und konnte über den Mehrwert einer BVK-Mitgliedschaft berichten und für die Doppelmitgliedschaft werben.

❖ 9. BONNER SPITZENTREFFEN

BVK-Präsident Michael H. Heinz lud am 26. 9. 2013 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 9. Spitzentreffen der deutschen Versicherungsvertreter in das Hotel Königshof in Bonn ein. Nach der Begrüßung durch den BVK folgten die Grußworte des AVV-Vorsitzenden Dieter Stein, der die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen aufrief, dem Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ beizutreten und die Ideen des Ehrbaren Kaufmanns so zu stärken.



Die Teilnehmer des Spitzentreffens

Es folgte ein Vortrag zum Thema „Compliance und Korruption – Erfahrungen aus Sicht eines Strafverteidigers“ von Rechtsanwalt Michael Weber-Blank von der Kanzlei Brandi in Hannover. Es schloss sich ein Vortrag zum Thema „Datenschutz, Verhaltenskodex und Compliance-Regeln – was ist notwendig, was ist zulässig, was muss akzeptiert werden“ vom Datenschutzexperten Arndt Halbach an, der seinerseits darauf hinwies, dass der BVK das Thema „Datenschutz“ als vermittlerrelevant erkannt habe und Lösungen für die Mitglieder anbieten werde.

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 „Der Ehrbare Kaufmann – richtungsweisend in die Zukunft“ – Positionen der deutschen Versicherungsvertreter nach der Bundestagswahl für ein zukunftsfähiges Berufsbild der Versicherungsvermittler, mit dem in Anlehnung an den Leitantrag des BVK-Präsidiums zur Jahreshauptversammlung in Oldenburg deutlich gemacht werden soll, dass die deutschen Versicherungsvermittler eine offensive Berufsbilddefinition erarbeitet haben, um eine erfolgreiche Zukunft mit einer starken Vermittlerschaft zum Wohle der Kunden und deren Bedürfnissen zu etablieren.



BONNER POSITIONEN



DIE VERMITTLER

Bonner Erklärung 2013

„Der Ehrbare Kaufmann –
richtungsweisend in die Zukunft“

Positionen der deutschen Versicherungsvertreter nach der Bundestagswahl für ein zukunftsfähiges Berufsbild der Versicherungsvermittler

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 am 26. September 2013 in Bonn die nachstehenden Positionen zum Berufsbild der Versicherungsvermittler in Deutschland und fordern die neugewählte Bundesregierung auf, die entsprechenden legislativen Rahmenbedingungen für die Zukunft der Versicherungsvermittler zu schaffen.

1. Berufsbild des Vermittlers

Aus berufspolitischer Sicht ist das Berufsbild des Vermittlers durch die unersetzliche sozial- und gesellschaftspolitische Bedeutung des Berufsstandes, den seit Jahrzehnten aus Beratungs- und Vermittlungstätigkeit entstandenen volkswirtschaftlichen Wohlstand und die zuverlässige und selbstverständliche Leistung einer von Vertrauen getragenen, oft lebenslangen Begleitung und Betreuung geprägt.

2. Ehrbarer Kaufmann

Der zukunftsfähige Vermittler nutzt die ethischen Leitlinien des vom BVK entwickelten „Ehrbaren Kaufmanns“ als Vorbild für sein Handeln. Er lehnt Vertriebssteuerung, die auf kundenfeindlichen Anreizsystemen basiert, als nicht bedarfsgerecht ab.

Die Bedürfnisse seiner Kunden sind Grundlage seines Handelns. Er fördert die Verbreitung dieser Tugenden aus der Überzeugung heraus, dass sie gleichzeitig auch als Vorbild für andere Branchen der Wirtschaft und Bereiche des Lebens gelten können.

3. Der Vermittler als Unternehmer

Der zukunftsfähige Vermittler denkt und lebt das Selbstverständnis des Unternehmers. Der Wert einer beratenden, vermittelnden und betreuenden Tätigkeit begründet unabhängig von der jeweiligen Vertriebs- oder Vergütungsform das Ansehen des Vermittlers als Unternehmer. Er führt seinen Vermittlerbetrieb mit dem Anspruch eines angesehenen, ethisch integren, seinen Kunden und Mitarbeitern gegenüber verantwortungsbewussten Unternehmers. Er führt 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 eine Provisionsbegrenzung, Verlängerung der Stornofristzeit sowie verbraucherfeindliche Bürokratisierung ablehnt. Er tritt seiner gesellschaftlichen und politischen Bedeutung entsprechend als selbstbewusster Unternehmer auf, beeinflusst sein privates und öffentliches Umfeld als Vorbild und engagiert sich solidarisch für die Belange seines Berufsstandes.

4. Fortbildung zur Sicherung der Qualifikation

Der zukunftsfähige Vermittler erkennt lebenslanges Lernen als selbstverständliche Voraussetzung für seine berufliche Tätigkeit. Er bildet seine beruflichen, persönlichen und methodischen Kenntnisse und Fähigkeiten auch über die branchenüblichen Minimalanforderungen hinaus ständig aus.

5. Compliance und Datenschutz

Der zukunftsfähige Vermittler beachtet bei seiner Tätigkeit die erforderlichen Regelungen zur Compliance und zum Datenschutz als selbstverständliche Minimalanforderung.

Seinem ethischen und unternehmerischen Selbstverständnis als verantwortungsvoll handelnder Kaufmann entsprechend, verpflichtet er sich der Einhaltung von Recht und Gesetz, einer möglichst weitgehenden Transparenz und der Bereitschaft zur offenen Kommunikation über die Leitlinien seiner Vermittlungstätigkeit als sinn- und existenzstiftende Basis seines Handelns.

Der BVK stellt dafür die notwendigen Zahlen, Daten und Fakten, das Know-how und die Instrumente zur Verfügung und bietet den Versicherungsvermittlern Unterstützung und Beratung in allen Bereichen von Compliance und Datenschutz an.

6. Fazit

Die deutschen Versicherungsvermittler werden das Selbstbewusstsein des zukunftsfähigen, anerkannten und ehrbaren Kaufmanns und Unternehmers weiterentwickeln und es in aller Deutlichkeit an alle Beteiligten kommunizieren.

Die deutschen Versicherungsvermittler fordern alle Beteiligten aus Wirtschaft, Politik und Öffentlichkeit auf, sich mit ihnen gemeinsam aktiv an dieser Neuausrichtung des Berufsstandes zu beteiligen.

Die deutschen Versicherungsvermittler sehen in der Neugestaltung ihres Berufsbildes nicht nur eine originäre berufsständische Aufgabe, sondern darüber hinaus die Alternativlosigkeit der Umorientierung, um die demografischen, die Reputations- und die ungeklärten Produkt- und Geschäftsmodell-Fragen beantworten zu können.

Die deutschen Versicherungsvermittler werden über ihre berufsständische Vertretung ein besonderes Engagement in einen kollaborativen Überzeugungs-, Denk- und Arbeitsprozess mit den Versicherungsunternehmen legen. Der BVK wird hier mit konkreten Vorschlägen verdeutlichen, dass eine erfolgreiche Zukunft der deutschen Assekuranz untrennbar mit einer starken Vermittlerschaft, die nach dem neuen Berufsbild des BVK arbeitet, verbunden ist.

Die deutschen Versicherungsvermittler propagieren einen gleichberechtigten Dreiklang der Komponenten Qualifikation, Unternehmereigenschaften und Ethik des Ehrbaren Kaufmanns als einzige denkbare Grundlage für ein neues Berufsbild, das den kommenden Anforderungen einer sich stark verändernden Welt der gesamten Assekuranz und der Bedürfnisse ihrer Kunden zukunftsfähig begegnen kann.

Nur ein klares Bekenntnis Aller zum dargestellten Berufsbild des Vermittlers kann auf Dauer die Versorgung der Verbraucher mit der notwendigen Absicherung der Lebens-

risiken und der Altersvorsorge gewährleisten und dem Berufsstand zu der Anerkennung und Wertschätzung verhelfen, die ihm aufgrund seiner Bedeutung zukommt. Als tragender Pfeiler unseres Sozialstaates erfüllt er eine unverzichtbare sozial- und gesellschaftspolitische Aufgabe. Wir erwarten, dass die Politik diesem Umstand angemessen Rechnung trägt und auf negative pauschalierende Äußerungen über Versicherungsvermittler verzichtet.

Bonn, 26. September 2013





VERTRIEBSRECHTSSYMPOSIUM

Am 2. 10. 2013 veranstaltete der BVK gemeinsam mit der Forschungsstelle für Versicherungswesen an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster und der Kanzlei Friedrich Graf von Westphalen das erste Versicherungsvertriebsrechtssymposium. Zahlreiche Teilnehmer aus Wissenschaft, Justiz, Anwaltschaft, Verwaltung, Politik, Vermittlerschaft und Versicherungsunternehmen diskutierten über praxisnahe Themen aus dem Vermittlerrecht. Ziel der Veranstaltung war es, im Sinne der Rechtsfortbildung zu bisher ungeklärten Fragen in Rechtsprechung und Literatur zu tragfähigen Ergebnissen zu kommen.

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



Die drei Themen „Bestandswegnahme durch das Unternehmen“, „Ausgleichsanspruch und Anrechnung der Provision aus übertragenen Beständen“ und „Eigenkündigung und Ausgleichsanspruch“ wurden zunächst in Form von Kurzvorträgen durch Vertreter aus der Wissenschaft, der anwaltlichen Praxis und aus dem Vertriebsrecht dargestellt. Die Vorstellung der Agenda und die Moderation übernahm Prof. Dr. Petra Pohlmann.

Nach jedem Themenblock diskutierten die Teilnehmer über die Auslegung des Gesetzes und die Erfahrungen aus der Branche. Die Teilnehmer waren sich darin einig, dass es noch einige offene Fragen gibt, und zeigten sich dahingehend aufgeschlossen, die Veranstaltungsreihe auch im nächsten Berichtsjahr fortsetzen zu wollen.

BVK-STUDIE „BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KONSEQUENZEN EINES SYSTEMWECHSELS IN DER VERGÜTUNG VON VERSICHERUNGSVERMITTLERN“

Die zunehmende Regulierung in den Entwürfen der IMD II (Versicherungsvermittlerrichtlinie), der MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) und der PRIIPs (Package Retail Investment Products), aber auch Vorhaben der deutschen Politik, wie die Förderung der Honorarberatung und Beschneidung des Provisionsvertriebs, gefährden die Existenz der selbständigen Versiche-



Prof. Dr. Matthias Beenken

rungsvermittler. Eine Ursache der Überregulierung ist die zum Teil ideologisch geführte Diskussion über Provisionsvergütungen der Versicherungsvermittler und die Priorisierung der Honorarberatung durch Teile der Politik und Verbraucherschützer. Das hat den BVK veranlasst, eine wissenschaftliche Studie bei den renommierten Branchenkennern und Wissenschaftlern Prof. Dr. Matthias Beenken und Prof. Dr. Michael Radtke von der Fachhochschule Dortmund in Auftrag zu geben.

In der Studie „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern“ stellen die Professoren fest, dass es trotz einzelner Fehlentwicklungen im Versicherungsvertrieb kein generelles Marktversagen gibt. Nach ihrer Ansicht wird in der gegenwärtigen Diskussion zu sehr auf Basis der „Anreiz-Beitrags-Theorie“ argumentiert. Danach erscheint es plausibel, dass sich ein Vermittler ausschließlich nach den Interessen

des Versicherers ausrichtet, weil der ihm Vergütungen und andere Anreize verspricht. Auf verhaltensökonomischer Basis kann dagegen belegt werden, dass Vermittler auch den langfristigen Nutzen ihres Kunden berücksichtigen, um ihr Geschäft nachhaltig betreiben zu können und ihren guten Ruf nicht zu gefährden.

Selbst ohne Regulierung leidet der Vertrieb

Die Studie bewertet die verschiedenen politischen Vorschläge zur Regulierung des Vertriebs wie eine Offenlegung der Provisionen, eine Förderung der Honorarberatung gegen eine vom Kunden zu zahlende Gebühr sowie Maßnahmen, die den Vertrieb von Produkten mit einkalkulierter Provision unattraktiv erscheinen lassen. Dazu werden drei Szenarien gebildet. Im Basisszenario treten schon allein wegen des nachteiligen makroökonomischen Umfelds für die Vorsorge über Versicherungen – Stichwort Niedrigzinsen durch die Geld- und Haushaltspolitik der Europäischen Union – Rückgänge der erwarteten künftigen Abschlusserfolge auf. In den beiden weiteren Szenarien werden unterschiedlich weitgehende Regulierungen unterstellt, vom Zwang zur Kostenoffenlegung (hard disclosure) bis hin zum Courtageverbot in der Lebensversicherung, der Verteilung der Abschlussprovision auf die Laufzeit und der Förderung der Honorarvermittlung.

Bis zu 45 % verlassen den Markt

Über einen Zeitraum von drei Jahren prognostizieren die Autoren, dass von heute 89.000 hauptberuflich tätigen Vertreter- und Maklerbetrieben zwischen 30 und 45 Prozent aus dem Markt ausscheiden werden. Besonders betroffen sind dabei Existenzgründer, während ältere Vermittler zunächst durch Personalentlassungen und andere Kostensenkungsmaßnahmen versuchen werden, Provisionsausfälle zu kompensieren, ehe auch sie bei Unterschreiten eines Mindestgewinns aus der selbständigen Tätigkeit ausscheiden.

Immer weniger Haushalte mit Vorsorge

Wenn Versicherungsvermittler fehlen, wird auch die Vorsorge der Haushalte stagnieren oder sinken, so eine weitere Vorhersage der Studie. Exemplarisch zeigt sie

Entwicklung des Bestands an hauptberuflichen Versicherungsvermittlerbetrieben

Szenario	Ausschließlichkeit		Makler / Mehrfachvertreter		Gesamt	
	Ausgangssituation	59.000	100 %	30.000	100 %	89.000
Basisszenario	42.314	72 %	20.109	67 %	62.423	70 %
Szenario 2	37.755	64 %	17.681	59 %	55.436	62 %
Szenario 3	31.653	54 %	17.665	59 %	49.317	55 %

Quelle: BVK (Hrsg.), Studie „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern“

Entwicklung der Ausstattung der Haushalte mit Vorsorgeprodukten

Versicherungsart	Szenario	2013	2015	2017
Private Rente	Ausgangssituation	26,8 %	28,8 %	30,0 %
	Basisszenario	26,8 %	27,4 %	27,4 %
	Szenario 2	26,8 %	27,1 %	26,7 %
	Szenario 3	26,8 %	26,7 %	26,2 %
Berufs-/Erwerbsunfähigkeitsversicherung	Ausgangssituation	25,1 %	25,7 %	26,2 %
	Basisszenario	25,1 %	24,8 %	24,3 %
	Szenario 2	25,1 %	24,5 %	23,9 %
	Szenario 3	25,1 %	24,3 %	23,5 %

Quelle: BVK (Hrsg.), Studie „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern“

an der privaten Rentenversicherung und der privaten Berufs-/Erwerbsunfähigkeitsversicherung, dass selbst in einem relativ kurzen Zeitraum mit erheblichen Rückgängen zu rechnen ist. So könnte in vier Jahren die Ausstattung mit Rentenversicherungen um fast vier Prozentpunkte unter derjenigen liegen, die mit der derzeitigen Vermittlungsleistung hochgerechnet zu erreichen ist. In der Berufs-/Erwerbsunfähigkeitsversicherung wird der ohnehin schon geringe Ausstattungsgrad von 25,1 % der Haushalte um 1,6 % sinken, dabei könnte der Ausstattungsgrad bei unveränderter Vermittlungsleistung um 1,1 % steigen.

Vorsorge und Existenzgründung müssen gefördert werden

Die Studienautoren ziehen das Fazit, dass der Gesetzgeber den geplanten Einschnitten in der wirtschaftlichen Entfaltungsmöglichkeit von Vermittlern durch adäquate Fördermaßnahmen begegnen muss. Diese sind notwendig, damit die Bevölkerung auch trotz der Niedrigzinssituation weiterhin freiwillig Vorsorge betreibt. Anderenfalls droht vermehrte Hilfsbedürftigkeit im Alter oder bei vorzeitigem Verlust des Arbeitseinkommens, die durch die Sozialleistungsträger auszugleichen ist.

Nach Meinung des BVK wird die Politik die von ihr selbst gesteckten Ziele einer Verbesserung der privaten Vorsorge nur mit den Vermittlern erreichen, die mit hoher Fachkompetenz die Mitbürgerinnen und Mitbürger von der Notwendigkeit des Konsumverzichts für eine privat finanzierte Altersvorsorge überzeugen. Als tragender Pfeiler unseres Sozialstaates erfüllen sie eine unverzichtbare sozial- und gesellschaftspolitische Aufgabe.

Die Studie kann auf der Homepage des BVK unter www.bvk.de/bvk-studie heruntergeladen werden.



INITIATIVE EHRBARER KAUFMANN

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



Das VEVK-Präsidium: Ludger Theilmeier (Präsident), Niels Weinhold, Peter Pietsch und Dieter Stein (Vizepräsidenten)

GRÜNDUNG 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. Bei der konstituierenden Sitzung wählten die acht Gründungsmitglieder, darunter das Präsidium des BVK und verdiente Versicherungsvermittler, aus ihrer Mitte den Ehrenpräsidenten des BVK, Ludger Theilmeier, zum Gründungs-Präsidenten. Peter Pietsch, Dieter Stein und Niels Weinhold wurden zu Vizepräsidenten gewählt. Der VEVK (www.vevk.de) ist im Vereinsregister Hamburg unter der Nr. 21670 eingetragen.

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.



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.)

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 (Bündnis 90/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 Mi-

chael 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. sowie Dieter Schollmeier, Vorsitzender der VVK Vereinigung der ERGO Victoria Versicherungskaufleute e. V.

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
- 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 IHK'n, 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 bisher 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 des Alters und der Lebensrisiken der Bevölkerung entspricht.

❖❖❖ GRUNDSÄTZE / AUSGLEICHSANSPRUCH

Die zwischen den Verbänden vereinbarten „Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs“ standen auch im vergangenen Geschäftsjahr im Fokus der Verhandlungen zwischen BVK, GDV und PKV-Verband.

Mittlerweile hat der GDV in einem Rundschreiben an seine Mitgliedsunternehmen klargestellt, dass dem Versicherungsvertreter auch ein Ausgleichsanspruch bei dynamischen Rentenversicherungen zusteht. In seinem Rundschreiben führt der GDV aus, dass sich die „Grundsätze Leben“ dem Wortlaut nach zwar nur auf die dynamische Lebensversicherung beziehen, jedoch die rechtliche Situation bei den anderen dynamischen Versicherungen mit Beitragscharakter vergleichbar seien.

Darüber hinaus befasste sich der BVK auch mit der Frage der Ausgleichspflicht bei nichtdynamischen Rürup/Basis-Renten. Da die „Grundsätze Leben“ den durch die Rürup/Basis-Renten-Verträge beim Versicherer verbleibenden Vorteil nicht abbilden und ausgleichen, jedoch ein durch die mögliche Vertragserweiterung ausgleichspflichtiger Tatbestand entstanden sein könnte, müsse dieser ebenfalls nach den „Grundsätzen Leben“ zusätzlich geltend gemacht werden.

Hinsichtlich der „Grundsätze Kranken“ hat der BVK ebenfalls Beratungen geführt.

Sowohl in schriftlichen als auch mündlichen Verhandlungen setzte sich der BVK für eine Anpassung der Grundsätze ein. Die Partner zeigten sich diesbezüglich gesprächsbereit und standen den BVK-Argumenten offen gegenüber.

Die im vergangenen Geschäftsjahr stattgefundenen konstruktiven Gespräche zur Anpassung der Grundsätze sollen auch 2014 fortgesetzt werden.



QM / ZERTIFIZIERUNG

Die Zertifizierung einer Versicherungsagentur kann über ein implementiertes und funktionierendes Qualitätsmanagement-System (QM) nach DIN EN ISO 9001 nachgewiesen werden. Die im Zusammenhang mit dieser Zertifizierung angebotene Maßnahme hat zum Ziel, ein systematisches und strukturiertes Vorgehen innerhalb der Prozessabläufe einer Agentur sicherzustellen. Sie wird allgemein als Gütesiegel für optimierte und kontrollierte Prozessabläufe angesehen. Dem Kunden wird eine gleichbleibende geprüfte Servicequalität geboten, die ein hohes Dienstleistungsniveau, optimierte Betreuung und konsequente Kundenorientierung zum Ziel hat. Qualitätsbewusstes Handeln hat für alle Vermittlerbetriebe hohe Bedeutung, die zukünftig noch zunehmen wird. Im Rahmen der Verschärfung des Wettbewerbs und konsequenter Budgetierung sind geregelte und flüssige Routineprozesse, ein aufmerksamer und freundlicher Kundenumgang sowie die Qualität der Beratungsdienstleistung entscheidende Faktoren, um im Wettbewerb bestehen zu können.

Der BVK hat deshalb ein ganzheitliches Konzept zur Einführung eines Qualitätsmanagement-Systems im Versicherungsvermittlerbetrieb mit anschließender Zertifizierung erarbeitet. Hierzu wurde ein exklusiver Rahmenvertrag der BVK-Dienstleistungs GmbH mit den Firmen McZert und TÜg geschlossen.

Allen BVK-Mitgliedern steht damit ein ausgefeiltes inhaltliches Konzept (Seminare und Trainings) zur Verfügung, das zu attraktiven Preisen genutzt werden kann.

Die bisher positive Resonanz zeigt sich an einigen Teilnehmerstimmen:

- „Die Innovationskraft unseres Unternehmens wurde deutlich gesteigert seit Einführung des zertifizierten QM-Systems.“
- „Die Zertifizierung ist ein hocheffizientes Instrument der eigenen Agenturentwicklung.“
- „Wir analysieren aufkommende Fehler anhand des QM-Systems präzise und erleben einen dynamischen Prozess, an dem unsere Mitarbeiter mit Freude mitwirken.“
- „Die Zertifizierung passt hervorragend zum Projekt Ehrbarer Kaufmann.“
- „Ohne den BVK hätten wir nicht so günstig und effektiv unsere Unternehmensentwicklung vorantreiben können.“



RATING

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 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 langfristige faire Partner sind. Deshalb rief der BVK 2009 die Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“ ins Leben, die 2013 bereits in die fünfte 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.

*Exzellente
Rating-Urkunde
für die Continentale...*



... sowie für die LVM Versicherung

Bei den bisherigen 25 Ratings haben sich die teilnehmenden Versicherer einmal oder über mehrere Jahre durch das mandatierte Rating-Verfahren überprüfen 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 sechste Runde des Ratings für das Jahr 2014 wurde bereits gestartet.



INITIATIVE „GUT BERATEN“

Weiterbildung professionalisieren – Fach- und Beratungskompetenz stärken; dies ist das Motto der Initiative „gut beraten“, die eine gute Qualifikation als beste Voraussetzung für die Zukunft der selbständigen Versicherungsvermittler begleitet.

Zu einem hohen Qualifikationsniveau der Vermittler gehört neben einer soliden Basisausbildung deshalb auch eine regelmäßige Weiterbildung. Für Versicherungsvermittler mit professionellem Berufsverständnis ist das eine Selbstverständlichkeit.

Mit der freiwilligen Initiative „gut beraten“ – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland – wollen die Trägerverbände, deren Gründungsmitglied der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) ist, das Weiterbildungsengagement der Vermittler in puncto Fach- und Beratungskompetenz stärken. Bereits heute gibt es ein umfassendes Weiterbildungsangebot für Ver-

sicherungsvermittler. Mit der gemeinsamen Initiative, die sich an den Weiterbildungsregeln der Ärzteschaft orientiert, wollen die beteiligten Verbände diese Weiterbildung besser strukturieren und transparenter machen.

Während die Erstqualifikation vor Beginn der Vermittlertätigkeit bereits durch den Gesetzgeber geregelt ist, will die Branche mit ihrer freiwilligen Initiative die regelmäßige Weiterbildung während des gesamten Berufslebens weiter professionalisieren. Künftig werden solche Bildungsmaßnahmen honoriert, die die



*Die Trägerverbände
der Initiative
„gut beraten“.
Für den BVK
Michael H. Heinz,
Dr. Wolfgang Eichele,
Ulrich Zander und
Gerald Archangeli*

Fach- und Beratungskompetenz der Vermittler weiterentwickeln und somit einer besseren Kundenberatung dienen. Versicherungsvermittler sammeln für die Teilnahme an entsprechenden unternehmensinternen und externen Bildungsmaßnahmen Weiterbildungspunkte.

Die Weiterbildungsinitiative basiert auf einer freiwilligen Teilnahme. Sie orientiert sich an den eingeführten Weiterbildungssystemen der freien Berufe, in denen Bildungsaktivitäten durch das Sammeln von Weiterbildungspunkten gegenüber der Öffentlichkeit transparent gemacht werden. Ein Punkt entspricht dabei einer Lerneinheit von 45 Minuten. Nach dem Erreichen von 200 Punkten in fünf Jahren erhält ein Vermittler ein unternehmensübergreifendes Zertifikat – einen Nachweis über seine Teilnahme an der Initiative bekommt er bereits nach einem Jahr. So kann er seine Weiterbildung auch gegenüber seinen Kunden transparent machen und dokumentieren.

Für BVK-Mitglieder heißt dies, dass sie dann auch für besuchte Seminare der BVK-Bildungsakademie und für bestimmte Fachvorträge und Workshops Bildungspunkte erhalten können. Der BVK als einer der Trägerverbände dieser 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.

*Gerald Archangeli,
BVK-Vizepräsident*



❖❖❖ GELDWÄSCHEPRÄVENTION

Grundsätzlich sind Versicherungsvertreter und -makler, 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.

Damit haben Vermittler gesetzlich vorgeschriebene Sorgfaltspflichten zu erfüllen und die Verpflichtung, den zuständigen Behörden gegenüber eigenständig Geldwäscheverdachtsmeldungen abzugeben.

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 Geldwäscherprävention gebeten.

Die Arbeitsgruppe des BVK hat daher bereits im Jahr 2012 in der „Versicherungsvermittlung“ die Mitglieder mit Nachdruck darauf hingewiesen, dass Sorgfaltspflichten im Hinblick auf die Vermeidung von Geldwäsche vermittlerseitig einzuhalten sind. Die Verbandsaktivitäten im Hinblick auf die Information der Mitglieder werden noch verstärkt, indem wir unsere Mitglieder informieren und somit für das Thema sensibilisieren.



AGENTUR IN NOT

Im Berichtszeitraum wurde in Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e. V. (AVV) und der ÖRAG Rechtsschutzversicherung ein Notfall-Leitfaden für Versicherungsvermittler entwickelt.

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

Die zu dieser Thematik zu regelnden Punkte wurden sowohl in einem Artikel in der „Versicherungsvermittlung“ Ausgabe 11/12/2013 als auch in der Mitglieder-Info Nr. 58 dargestellt. Diese sind:

1. Wer übernimmt die Vertretung in der Agentur und erhält entsprechende Vollmacht durch den Agenturinhaber?

2. Wo liegen die Zugangsberechtigungen bzw. die Zugangscodes / Schlüssel, um Zugang zu allen Programmen, Lizenzen oder Schließfächern zu erhalten?
3. Es sollten ein Vermögensverzeichnis, ein Verzeichnis über Bankverbindungen und eine entsprechende Bevollmächtigung im Vorhinein erstellt werden.
4. Alle notwendigen Verträge, die die Agentur betreffen, dazu gehören Handelsvertreterverträge und deren Nachverträge in vollständiger Form sowie Versicherungsverträge, Mietverträge, Leasingverträge etc., sollten geordnet im Notfall vorhanden sein.
5. Der Vertreter / Erbe sollte darüber informiert sein, wie es bei den Provisions-einnahmen um die Frage der Stornogefahr und damit das „Behalten dürfen“

*Rechtsanwalt Werner Fröschén,
BVK-Bereichsleiter*



- der Provisionen im Einzelnen bestellt ist. Hierzu sollte eine Aufstellung vorhanden sein, welche ständig auf den neuesten Stand gebracht wird.
6. Für den Fall des Todes sollte eine Nachlassregelung vorhanden sein.
 7. Für den Fall des Todes sollte darüber informiert werden, welche Auswirkungen dies aufgrund möglicher Regelungen im Agenturvertrag für die Agentur hat.

Als erweiterter Notfall in der Agentur wurde der Tatbestand der fristlosen Kündigung angesehen.

Zu diesem Thema sollen die Mitglieder im Notfall 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.



BERATUNG DER MITGLIEDER

Die für viele Mitglieder bekannteste Dienstleistung des Verbandes ist die im Mitgliedsbeitrag enthaltene Beratung der Mitglieder durch die Mitarbeiter der Geschäftsführung. Vom ersten Tag der Mitgliedschaft an kann sich der Versicherungs- und Bausparkaufmann durch die in der Geschäftsführung tätigen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte sowie Diplom-Volkswirte in allen Fragen der beruflichen Tätigkeit beraten lassen.

Die häufigsten Anfragen, die im Jahre 2013 Gegenstand der Rechtsberatung durch die Geschäftsführung waren und im Vordergrund der Interessen der anfragenden Mitglieder standen, betrafen (alphabetisch):

- | | |
|--|--|
| ■ Altersvorsorge | ■ IHK-Mitgliedschaft |
| ■ Arbeitsrecht | ■ Internetvertrieb |
| ■ Aufhebungsvertrag | ■ Kündigung durch Unternehmen |
| ■ Ausgleichsanspruch | ■ Nebentätigkeit |
| ■ Bausparen | ■ Provisionskürzungen |
| ■ Bestandsentzug | ■ Qualifikation des Vermittlers |
| ■ Betriebswirtschaft | ■ Regeln für Finanzanlagenvermittler |
| ■ Datenschutz | ■ Rentenversicherungspflicht |
| ■ Eigenkündigung | ■ Stornoreserve / Stornohaftung
und Haftungsdauer |
| ■ Erlaubnis
nach der Gewerbeordnung | ■ Unternehmenszusammenschluss |
| ■ Finanzdienstleistung | ■ VAG-Änderungen |
| ■ Freistellung
und Freistellungsvergütung | ■ Wechsel der Vertriebsart |
| | ■ Wettbewerbsrecht |

Die Beratungskontakte beliefen sich im Berichtsjahr, belegt durch stichprobenartige Hochrechnung, auf 14.256, 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 beratende 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. Darin spiegelt sich auch langfristig die gesetzliche Änderung und die damit verbundene Verlängerung der Stornohaftungszeiten wider.

Beratung der Mitglieder

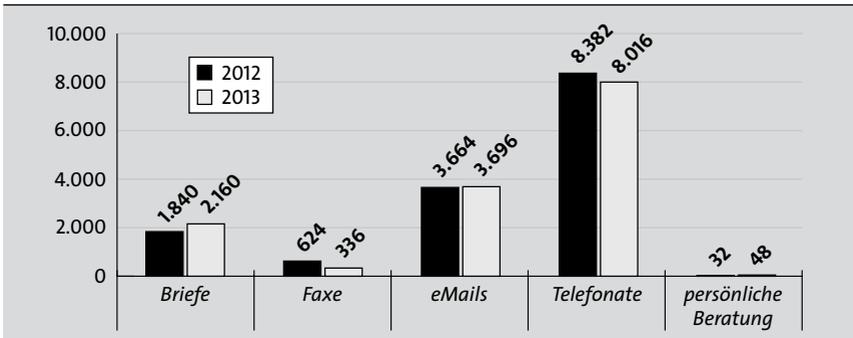
Insgesamt ist festzustellen, dass die Anfragen per E-Mail, neben den Telefonberatungen, einen wesentlichen Teil der Beratung ausmachen.

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, ist der Differenzbetrag zum Mitgliedsbeitrag einmalig günstig, zumal die außergerichtliche rechtliche Beratung und Vertretung gegenüber dem Versicherungsunternehmen durch Rechtsschutzversicherungen nicht getragen werden.



BVK-Fachteam: Judith John, Angelika Römhild, Christoph Gawin (Pressereferent), Werner Fröschen, Dieter Meyer, Anja C. Kahlscheuer und Hubertus Münster (v. l.) sowie Ariane Kay (nicht im Bild)

Mitgliederberatung durch die Geschäftsführung 2013 nach Art der Anfragen





RECHTSSCHUTZ

Im Berichtszeitraum mussten nicht einmal 5 % aller Rechtshilfefälle als Rechtsschutzfall 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 angeboten werden kann.

Im Berichtszeitraum betrafen die meisten Fälle, in denen die Mitglieder die Übernahme von Prozesskosten erhielten, die Bereiche Provisionsrückforderungen bzw. Provisionsforderungen, Ausgleichsanspruch, Nichtberechtigung der fristlosen Kündigung und die Forderung nach einer Abrechnung und dem Buchauszug. Da sich manche Prozesse mit mehreren Fragen beschäftigten, gab es für einzelne Themenbereiche Mehrfachnennungen.

Insoweit entfielen auf Provisionsforderungen der Mitglieder 23 %, auf Fragen zu Provisionsrückforderungen aufgrund von Stornierung 31 %, auf Fragen des Ausgleichsanspruchs 12 %, Abrechnungen/Buchauszug 11 %, fristlose Kündigung 8 % und Sonstiges 15 %.

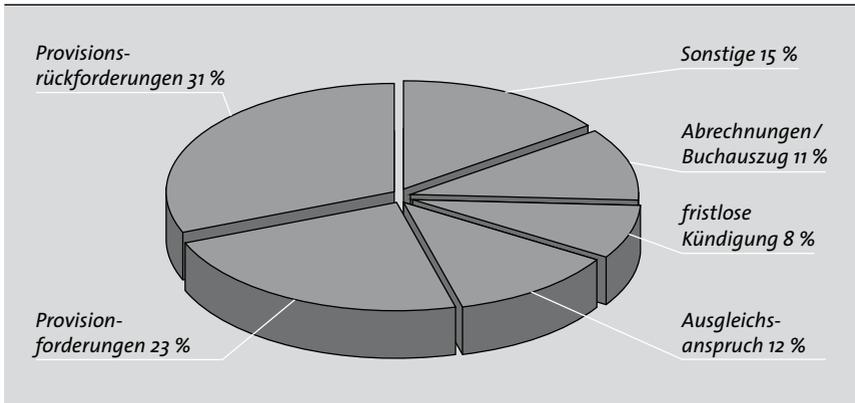
Die BVK-Rechtshilfe gliedert sich in drei Stufen, nämlich:

1. Die unmittelbare Beratung der Mitglieder ab dem ersten Tag der Verbandsmitgliedschaft durch die Rechtsanwälte/innen und Diplom-Volkswirte/innen.
2. Die außergerichtliche Vertretung der Mitglieder gegenüber den Versicherungsunternehmen bei Auseinandersetzungen mit der vertretenen Gesellschaft bzw. bei Streitigkeiten aus Courtagevereinbarungen.
3. Die Übernahme von Prozesskosten bei Klagen von Unternehmen gegen den Versicherungsvermittler und dessen Klage gegen das Versicherungsunternehmen nach einem vorausgegangenem erfolglosen außergerichtlichen Vermittlungsversuch durch den BVK.

Die Rechtshilfe ist zugleich auch ein außerordentliches Modell für die Mitglieder, die im Streit mit ihrem Unternehmen liegen. Der weit überwiegende Teil aller Streitigkeiten zwischen Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen wird durch die Vertretung des BVK im Interesse der Mitglieder und zu deren

Gunsten entweder gelöst oder durch Vergleich abgeschlossen oder aber wegen mangelnder Erfolgsaussicht nicht weiterverfolgt. In all diesen Fällen kommt es nicht zu einem gerichtlichen Klageverfahren, in dem zu oft erst nach Jahren und 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 einer gerichtlichen Entscheidung kommt.

Rechtsschutzfälle nach Prozessgegenstand (Mehrfachnennung möglich)



STRAFRECHTSSCHUTZ

Im Berichtszeitraum wurde die in Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) geschaffene Möglichkeit, direkt bei der ÖRAG-Rechtsschutz eine Spezial-Strafrechtsschutzversicherung 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 einer Ordnungswidrigkeit sowie einen Disziplinar- und Standesrechtsschutz für die Verteidigung gegen Disziplinar- und Standesrechtsverfahren. Eine Nachmeldung ist dabei unbegrenzt.

❖❖❖ 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: Provisionsvertrieb versus Honorarberatung, Provisionsabgabeverbot und Risiken staatlicher Eingriffe in den Versicherungsmarkt.

❖❖❖ 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 57 Informationsschriften zur Verfügung. Die Infos können in Papierform angefordert oder über Internet (zu finden im internen Teil von 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)	Ausgleichsanspruch – Besteuerung (2)
Agenturvertrag – BVK-Mustervertrag (10)	Ausgleichsanspruch – Grundsätze (16)
Agenturwerbung (24)	Ausspannen von Kundenverträgen –
Anstellungsvertrag	Umdeckung (44)
für Innendienstmitarbeiter	Beratungspflichten (51)
(tariffrei) (33)	Beratungsprotokoll –
Aufhebungsvereinbarung (47)	Form und Archivierung (49)
Ausbildungsvergütung (13)	Berichts- und Informationspflicht (20)

- Bestandsanalyse (59)
- Buchauszug – Checklisten (4)
- Datenspeicherung
 - und -übermittlung –
 - Rechte an Kundendaten (30)
- Dokumentations-
 - und Beratungspflichten (31)
- Entzug von Beständen (23)
- EU-Richtlinie über
 - Versicherungsvermittlung (1)
- Existenzgründungscheckliste (22)
- Fahrstuhlprovisionen (43)
- Firmenname –
 - wie darf und wie muss
 - man sich benennen? (8)
- Freibeträge
 - für Lebensversicherungen (27)
- Freistellung (32)
- Geldwäschegesetz (61)
- GmbH-Gesellschaftsvertrag –
 - Muster (34)
- Gut beraten (60)
- Haftungsfragen – Makler (14)
- Handelsrechtsreform –
 - Rechtsformenbenennung (3)
- Haupt- und neben-
 - berufliche Tätigkeit (28)
- Honorarberatung (25)
- Informations-, Beratungs-
 - und Dokumentationspflichten (48)
- Korrespondenzpflicht
 - bei Maklerauftrag (50)
- Kostentragungspflicht
 - des Versicherers (52)
- Kundenschutz (56)
- Kündigung, fristlose –
 - Rechte des Vermittlers (17)
- Kündigung des Vertragsverhältnisses
 - durch Unternehmen (5)
- Maklervertrag –
 - Muster mit Kommentar (15)
- Nachfolgeregelung
 - des Versicherungsvermittlers (19)
- Notfall in der Agentur (58)
- Nachvertragliche
 - Wettbewerbsregeln (11)
- Nichtannahme von Verträgen –
 - Ansprüche des Vermittlers (42)
- Provisionssysteme (46)
- Provisions- und Courtageanspruch
 - bei Vertragsende (53)
- Rechtshilfe / Rechtsschutz (26)
- Scheinselbständigkeit (21)
- Steuern in der Agentur (18)
- Stornoreserve –
 - Provisionsrückforderungen (35)
- Tarifvertragliche Bindung (9)
- Telefonmarketing (55)
- Untervertretervertrag –
 - Muster mit Kommentierungen (38)
- Ventil-Lösung (12)
- Veräußerung
 - eines Maklerbestandes (29)
- Vermögensschaden-
 - Haftpflichtversicherung (57)
- Versicherungsvermittlerrecht 2006 –
 - neuer Entwurf
 - der Bundesregierung (41)
- Versicherungsvermittlerrecht –
 - Übergangsbestimmungen (45)
- Vertriebswege: Einfirmenvertreter,
 - Mehrfachvertreter, Makler (7)
- Weisungsgebundenheit (54)
- Wert einer Agentur (36)

❖ 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:

- Urteil des OLG Naumburg vom 24. 5. 2012 (9 U 218/11) zum Thema: Honorarberatung für alle? Vermittlung einer Nettopolice durch Versicherungsvertreter auf Grundlage einer eigenständigen Vergütungsvereinbarung.
- Urteil des Landgerichts Potsdam vom 14. 10. 2011 (51 O 46/11) zum Thema: Das Gericht erläutert die Bedeutung des Begriffs „Korrespondenzmakler“.
- Urteil des Brandenburgischen Oberlandesgerichts vom 23. 10. 2012 (11 U 90710) zum Thema: Sachwalterstellung des Maklers; die Verpflichtung des Versicherungsmaklers zur Vermittlung eines passenden Versicherungsschutzes und damit zu der notwendigerweise vorangehenden Beratung und Bedarfsermittlung stellt sich als Hauptleistungspflicht dar.
- Urteil des Landgerichts Dortmund vom 24. 2. 2012 (2 O 144/11) zum Thema: Maklerfragebogen, die in einem Formular des Maklers gestellten Gesundheitsfragen sind grundsätzlich keine Fragen des Versicherers.
- Beschluss des Verwaltungsgerichts Neustadt an der Weinstraße vom 15. 1. 2013 (4 L 1076/12.NW) zum Thema: Rechtmäßigkeit des Widerrufs einer Maklererlaubnis durch die Industrie- und Handelskammer für die Pfalz.
- Urteil des BGH vom 16. 1. 2001 (XI ZR 113/00) zum Thema: Tippgeberprovisionen, Schmiergelder – aufgegriffen im Zusammenhang mit der aktuellen Diskussion um das Thema Provisionsabgabe und Provisionsabgabeverbot.
- Urteil des OLG München vom 12. 1. 2011 (7 U 4798/09) zum Thema: Geltung der „Kickback“-Rechtsprechung für Anlageberater.
- Urteil des BGH vom 29. 5. 2013 (IV ZR 165/12) zum Thema: Das Gericht bezeichnet die Korrespondenzpflicht des Maklers als vertragliche Nebenpflicht.

- Urteil des Landgerichts München vom 17. 2. 2012 (3 HKO 9620/11); Beschluss des OLG München vom 7. 8. 2012 (23 U 1691/12); Urteil des Landgerichts Krefeld vom 27. 1. 2010 (7 O 96/09) zum Thema: Fristlose Kündigung des Agenturvertrags durch Versicherer.
- Urteil des OLG Oldenburg vom 22. 8. 2013 (8 U 66/13) zum Thema: Verurteilung eines Anlageberaters zu Schadensersatz; besondere Pflichten im Zusammenhang mit Finanzanlagenvermittlung und -beratung.
- Urteil des LG Hamburg vom 22. 3. 2013 (315 OP 76/12) sowie andere Entscheidungen zum Thema: Fragen und Antworten zu aktuellen Problemen aus dem Wettbewerbsrecht.



BVK-BILDUNGS-AKADEMIE

Die BVK-Bildungsakademie konnte im Jahre 2013 an das erfolgreiche Jahr 2012 anknüpfen und ist von den Teilnehmerzahlen her insgesamt auf einem erfreulichen Weg. Im Jahr 2013 konnte die Teilnehmerzahl erneut gesteigert werden. Das Angebot wurde bei den Mitgliedern gut angenommen, zum Teil mussten bestimmte Seminare aufgrund der erfreulichen Entwicklung sogar über die Höchstteilnehmerzahl hinaus aufgestockt werden.

Erstmals hat die BVK-Bildungsakademie im Jahre 2013 kostenlose „Webinare“ angeboten und damit den Teilnehmern neue und aktuelle Zugangsmöglichkeiten eröffnet, ihr Wissen zu vertiefen. 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 und bilateral den Kontakt zwischen Teilnehmern und Dozenten im Internet herstellen. Die Teilnahme an den Webinaren war im Jahre 2013 kostenlos und ist als Pilotprojekt auf eine hervorragende Resonanz gestoßen. Insgesamt konnten hier Teilnehmerzahlen von rd. 750 Teilnehmern festgestellt werden. Inhaltlich wurden zwei Webinare angeboten, die sich mit folgenden Themen befassen:

Webinar 1: Aktuelle Informationen zum Thema Arbeitssicherheit
(vier Termine)

Webinar 2: Kündigung des Agenturvertrages – Was ist zu beachten?
(vier Termine)

Die große Resonanz auf dieses neue Angebot der BVK-Bildungsakademie zeigt, dass die Akademie am Puls der Zeit maßgeschneiderte Angebote für die Teilnehmer bietet.

Im Bereich der Präsenzseminare wurden im Jahre 2013 folgende Themen angeboten:

- Datenschutz in der Versicherungsvermittlung
- Miteinander reden – wichtiger denn je!



*Rechtsanwalt Hubertus Münster,
BVK-Geschäftsführer*

- Mit Netzwerken zu Top-Vertriebsleistungen
- Wem gehört die Zukunft? – Einfirmenagent, Mehrfachagent oder Makler?
- Seminar für Versicherungsmakler
- Geprüfte/r Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK) –
Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung gem. § 34 f GewO
- Was ist erlaubt in Marketing und Vertrieb?
- Keine Macht dem Stress – Wie Sie der Burn-out-Falle entgehen!

Darüber hinaus hat die BVK-Bildungsakademie auch ihr Angebot an die Bezirksverbände intensiviert, welches wieder sehr gut angenommen wurde. Die ehrenamtliche Tätigkeit in den Bezirksverbänden gewinnt zunehmend an Bedeutung, und die Akademie bietet hier engagierten Mitgliedern und neuen Ehrenamtsträgern die Möglichkeit, sich aktuell zu informieren und über die Gremienarbeit zu unterrichten. Wertvolle Tipps für die tägliche Arbeit vor Ort mit Hilfe

von Arbeitsanregungen, Checklisten zur Durchführung von Veranstaltungen und weitere Hinweise werden gegeben. BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli, Rechtsanwalt Hubertus Münster aus der BVK-Geschäftsführung und BVK-Ehrenamtsbeauftragter Stefan Frigger gaben Tipps zur erfolgreichen Verbandsarbeit und stellten Lösungsvorschläge dar. Auch hier hat sich wieder deutlich gezeigt, wie wichtig die Arbeit vor Ort ist, um ein Bindeglied zwischen den politischen Aufgaben und der aktuellen Tagesarbeit herzustellen. Die Aufgaben des Präsidiums, des Präsidialrates und der Bezirks- sowie Regionalverbände sowie innerverbandliche Strukturen wurden erläutert, das Zusammenspiel der unterschiedlichen Gremien transparent dargestellt. Die Darstellung der Leistungen des BVK, der BVK-Geschäftsführung, der Pressearbeit – illustriert von BVK-Pressereferent Christoph Gawin – und weitere Bausteine haben die Erfolgskriterien dieses Seminars abgerundet.

Auch im außerverbandlichen Bereich wurde das Angebot des BVK verstärkt wahrgenommen, und im Rahmen zahlreicher Veranstaltungen, die insbesondere in Kooperation mit verschiedenen Industrie- und Handelskammern durchgeführt wurden, konnten auf Ebene der Bezirksverbände Synergieeffekte herbeigeführt werden, die einen erfolgreichen Baustein der Verbandsarbeit bilden. Hingewiesen sei in diesem Zusammenhang nur auf zahlreiche Veranstaltungen zum Thema „Neue Regeln für Finanzanlagenvermittler nach § 34 f GewO“.



DATENSCHUTZ

Wie schon im vorhergehenden Geschäftsbericht erläutert, ist die Thematik des Datenschutzes in den Agenturen immer stärker in den Fokus der Landesdatenschutzbeauftragten gerückt. Insoweit wurde im Berichtsjahr an einer Hilfestellung für die Mitglieder in diesem Bereich gearbeitet. Es wurde in Zusammenarbeit mit einem externen Datenschutzbeauftragten ein Modell entwickelt, das im Jahre 2014 den Mitgliedern zur Verfügung gestellt werden kann.

Den Mitgliedsbetrieben im BVK soll durch eine noch zu erstellende Praxisbox konkrete Hilfe bei der Bewältigung der Forderungen durch den Datenschutz gewährt werden. Jedes Mitglied kann insoweit durch einen Rückgriff auf die Homepage entsprechende Formulare und Informationen erhalten, um seiner Verpflichtung in datenschutzrechtlicher Hinsicht nachkommen zu können.

Darüber hinaus können Hilfen in üblichen Darstellungen von Fragen erstellt werden. Weiterhin kann auch telefonische Beratung beim externen Datenschutzbeauftragten kostenfrei in Anspruch genommen werden. Daneben wird auf der Grundlage eines Rahmenvertrages auch die Möglichkeit bestehen, die Firma Gindat GmbH als externen Datenschutzbeauftragten zu beauftragen.

Neben all diesen Maßnahmen zur Unterstützung der Mitglieder in diesem Bereich wurde auch im Rahmen des Arbeitskreises Datenschutz für Versicherungsvermittler eine erste Gesprächsrunde mit einer Reihe von Landesdatenschutzbeauftragten und dem Bundesdatenschutzbeauftragten geführt.

Ziel einer Arbeitsgruppe ist es, die datenschutzrechtliche Beziehung zwischen dem Kunden und dem Vermittler auf eine durch die Landesdatenschutzbehörde akzeptierte Verfahrensweise zu klären. Es bleibt abzuwarten, ob für diesen Bereich in absehbarer Zeit Ergebnisse erzielt werden können. Dies vor dem Hintergrund, dass der „Code of Conduct Datenschutz“ des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) zehn Jahre verhandelt wurde, um die entsprechende Lösung für das Verhältnis zwischen Kunde und Versicherungsgesellschaft aus datenschutzrechtlicher Sicht für die Landesdatenbeauftragten akzeptabel zu regeln.

❖❖❖ **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.

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, Bernhard Jühe, 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 2013 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
- 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 Versicherungs-

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



- Vipo – das virtuelle Büro
- MeinAuto.de – Autos mit hohen Rabatten von mehr als 20 Herstellern – darunter u. a. Audi, BMW, Ford, Opel, Renault, Volvo und VW
- Deutsche Bahn
- Reisen
- Uhren
- Schmuck
- Lamy Schreibgeräte
- Viking Bürobedarf
- magazin, Versicherungsvertrieb und Cash sowie
- Analysesoftware von Morgen & Morgen
- das Makler-Ausschreibungs-Center MACclever
- Qualitätsmanagement für Versicherungsvermittler
- die Maklersoftware VIAS von Lutronik und
- Leads von der deutschen-versicherungsboerse.de (dvb).

Die Palette wird ständig erweitert.

Eine Auswahl der Markenemblem von Partnern der Dienstleistungs GmbH



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 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.

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.



BERUFSBILD

Um sich beim Wettbewerb im Markt der Versicherungsvermittlung erfolgreich zu behaupten, hat der Präsidialrat auf Empfehlung des Präsidiums folgende Erfolgsfaktoren im Rahmen des zukünftigen 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



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





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.

Diese Eckpfeiler der künftigen Berufsausübung kommuniziert der BVK ab sofort intensiv im Markt und in der Öffentlichkeit. Der BVK ist Initiator und Träger der größten Brancheninitiative der letzten Jahre „gut beraten“ und hat sich hier massiv für eine Ausweitung der Weiterbildungsaktivitäten der deutschen Versicherungsvermittler eingesetzt. Der BVK ist der Auffassung, dass sowohl für die Vermittler in der Exklusivität als auch im 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 (vgl. S. 108) 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.



Impressionen



❖ PRESSE- UND ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Der BVK in der Presse

In 2013 konnte sich der BVK in der Presse sehr gut mit eigenen Themen zum neuen BVK-Berufsbild, zum Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute“ (VEVK) und zur Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ positionieren. Auch mit seiner prompt erfolgten Kritik auf bekanntgewordene Pläne des GDV, die Provisionen bei der Vermittlung von Lebensversicherungen zu kürzen, war der BVK präsent.



*Christoph Gawin,
BVK-Pressereferent*

Auch die Entwicklung in Europa war Gegenstand der Pressemeldungen des BVK, u. a. die Revision der europäischen Vermittlerrichtlinie (Insurance Mediation Directive, IMD II), die das entscheidende gesetzliche Regelwerk auch für die Versicherungskaufleute in Deutschland darstellt, und die Ausgestaltung des Regelwerks PRIIPS für Finanzanlageprodukte für Kleinanleger.

Weitere beherrschende Pressethemen waren die anhaltende Niedrigzinsphase und die damit verbundenen Auswirkungen auf die Altersvorsorgeprodukte, insbesondere die Lebens- und Rentenversicherungen. Auch der Bundestagswahlkampf und hier insbesondere die Auseinandersetzung um die Privaten Krankenversicherungen bzw. die mögliche Einführung der Bürgerversicherung wurden in den Medien häufig diskutiert.

Zum Jahresende skandalisierte ein führendes Wirtschaftsblatt das System von Tippgebern bei einem Versicherungsunternehmen. Dieses führte zu einer Diskussion über Datenschutz und Vertriebspraktiken, was der BVK nutzte, um sich mit einer Pressemeldung zur Tippegeber-Praxis in Behörden zu positionieren.

Wenn die Schadenregulierung ein wichtiges Thema ist, sind Versicherungskaufleute aufgrund ihrer Nähe zu Kunden und als vertretungsberechtigte Repräsentanten der Versicherungen Hauptansprechpartner für die Medien. Nun war das Jahr 2013 in dieser Hinsicht von vielen Naturkatastrophen in Deutschland geprägt. Da waren zum einen die großflächigen Überschwemmungen in Süd- und Ostdeutschland im Juni des vergangenen Jahres, die massiven Hagelschläge in Niedersachsen und Baden-Württemberg im Juli und die Herbststürme „Christian“ (Oktober) und „Xaver“ (Dezember). Diese verursachten Schäden in Milliardenhöhe. Auch die Schadenregulierung bei Wohnungseinbrüchen war vielfach in der Presse, weil in vielen Städten, insbesondere in Nordrhein-Westfalen, diese Delikte stark zugenommen haben.

Eine hohe Abdruckquote konnte der BVK auch bei Fragen zur Haftpflichtversicherung erreichen. Hier waren die BVK-Sprecher zu Themen wie Haftung bei Osterfeuern, Grillen, Laubfegen, Schneeräumen und Feuerwerkschäden sehr gefragt. Dies spiegelt sich in den hohen Veröffentlichungszahlen wider.

❖❖❖ ÜBERREGIONALE ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Mit der vielschichtigen Themenlage für die Vermittlerbranche konnte die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des BVK in 2013 sehr 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.

Auf 4.641 (2012: 4.413) Veröffentlichungen allein in Printmedien stieg die Zahl der Presseberichte, die den BVK zitierten. Damit wurde das Vorjahresergebnis um rund 5 Prozent gesteigert. Damit einhergehend wurden Berichte und Meldungen des BVK in einer Gesamtauflage von 83,5 Millionen Exemplaren (2012: 72,7 Mio.) abgedruckt. Diese Zahl ist ein großer Erfolg der BVK-Pressearbeit,

zumal die Auflagen von gedruckten Medien sich seit Jahren im Sinkflug befinden.

Auch die Reichweite der BVK-Öffentlichkeitsarbeit über das Internet wurde auf rund 748 Millionen Visits (2012: 658 Mio.) gesteigert. Mit zwei Pressekonferenzen, bei seiner Jahreshauptversammlung in Friedrichshafen (Mai) und im Kontext seiner Messebeteiligung auf der DKM in Dortmund (Oktober), war der BVK ebenfalls in der Presse vertreten. Außerdem wurden 97 Lesertelefonaktionen (2012: 73) durchgeführt.



Der BVK-Messestand auf der DKM 2013



Michael H. Heinz, Brigitte Horn, Gerald Archangeli, Prof. Dr. Matthias Beenken, Prof. Dr. Michael Radtke und Andreas Vollmer (v. l.) auf der Pressekonferenz im Rahmen der DKM 2013

Regionale Pressearbeit

Auf der regionalen Ebene war die Versorgung der Pressesprecher mit 50 themenbezogenen Meldungen zur Altersvorsorge, zu Riester-, Kfz-, Urlaubs- und Unfallversicherungen etc. sehr erfolgreich. Diese wurden fast im wöchentlichen Turnus versandt und von der Lokalpresse aufgegriffen. Dazu trugen insbesondere aktuelle Schadensmeldungen, wie z. B. zu den Unwetterschäden durch Hagelschläge und die Orkane „Christian“ und „Xaver“, maßgeblich bei.

Dadurch erzielte der BVK mit seinen Verbrauchertipps zu verschiedenen Versicherungsthemen in vielen lokalen Presseorganen eine durchweg positive Erwähnung und konnte seine Botschaft, dass Versicherungsvermittler für ihre Kunden da sind, nachhaltig platzieren.

Pressekonferenzen und viele gemeinsame Veranstaltungen von BVK-Bezirksverbänden mit anderen Vermittlerverbänden und den örtlichen IHK'n gaben dem BVK zusätzlich ausgezeichnete Gelegenheiten, seine zentralen verbandspolitischen Themen der Fach- und Regionalpresse zu vermitteln.



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. Die überregionale Presse- und Öffentlichkeitsarbeit informiert auf Pressekonferenzen über verbandspolitische Themen und unterrichtet die Gesetzgebungsorgane.

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 Ver-

sicherungskaufleute e. V.“ (VEVK). Im Oktober vergangenen Jahres beschloss der BVK zudem ein neues Berufsbild und einen Compliance-Kodex für Versicherungsvermittler, um der (Fach-)Öffentlichkeit zu signalisieren, dass für den Berufsstand unternehmerisches Handeln auf der Grundlage einer kontinuierlichen Weiterqualifizierung und einer umfassenden Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz in Verbindung mit den zehn Tugenden der Ehrbaren Versicherungskaufleute zentral ist.

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 sowie Gemeinschaftsanzeigen von BVK-Mitgliedern in der Lokalpresse und Kundeninformationen zur Auslage in den Agenturen. Gemeinsame Informationsaktionen mit örtlichen Medien, Polizei, Verkehrswacht etc. gehören ebenfalls dazu.

❖ 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 entwickelte sich weiter zu einer viel benutzten Informationsplattform. In 2013 wurde die BVK-Seite über 300.000 Mal aufgerufen. 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 Mitglieder-Infos 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 mit einem Terminkalender über bevorstehende Veranstaltungen zu informieren.

Zahlreiche Hinweise zu den BVK-Jahreshauptversammlungen, dem höchsten Beschlussorgan des Verbandes, sowie die Beschlüsse und Pressemitteilungen des BVK werden hier ebenso veröffentlicht. Eine Übersicht über alle verbandsrelevanten Termine komplettiert das Internetangebot.

❖❖❖ **BVK AUF SOCIAL MEDIA-KANÄLEN**

Aber nicht nur unter der eigenen Domain (www.bvk.de) ist der BVK aktiv. Er trägt auch dem Bedürfnis nach sozialer Vernetzung im Internet Rechnung und ist 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 eige-

nen Youtube-Videokanal Filme über die Verbandsarbeit an. In 2013 erfuhr das Facebook-Konto des BVK viel Popularität.

Außerdem betreibt der BVK einen eigenen Web-Blog. In diesem haben nicht nur Mitglieder die Möglichkeit, über aktuelle Fragen des Berufsstandes zu diskutieren und Stellung zu beziehen. Der BVK-Blog (<http://blog.bvk.de>) dient dazu, auch einmal subjektive Eindrücke von Teilnehmern auf ein vorgegebenes Thema unkompliziert und einfach per Kommentarfunktion zu platzieren und Gedanken jenseits fachlicher Expertise auszutauschen. Damit fördert er die gemeinsame Diskussion von Versicherungsvermittlern.



BUNDESVERBAND DER DIENSTLEISTUNGSWIRTSCHAFT (BDWi)

Im Juli 2012 übernahm 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 den Dienstleistungssektor in seiner ganzen Vielfalt ab. Das Branchenspektrum reicht von der Altenpflege bis zur Zeitarbeit, von sozialen Dienstleistungen bis

*BDWi-Gespräch
beim Parlamentskreis
Mittelstand
der CDU/CSU-Fraktion*



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 Querschnittsthemen, 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 Vertrieb 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 gebün-



*Wolfgang Tiefensee, MdB, Michael H. Heinz, Ingo Egloff, MdB, Dr. Wolfgang Eichele
beim Gespräch zur Vergütungsthematik*

delt 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

Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi)

(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.

*Dr. Hermann-Otto Solms,
Bundestags-
vizepräsident a.D.*



*Dr. Wolfgang Eichele
und Staatssekretär
Dr. Michael Meister
vom Bundes-
finanzministerium*



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, die SPD mit Christian Lange, der unter anderem parlamentarischer Geschäftsführer seiner Fraktion ist, die FDP mit Dr. Hermann-Otto Solms und Bündnis 90/Die Grünen mit ihrem Mittelstandsbeauftragten Dr. Thomas Gambke.



*Winfried Kretschmann,
Ministerpräsident von
Baden-Württemberg,
und Michael H. Heinz*

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.

Ein Höhepunkt im Berichtszeitraum war der festliche Empfang zum 40-jährigen Bestehen des BDWi am 19. 12. 2013 in der Deutschen Parlamentarischen Gesellschaft in Berlin. 1973 wurde die Vorgängerorganisation des BDWi gegründet. Beim Empfang waren unter den Gästen auch 30 Mitglieder des Deutschen Bundestages; darunter mehrere Parlamentarische Staatssekretäre. Michael H. Heinz begrüßte als BDWi-Präsident die Gäste, und es folgten Grußworte von Dr. Her-

mann-Otto Solms, der seit 30 Jahren Mitglied des Verbandes und im Parlamentarischen Beirat des BDWi aktiv ist, sowie ein Grußwort von Dr. Joachim Pfeiffer als wirtschaftspolitischer Sprecher der CDU/CSU-Fraktion.

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

Präsident:	Michael H. Heinz (BVK-Präsident)
Mitgliederversammlung:	Michael H. Heinz Gerald Archangeli (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 benennen 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 Beiratsmitglieder 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.



Michael H. Heinz, Marco Seuffert, Dieter Stein, Peter Pietsch, André Albers, Claus-Jürgen Schuff, Ulrich Zander und Carsten Krebs (v.l.)

Der Gemeinschaftsrat des BVK beriet im Berichtszeitraum u. a. nachfolgende Themen: Brancheninitiative „gut beraten“, Handelsvertreterrechtsschutz, Datenschutz, Provisionsdeckelung und Stornohaftzeiterweiterung in der Lebensversicherung sowie Geldwäscheprävention.

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 neunten 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 fünf „Doppel-/Probemitgliedschaften“.

❖ 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 im Bereich Finanzdienstleistungen und EU-Gesetzesvorhaben sowie zum Ehrbaren Kaufmann Gespräche statt, die der problemlosen Anwendung im Einzelfall dienten. In regelmäßigen Abständen wurden mit dem DIHK die gemeinsamen Positionen abgestimmt und Stellungnahmen ausgetauscht.

Im Geschäftsjahr 2013 fand auf der Ebene der Kammerbezirke wieder eine enge Zusammenarbeit statt, vor allem durch gemeinsame Veranstaltungen von Industrie- und Handelskammern (IHK'n) und den Bezirksverbänden des BVK, an denen Referentinnen und Referenten der Geschäftsführung teilnahmen. Beispielhaft sei hier die hervorragende Zusammenarbeit mit der Handelskammer Hamburg zum Ehrbaren Kaufmann erwähnt.

Darüber hinaus gab es zahlreiche Kontakte und Treffen auf Bezirksverbandsebene mit den IHK'n. Weiterhin wurden im Rahmen der BVK-Jahreshauptversammlung die Bezirksverbandsvorsitzenden, welche ebenfalls bei ihren IHK'n aktiv tätig sind, zu einem Meinungsaustausch eingeladen. Diese Veranstaltung erhielt unerwartet großen Zuspruch, sodass ein reger Informationsaustausch zwischen den IHK-Beauftragten stattfinden konnte. Hierbei wurden durch die Beauftragten im Einzelfall dargestellte Wege aufgezeigt, wie eine gute kooperative Zusammenarbeit mit den jeweiligen IHK'n erzielt werden kann.

❖ OMBUDSMANN / BEIRAT

Seit 2010 werden auch Vertreter von Versicherungsvermittlern in den Beirat des Ombudsmanns für Versicherungen berufen. Diese Schlichtungsstelle hat bereits am 1. 10. 2001 ihre Tätigkeit als eingetragener Verein aufgenommen.

Die dem Ombudsmann angeschlossenen Versicherungsunternehmen repräsentieren nahezu den gesamten Markt im Privatkundengeschäft. 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, die nach § 224 VVG 2008 mit der Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts die Aufgabe der Streitschlichtung bei Beschwerden über Versicherungsvermittler erhielt. Versicherungsombudsmann ist Prof. Dr. Günter Hirsch. Dem BVK, wie auch dem VDVM, wurde je ein Sitz im Beirat des Versicherungsombudsmann e. V. zugesprochen. Den Sitz im Beirat



*Prof. Dr. Günter Hirsch,
Versicherungsombudsmann e.V.*

nimmt BVK-Präsident Michael H. Heinz wahr. Dem BVK-Präsidenten dankte der Ombudsmann für sein bisheriges Mitwirken und bat ihn gleichzeitig, auch in der nächsten Beiratsperiode die Versicherungsvermittler zu vertreten. Die Amtszeit wurde zum 28. 2. 2012 um eine weitere Beiratsperiode bis 2017 verlängert.

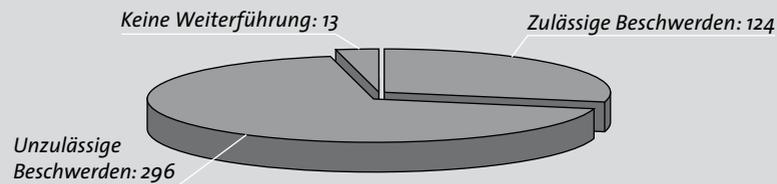
Auch wenn die im Versicherungsvertreterrecht vorgesehene Regelung für Ombudsleute keine Bestimmungen über die Anerkennung der Entscheidungen, die in Verfahren gegen Versicherungsvermittler getroffen werden, enthalten, hat die Mitgliederversammlung des BVK im Mai 2011 einstimmig folgende Satzungsänderung beschlossen:

§ 11 Abs. 2 BVK-Satzung:

Die Mitglieder anerkennen mit ihrer Mitgliedschaft die Satzung und Berufsregeln des Verbandes sowie die Entscheidungen der für das Versicherungswesen zuständigen Ombudsleute und die Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft.

Über das Kundeninformationsblatt sind die Versicherungsvermittler gehalten, auf die Möglichkeit des Schlichtungsverfahrens beim Ombudsmann hinzuweisen. Es bleibt festzuhalten, dass die aktuellen Vermittlerbeschwerden sogar noch zurückgegangen sind.

Vermittlerbeschwerden 2013



Quelle: Ombudsmann für Versicherungen

❖ BAFIN

Die BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) vereinigt seit ihrer Gründung im Mai 2002 die Aufsicht über Banken, Finanzdienstleister, Versicherer und den Wertpapierhandel unter einem Dach. Die BaFin ist eine selbständige Anstalt des öffentlichen Rechts und unterliegt der Rechts- und Fachaufsicht des Bundesministeriums der Finanzen. Dabei ist die BaFin insbesondere im öffentlichen Interesse tätig. Ihr Hauptziel ist es, ein funktionsfähiges, stabiles und integriertes deutsches Finanzsystem zu gewährleisten.

Aufgrund der satzungsrechtlichen und gesetzlich festgelegten Aufgaben ist die BaFin nicht befugt, im Bereich der Versicherungsvermittler Aufgaben und Befug-

nisse festzulegen. Allerdings ist es nach § 80 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) Aufgabe der BaFin, darauf zu achten, dass die Anforderungen an die mit dem Vertrieb von Versicherungen befassten Personen erfüllt werden. Wörtlich heißt es in § 80 Abs. 2 VAG:

„Mit gewerbsmäßig tätigen Versicherungsvermittlern, die

- 1. nach § 34 Abs. 4 GewO nicht der Erlaubnispflicht unterliegen, oder*
- 2. nach § 34 Abs. 3 GewO von der Erlaubnispflicht befreit sind und die Tätigkeit als Versicherungsvermittler im Auftrag eines oder mehrerer Versicherungsunternehmen ausüben,*

dürfen Versicherungsunternehmen nur zusammenarbeiten, wenn die Vermittler zuverlässig sind und in geordneten Vermögensverhältnissen leben ... und sicherstellen, dass die Vermittler über die zur Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessenen Qualifikationen verfügen.“

Danach ist die Überprüfung der Qualifikation der gebundenen Vermittler den Versicherungsunternehmen übertragen, wobei der BaFin jedoch ein Überprüfungsrecht zusteht, das nach Ansicht des BVK nicht oder zu wenig wahrgenommen wird. Die bestehenden aufsichtsführenden Stellen wie BaFin und Gewerbeämter übernehmen allenfalls Einzelfallüberprüfungen, was dazu führt, dass die Qualifikation in einigen Fällen durch Versicherungsunternehmen schon nach wenigen „Einführungsstunden“ angenommen und zur Grundlage einer Anmeldung im Register gemacht wird. Diese Handhabung führt nach Ansicht des BVK zu einer Ungleichgewichtung der Qualifikation zwischen Versicherungsvermittlern mit Erlaubnis und solchen mit Registrierung durch Unternehmen.

Die BaFin hat ihre gesetzliche Aufsichtsverpflichtung erkannt und bereits in ihrem Rundschreiben 9/2007 dazu Hinweise erteilt.

Ein Gremium der BaFin ist der Versicherungsbeirat, in dem Fragen aus der Praxis der Versicherungsaufsicht erörtert und die Bundesanstalt bei der Anwendung und Weiterentwicklung des Aufsichtsrechts beraten wird. In einigen Fällen schreibt das VAG auch eine Anhörung des Versicherungsbeirates vor. Mitglied des Versicherungsbeirates ist BVK-Präsident Michael H. Heinz, der schon zum zweiten Mal in das vierköpfige Gremium berufen wurde.



GDV-GEMEINSCHAFTSAUSSCHUSS

Die Mitglieder des Vertriebsausschusses, des GDV und Vertreter der Vermittlerverbände BVK, VDVM, VGA und Votum treffen sich im „Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst“, um aktuelle Probleme und Inhalte der beteiligten Verbände auch auf politischer Ebene zu diskutieren und auszutauschen. Die Position des stellvertretenden Vorsitzenden des Gemeinschaftsausschusses ist traditionell durch den BVK besetzt und wird zurzeit vom Präsidenten des BVK, Michael H. Heinz, ausgefüllt. Im Berichtszeitraum fanden zwei Sitzungen des Gemeinschaftsausschusses Versicherungsaußendienst statt, am 14. 3. 2013 und am 21. 11. 2013. Die Themenschwerpunkte bezogen sich im Wesentlichen auf folgende Inhalte:

- EU-Vermittlerrichtlinie IMD II
- Verhaltenskodex
- Honorarberatung
- Kommunikation VU / Versicherungsmakler
- Private Krankenversicherung
- Bewertungsreserven
- Vergütungssystem in der Lebensversicherung
- Regulierung der Versicherungsvermittlung
- Compliance-Regelung für Versicherungsmakler
- Änderungen zu § 80 VAG

Zu den einzelnen Themenkreisen wurde ausführlich diskutiert und die Ansichten und Entwicklungen wurden erörtert.

Im Bereich der EU-Vermittlerrichtlinie IMD II haben das Europäische Parlament und der EU-Rat ihre Beratungen über den Vorschlag der EU-Kommission zur Neufassung der Richtlinie über Versicherungsvermittlung (IMD II) aufgenommen. Der in diesem Bereich federführende Wirtschafts- und Währungsausschuss des Europäischen Parlaments (ECON) hat hierzu einen Berichtsentwurf vorgelegt. Der abschließende Trilog im Gesetzgebungsverfahren konzentriert sich im Wesentlichen auf das Jahr 2014. Die parallel laufenden Verfahren zur Revision der Finanzmarktrichtlinie (MiFID II) und die Verordnung zur Basisinformation für Anlageprodukte (PRIIP-KID) werden in das Gesetzgebungsverfahren zur IMD II einfließen. Das weiter vorangeschrittene Gesetzgebungsverfahren zur MiFID II kann dabei auch Auswirkungen auf den IMD II-Vorschlag der EU-Kommission, insbesondere in Fragen zum Vergütungsverbot/Provisionsverbot einer unabhängigen Beratung für Versicherungsanlageprodukte, haben.

Zum Thema Verhaltenskodex hat die Mitgliederversammlung des GDV den überarbeiteten Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten beschlossen. Abweichungen hiervon ergeben sich insbesondere im Bereich der externen Überprüfung der Umsetzung des Verhaltenskodex durch Wirtschaftsprüfer sowie die Verpflichtung, Regelungen zu Compliance zu erlassen und nur mit solchen Vertriebspartnern zusammenzuarbeiten, die ihrerseits vergleichbare Standards anerkennen. Die Vermittlerverbände haben hier gemeinsame Compliance-Standards erarbeitet, die auch die Versicherer anerkennen. Im Ausschuss wurde deutlich gemacht, dass sich der BVK eine intensivere Beteiligung bei der Entstehung des GDV-Vertriebskodex gewünscht hätte.

Im Bereich der Honorarberatung wird im Gemeinschaftsausschuss über den Beschluss des Bundeskabinetts über ein Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung für Finanzinstrumente (Honoraranlageberatungsgesetz) vom 19. 12. 2012 informiert und diskutiert.

Im Bereich der Kommunikation zwischen Versicherern und Versicherungsmaklern wurden Projekte im Zusammenhang mit einem schnelleren Ablauf der Geschäftsprozesse diskutiert. Der BVK wird hier über die Initiative BIPRO entsprechendes Know-how zur Verfügung stellen.

Im Bereich der Diskussionen um die Zukunft der Lebensversicherung wurde auch das historisch tiefe Niedrigzinsumfeld diskutiert und die damit ggf. einhergehende Absenkung des Garantiezinses auf 1,25 %. Die unterschiedlichen Aspekte im Zusammenhang mit dem Thema „Vergütungssysteme in der Lebensversicherung“ sind ein Teilaspekt, der in eine Gesamtbetrachtung zur Lebensversicherung einfließt. Die Attraktivität des Produktes Lebensversicherung für Versicherungsvermittler und für Kunden steht auch weiterhin im Fokus. Der BVK forderte hier eine Beteiligung an der Entwicklung von Vergütungsmodellen ein.



AVAD

Die bereits 1949 geschaffene Auskunftsstelle über Versicherungs-/Bausparkassen-außendienst 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 ver-

trauenswürdige 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 Versicherungsvermittlerregister registrierten Versicherungsvermittler und -berater (Stand: 2. 1. 2014)

Summe: 246.776, davon:

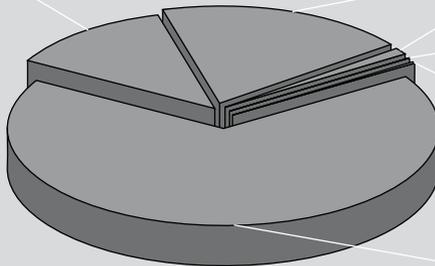
Vertreter mit Erlaubnis: 31.116

Makler: 46.544

Produktakzessorische Vertreter: 2.982

Produktakzessorische Makler: 125

Berater: 274



Vertreter/
Unternehmensanmeldung: 165.735

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.



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 der Branche beizutragen.

Die aktive Mitarbeit im Berufsbildungswerk durch BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli im Vorstand und Rechtsanwalt Hubertus Münster im „Arbeitskreis Außendienstverbände und Sozialpartner“ gewährleistet eine kontinuierliche Kommunikation zum Wohle der Interessen der Mitglieder des BVK. Im Rahmen von Kooperationen und Anbindung auch an andere Berufsverbände werden die Interessen der Mitglieder des BVK auch beim Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft vertreten. Die enge Verzahnung 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 in der Vermittlerschaft zu fördern.

Im Berichtszeitraum tagte der „Arbeitskreis Außendienstverbände und Sozialpartner“ zweimal und hat die wesentlichen Aspekte der beruflichen Weiterbildung aufgegriffen und diskutiert. Wesentliche Inhalte waren hier die Berichte über die Sachkundeprüfung „geprüfte/r Versicherungsfachmann/-frau (IHK)“, bei der es im Berichtszeitraum (2012) 6.969 Prüfungsteilnahmen für Versicherungsvermittler gab. Für das Jahr 2013 geht der BWV Bildungsverband auf Grundlage einer Befragung der Versicherungsunternehmen und einer entsprechenden Hochrechnung von rd. 6.600 Prüfungsteilnehmern aus. Im Bereich der Sachkundeprüfung zum/zur „geprüften Finanzanlagenfachmann/-frau IHK“ fand eine Prüfung mit 620 Teilnehmern statt. Für das Jahr 2013 war eine Prognose der Teilnehmerzahlen sehr schwierig, wobei hier von rd. 2.000 Teilnehmern ausgegangen wird.

Die Brancheninitiative „gut beraten“ wurde am 24. 4. 2013 im Anschluss an das GDV-Press-Kolloquium der Öffentlichkeit vorgestellt. Am 7. 6. 2013 fand eine Informationsveranstaltung der Bildungsdienstleister statt. Die damit und in den

Trägerausschüssen diskutierten Vorstellungen und Informationen wurden auch im Arbeitskreis diskutiert. Einen wesentlichen Schwerpunkt bildete die Erläuterung der Akkreditierung von Bildungsdienstleistern und die damit im Zusammenhang stehenden beispielhaft vorgestellten bepunktbaren Bildungsangebote. Deutlich wurde, dass die Bewertung vom BWV überprüft wird und hier Einzelheiten noch in der praktischen Umsetzung geklärt werden können. Die Kontrolle von eingereichten Weiterbildungsveranstaltungen wird innerhalb von fünf Jahren bei den entsprechenden Bildungsdienstleistern von einem externen Auditor vorgenommen. Insgesamt bleibt festzuhalten, dass das Branchenprojekt „gut beraten“ auf großes Interesse stößt und im Berichtsjahr entscheidend vorangetrieben wurde. Ziel ist es hier u. a., neben der Imageverbesserung durch frühzeitiges Handeln einer gesetzlichen Verpflichtung zur Weiterbildung zuvorzukommen und Standards zu setzen, um auch gegenüber dem Kunden ein transparentes, glaubwürdiges und kommunizierbares System zu generieren. Vorhandene Weiterbildungsmaßnahmen können in das System einfließen. Die BVK-Bildungsakademie hat in Vorbereitung auf das Branchenprojekt Weiterbildungsangebote vorbereitet, die im Jahre 2014 auch bepunktbar sein werden.

Weiterer Themenschwerpunkt war die regelmäßige Weiterbildung im Angestelltenaußendienst, wobei die entsprechenden Regeln des Manteltarifvertrages der Versicherungsunternehmen (§ 17 Ziffer 3 MTV) besonders diskutiert und erläutert wurden. Der Manteltarifvertrag regelt die allgemeinen Arbeitsbedingungen im Sinne einer Statuierung von Rechten und Pflichten der Parteien des Arbeitsvertrages. § 17 Ziffer 3 MTV weicht von dieser Systematik vor dem Hintergrund ab, dass es sich um eine Brancheninitiative auf freiwilliger Basis handelt. Die tarifliche Regelung trägt diesem Umstand Rechnung und begründet daher keine Verpflichtung der Unternehmen zur Teilnahme. Die Regelung entfaltet nur dann Wirkung, wenn sich ein Unternehmen der Brancheninitiative anschließt. Für den Fall aber, dass sich die Unternehmen der Brancheninitiative freiwillig anschließen, sind die Außendienstmitarbeiter im Sinne des Teil III MTV verpflichtet, die sich daraus ergebenden Anforderungen zu erfüllen.



AUSTAUSCH MIT DEM PKV-VERBAND

Am 20. November 2013 trafen BVK-Präsident Michael H. Heinz und Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele mit dem Vorsitzenden des PKV-Verbandes Uwe Laue und dem PKV-Verbandsdirektor Dr. Volker Leienbach sowie dem

Geschäftsführer Recht Dr. Florian Reuther zusammen. Das Treffen kam auf Wunsch des PKV-Verbandes zustande und diente gleichsam als offizielles „Antrittsgespräch“ des neu gewählten Vorsitzenden des PKV-Verbandes Uwe Laue. In der etwa zweistündigen Unterredung wurde zunächst festgestellt, dass die Private Krankenversicherung gestärkt aus den Koalitionsverhandlungen hervorgehen wird. Die Große Koalition bekennt sich zum dualen Gesundheitssystem und bestätigt damit die Überlegenheit des dualen Gesundheitssystems gegenüber der sog. „Bürgerversicherung“. Weitere Themen des Gesprächs waren das vom BVK formulierte neue Berufsbild des Vermittlers sowie die Notwendigkeit der Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes. BVK-Präsident Heinz machte auch deutlich, dass im Bereich „Anpassung der Grundsätze Kranken“ nun Handlungsbedarf bestehe. In dem konstruktiven und kollegialen Gespräch vereinbarte man weitere regelmäßige Treffen zu branchenrelevanten Themen und sagte sich gegenseitige Unterstützung zu.



BIPAR-GENERAL-ASSEMBLY

Das Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances (BIPAR) vereint 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 (WFI), der über 100 Vermittlerverbände aus über 80 Staaten weltweit angehören.

Wie schon im vergangenen Jahr waren Hauptansatzpunkte der gemeinsamen Arbeit in den Gremien die Überwindung der Finanzkrise in Europa und die Überarbeitung verschiedener Richtlinien, die den Versicherungsvermittlerbereich in Europa betreffen. Wichtigstes Vorhaben für die Versicherungsvermittler an sich dürfte zu einem die Überarbeitung der Versicherungsvermittlerrichtlinie IMD II sein, aber auch die Änderung und Überarbeitung der Richtlinie für Finanzinstrumente (MiFID) sowie eine neue Richtlinie zur Regulierung der Anlageprodukte für Kleinanleger, sog. PRIIPS-Produkte, zu denen auch die fondsgebundene Lebensversicherung zählt.

Die ursprüngliche Vermittlerrichtlinie aus dem Jahre 2001 und der am 3. Juli 2012 veröffentlichte Entwurf der Überarbeitung der Europäischen Kommission wurde im Berichtsjahr den involvierten Ausschüssen zugeleitet. Federführend ist hier der ECON-Ausschuss Wirtschaft und Währung unter Vorsitz von Dr. Werner Langen. Sein Entwurf war auch im Wesentlichen Diskussionsgrundlage für die Vollversammlung von BIPAR im Januar 2013. In dieser Vollversammlung, die im Juni des Berichtszeitraumes stattgefunden hat und an der ca. 100 Delegierte aus 30 Mitgliedstaaten teilgenommen haben, war eines der wichtigsten Themen die Neu-regulierung der MiFID und die Stellungnahmen der anderen beiden Ausschüsse, die ebenfalls im Rahmen der Überarbeitung der europäischen Versicherungsvermittlerrichtlinie tätig sind. Dies ist zum einen der Ausschuss IMCO (Binnenmarkt und Verbraucherschutz) und der JURI-Ausschuss (Rechtsausschuss).

Neben diesen großen Treffen, bei denen 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 war, wurden auch viele Sitzungen im Rahmen der Direktorenkonferenz geführt, an denen der BVK mit Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer teilnahm. Neben diesen fachlichen Diskussionen konnte der BVK auch wieder Kontakte mit anderen europäischen Verbänden aufnehmen und gemeinsame Positionen finden. Im Rahmen dieser Kontakte wur-

den auch gesonderte Gespräche mit dem französischen Agentenverband geführt und sowohl Gemeinsamkeiten als auch Unterschiede zwischen dem französischen und deutschen Vermittlermarkt diskutiert.



Die Teilnehmer der WFII-Konferenz 2013 in Miami



WELTVERBAND DER VERSICHERUNGSVERMITTLER

Der Weltverband der Versicherungsvermittler, die World Federation of Insurance Intermediaries (WFII), wurde 1950 als europäischer Dachverband gegründet, in dem BIPAR Mitglied ist. Die Interessen des BVK im Rahmen dieses Gremiums werden durch Vizepräsident Ulrich Zander, Mitglied des BIPAR-Komitees und Schatzmeister, vertreten. WFII dient dabei im Wesentlichen als ständiger Berater der internationalen Vereinigung der Versicherungsaufsichtsbehörden und pflegt und hält Kontakte mit Organisationen für Economic Cooperation and Development (OECD) sowie zur Genfer Vereinigung der World Trade Organisation (WTO) und zu den Vereinten Nationen.

Auf der diesjährigen Agenda der internationalen Organisationen in Miami standen insbesondere folgende Themen: die unterschiedlichen Entwicklungen im

Rahmen der Versicherungsaufsicht, die inzwischen weltweit vernetzt sind, und die jeweiligen regulativen staatlichen Eingriffe in den Versicherungsmarkt.

Die Teilnehmer der Konferenz diskutierten darüber hinaus über die von der internationalen Versicherungsaufsicht entwickelten Insurance Core Principles. Diese sollen nach den Vorstellungen der G 20-Staaten in den nationalen Märkten zu mehr Kunden- und Verbraucherschutz führen.

Wie viele dieser Prinzipien letztendlich durch die bevorstehende Revision der europäischen Versicherungsvermittlerrichtlinie IMD II mit abgedeckt werden, muss man abwarten.

Die Teilnehmer der Konferenz diskutierten ebenfalls darüber, ob der Weltverband der Versicherungsvermittler Dienstleistungen von einem Beratungsunternehmen zu einer Lösung von Finanzrisiken nutzen sollte. Darüber hinaus diskutierten die Teilnehmer über die Veränderungen in den Versicherungsmärkten, die von staatlich festgelegten Provisionsvorgaben bis hin zum Verbot der Provisionseinnahmen im Kapitalanlagebereich reichen. Auch gab es hier Gelegenheit, die jeweiligen Aktivitäten und Entwicklungen der nationalen Vermittlerverbände vorzustellen.

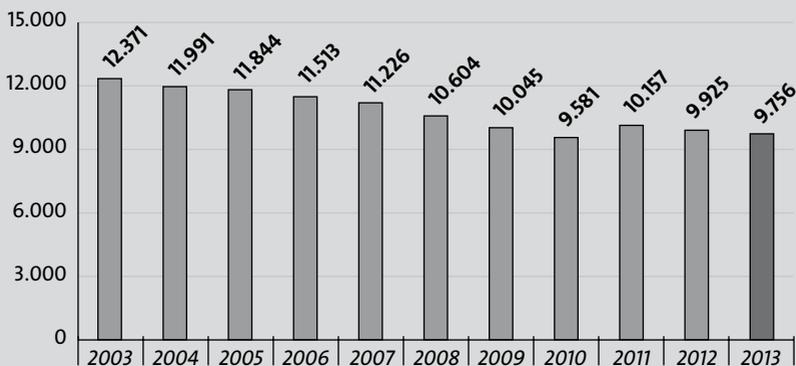


MITGLIEDERENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr 2013 ist die Mitgliederzahl ebenfalls rückläufig. Gründe für die sinkende Mitgliederzahl sind weiterhin der geringe Mitgliederzuwachs bei jungen Agenturen, die ungünstige demografische Struktur und somit auch ein hoher Altersdurchschnitt auf Bundes- und Regionalebene. Die Lage der Mitgliedsunternehmen führt dazu, sich um Kosten zu senken gegen einen weiteren Verbleib im BVK oder gegen eine Mitgliedschaft im Verband auszusprechen.

Mitgliederentwicklung von 2003 bis 2013 (Stand: jeweils 31. 12.)

Nur Einzelmitgliedschaften

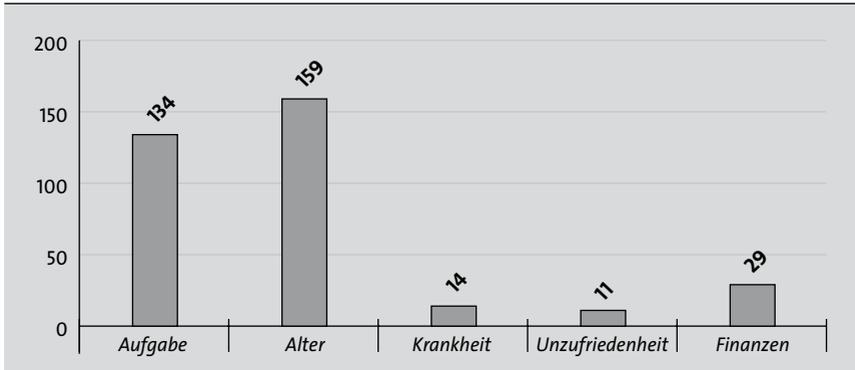


Neue Wege der Mitgliederwerbung zu finden, ist weiterhin eine Hauptaufgabe, um den Mitglieder rückgang in Grenzen zu halten und den Verband weiter zu stärken.

Der größte Anteil an Neumitgliedern konnte durch die Werbeaktion „Mitglieder werben Mitglieder“ (31,3 %) gewonnen werden. Erstmals kamen mehr Mitglieder „ohne Werbung“ zum BVK (23,1 %) als in den Vorjahren durch das „Internet“. 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.

Mitgliederstruktur

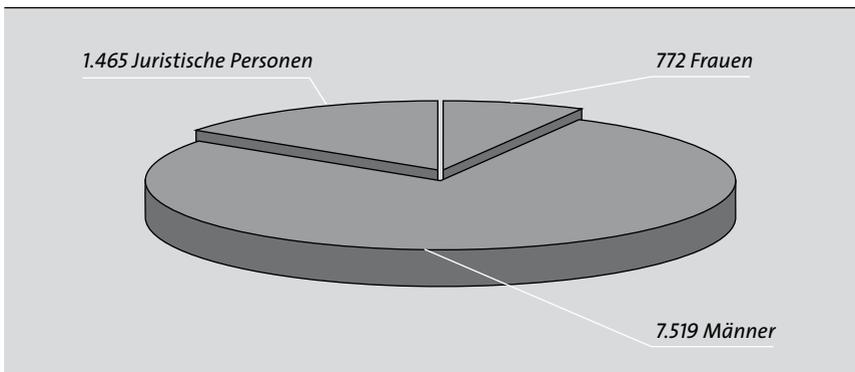
Austrittsgründe im Jahr 2013



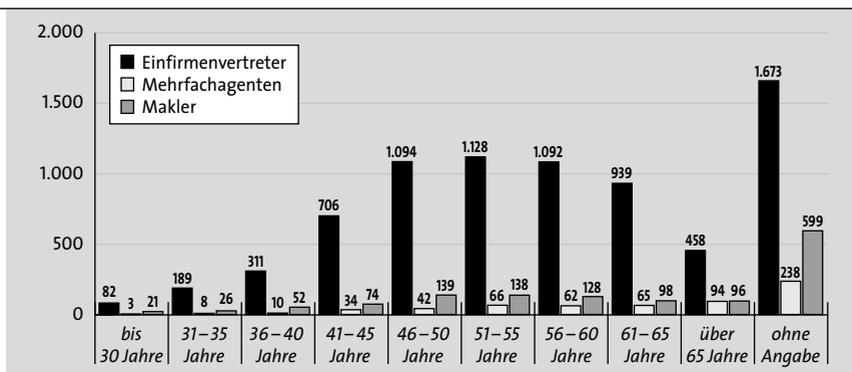
MITGLIEDERSTRUKTUR

Dem BVK gehören als Mitglieder 7.519 Männer und lediglich 772 Frauen an. Weitere 1.465 sind im BVK als Firma, zumeist in der Rechtsform einer GmbH, erfasst.

Mitglieder nach Geschlecht und Firmen



Altersstatistik nach Vermittlerarten



Diese Statistik basiert auf 9.665 Mitgliedern, die Angaben gemacht haben. 91 Mitglieder machten keine Angaben über die Vermittlerart. Weiterhin ist der Anteil der Mitglieder des BVK, die für ein Versicherungs- oder Bausparunternehmen als Einfirmenvertreter tätig sind, am größten.

Die 46- bis 60-Jährigen stellen mit 40,2% weiterhin die stärkste Gruppe der Mitglieder dar. 15,7% entfallen auf die Altersgruppe bis 45 Jahre. Der Anteil der Mitglieder von 61 bis 65 Jahren beträgt 18,1%.



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. Eben-

falls 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.



Das BVK-Verwaltungsteam: Brigitte Lähn, Thomas Koppitsch, Petra Walkenbach, Annette Lorenz, Nicole Schäfer, Elisabeth Becker, Ingrid Büch, Petra Hommerich, Katrin Weißenfels und Marion Gollub (v. l.) sowie Gabriele Kurth (nicht im Bild)

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, gewährleistet Rechtsschutz und vertritt seine Mitglieder und deren Interessen in den Europäischen Institutionen in Brüssel und gegenüber Bundestag, Ministerien und den politischen Entscheidungsträgern in Berlin. Einfluss auf diese Ansprechpartner hat der BVK als einziger deutscher Versicherungsvertrereverband 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 2013 wurde eine entsprechende Vereinbarung für eine Probemitgliedschaft mit der vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH und der ADMINOVA GmbH geschlossen.

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.

Im Geschäftsjahr 2013 entschieden sich die Interessenvertretung der selbst. Versicherungs-Vermittler der Feuerversicherung Öffentliche Leben e. V. und die Vereinigung des Außendienstes der Öffentlichen Versicherung Oldenburg e. V. für eine Doppelmitgliedschaft im BVK. Die Vertretervereinigung der R+V Versicherung sowie der Zurich sprachen sich bereits 2012 für eine Doppelmitgliedschaft aus, so dass 1.591 Doppelmitglieder Ende 2013 dem BVK angehörten.

❖ KOMMISSION AUSGLEICHANSPRUCH

Die Kommission für Ausgleichsanspruch hat am 6. 3. 2013 und am 25. 9. 2013 unter Vorsitz von Vizepräsident Ulrich Zander getagt.

Beide Sitzungen dienten der Vorbereitung der Gespräche zwischen BVK und PKV-Verband zu den Grundsätzen Kranken. Die Kommission erarbeitete anhand von Berechnungsbeispielen einen Gesprächsleitfaden mit dessen Hilfe eine Annäherung und sachliche Auseinandersetzung über die Verbesserung der Grundsätze erzielt werden sollte.

*Rechtsanwältin Judith John,
BVK-Referatsleiterin*



Die Gespräche werden auch im kommenden Geschäftsjahr weitergeführt.

Des Weiteren beschäftigte sich die Kommission mit dem Ausgleichsanspruch bei Rürup-Versicherungen.

Weiterer Schwerpunkt der Kommissionsarbeit waren die neuen Provisionsysteme im Bereich der Lebensversicherung. Vor diesem Hintergrund hat die Kommission empfohlen, bei neuen Provisionssystemen immer die Ausgleichsproblematik zu beachten und hinsichtlich der langen Stornohaftungszeiten und der Nachhaftung eine Sonderregelung bei altersbedingtem Ausscheiden zu finden.



KOMMISSION FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG

Unter Leitung von Vizepräsident Gerald Archangeli fanden zwei Sitzungen der Kommission für Aus- und Weiterbildung am 6. 3. 2013 und am 17. 10. 2013 jeweils in Bonn statt.

Themenschwerpunkte waren u. a.:

- BVK-Bildungsakademie
- Zukunftswerkstatt Versicherungsvermittler
- Initiative „gut beraten“
- Zusammenarbeit BWV / DIHK / IHK
- Vorbereitung JHV 2013 Friedrichshafen
- Erfahrungen Aufgabenauswahlausschuss im Bereich § 34f GewO
- Lösungen für Bildungsanbieter

Im Bereich der BVK-Bildungsakademie wird auf die Ausführungen zum dortigen Punkt verwiesen. Insbesondere wurde diskutiert, ob und in welchem Umfang zu künftig auch Webinare angeboten werden sollen.

Im Zusammenhang mit der Umsetzung des Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagerechts wurden erste Erfahrungen aus dem Aufgabenauswahlausschuss angesprochen und diskutiert. Ein Mitglied der Kommission für Aus- und Weiterbildung ist als Stellvertreter berufen worden und bringt hier die fachliche Kompetenz des BVK entsprechend ein.

Einen weiteren Themenschwerpunkt bildete die inhaltliche Ausrichtung des Seminarangebotes, insbesondere unter Berücksichtigung von neuen Lösungen für Bildungsanbieter. Dazu wurden Bildungsdienstleister eingeladen, die ihre Konzepte im Rahmen der Kommissionssitzung vorstellten und die anschließend zwischen den Teilnehmern ausführlich diskutiert und erörtert wurden. Bei einer möglichen Einbeziehung solcher Dienstleister im Rahmen der Projektarbeit zum Thema „gut beraten“ wurden Lösungsmöglichkeiten dargestellt, die hier zukünftig für den BVK in Betracht kommen könnten. Eine abschließende Entscheidung erschien im Berichtszeitraum verfrüht, da noch keine Erfahrungen zu unterschiedlichen Gesichtspunkten der Initiative „gut beraten“ vorlagen.

Weiterer Themenschwerpunkt waren die Berichte im Hinblick auf neueste Entwicklungen im Bereich der IHK / BWV / DIHK. In diesem Zusammenhang wurde ausgeführt, dass u. a. der Aufgabenauswahlausschuss für eine weitere Amtszeit

konstituiert wurde, die Leitung des Aufgabenauswahlausschusses wurde durch den Vizepräsidenten des BVK, Gerald Archangeli, besetzt. Die Zusammenarbeit mit dem Berufsbildungswerk konnte dadurch intensiviert und ausgeweitet werden.

Zum Projekt „Zukunftswerkstatt Versicherungsvermittler“ hat der BVK Positionen aufgestellt, die derzeit durch die zum Teil noch nicht abgeschlossenen Entwicklungen im Bereich der IMD II nicht weiter fortgeschrieben werden können. Im Berichtsjahr konnte diesbezüglich daher nur die weitere Entwicklung abgewartet werden.

*Hubertus Münster,
BVK-Geschäftsführer*



Weiterer Themenschwerpunkt war die Initiative „gut beraten“. Die entsprechenden Ausführungen hierzu und die Umsetzung innerhalb des Verbandes waren Anlass vielfältiger Diskussionen, die zu Lösungen im Jahre 2014 führen werden.



KOMMISSION BAUSPAREN UND FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Unter Leitung von Vizepräsident Ulrich Zander fanden zwei Sitzungen der Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen im Jahre 2013 statt.

Die erste Sitzung war am 19. 2. 2013 in Frankfurt/Main. Schwerpunkt dieser Sitzung war zum einen die Erstellung eines Flyers für Bausparkaufleute, der

in der Mitgliederwerbung eingesetzt werden soll. Zum anderen wurden die Grundvoraussetzungen für einen Workshop für Bausparkaufleute diskutiert. Ein weiteres Gesprächsthema waren die neuen Regeln für Finanzanlagenvermittler.

Die zweite Sitzung folgte am 25. 9. 2013 in Frankfurt/Main. Gegenstand dieser Tagung war die Vorbereitung des Workshops für Bausparkaufleute anlässlich der Jahreshauptversammlung 2014 in Berlin. Das Gremium war sich einig, dass durch ein interessantes Workshopthema im Ballungsraum Berlin eine Vielzahl von Workshopteilnehmern gewonnen werden könnte.



*Dieter Meyer,
BVK-Referatsleiter*

Flankierend sollten seitens der Kommission die Vorsitzenden der Interessengemeinschaften der verschiedenen Bausparunternehmen angesprochen werden.

Des Weiteren war ein Themenkomplex die einheitliche Anerkennung der „Grundsätze Finanzdienstleistungen“ durch die Landesbausparkassen. Im Ergebnis war sich die Kommission einig, an die Bundesgeschäftsstelle der Landesbausparkassen heranzutreten mit dem Wunsch, eine verbindliche Erklärung zur Anerkennung zu erhalten.

❖ KOMMISSION FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFT

Die Kommission für Betriebswirtschaft unter Leitung von Vizepräsident Andreas Vollmer traf sich zweimal im Berichtsjahr, zuletzt am 12. November 2013, 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 2012, über die in der „Versicherungsvermittlung“



Die Kommission für Betriebswirtschaft: Erik von Elbwart, Andreas Vollmer, Ralf Hammann, Paul-Heinz Münch, Solveig Hansen, Ariane Kay, Peter Busche, Michael Goßheger und Christoph Klug (v. l.)

regelmäßig berichtet wird. Mit den Auswertungen der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen kann jeder Teilnehmer die Leistungsfähigkeit seines Betriebes einschätzen. Eine Teilnahme über mehrere Jahre versetzt das Mitglied in die Lage, eine Bewertung der Entwicklung bezogen auf die Vorjahre vorzunehmen, es erhält dadurch die Möglichkeit, diese Zahlen auf die Zukunftsplanung zu übertragen. Beispielsweise können die Marktbedingungen insgesamt positiv gewesen sein, sodass die positive Unternehmensentwicklung auf einen allgemeinen Trend innerhalb der Sparte zurückzuführen ist und nicht, wie man zunächst erwarten könnte, auf eine besonders erfolgreiche Unternehmensentwicklung.

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 berücksich-

tigen 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 von Mitgliedsunternehmen zertifizieren lassen. Die Zertifizierung wird allgemein auch von den Kunden mit großem Interesse wahrgenommen und führt zu einem generellen 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 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 und zur Lage in den Vermittlerbetrieben und ist damit Argumentationsgrundlage gegenüber der Politik, dem Gesetzgeber und den Versicherern.

Ein weiteres Projekt, das die Kommission noch einige Zeit in Anspruch nehmen wird, ist die Festlegung von Kriterien für die Bewertungen von Versicherungsbeständen. Ziel dieses Projektes ist es, den Maklern eine Möglichkeit zu geben, Bestände realistisch zu bewerten, einzelne Kriterien zu gewichten und die Betrachtung weg von der reinen Courtageberechnung auf eine umfassendere, vielschichtige Bewertungsmethode zu lenken, in der auch sogenannte weiche Faktoren ihre Einbeziehung in die Bewertung finden. Auch für den Ausschließlichkeitsvermittler werden Kriterien entwickelt, die dann angewendet werden können, wenn er von seinem Vertragspartner einen Bestand angeboten bekommt. Die Kalkulation der Unternehmen geht vielfach von einer reinen Provisionsbetrachtung und willkürlich gesetzten Vorgaben der zu generierenden Abschlüsse aus. Für die Einschätzung zukünftiger Erträge aus dem Bestand wird eine wesentliche detaillierte Betrachtung nötig sein. Weitere Hinweise zu diesem Thema finden Sie in der Mitglieder-Information Nr. 59, die von der Kommission inhaltlich begleitet wurde.

Die betriebswirtschaftlichen Referenten, die in den meisten Bezirksverbänden die Multiplikatoren der Kommission sind, treffen sich alle zwei Jahre, um über die Arbeit der Kommission und betriebswirtschaftliche Erneuerungen informiert zu werden und die Gelegenheit zum Austausch ihrer eigenen Aktivitäten in den Bezirksverbänden zu haben. Dieses Treffen steht für 2014 wieder auf dem Plan und wurde thematisch von der Kommission bereits vorbereitet.



KOMMISSION MAKLER UND MEHRFACHAGENTEN

Der BVK ist mit knapp 1.200 Maklern und 560 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 2013 am 21. März und am 4. November in Bonn. Außerdem wurde am 7. Juni eine Telefonkonferenz durchgeführt.



Mitglieder der Kommission für Makler und Mehrfachagenten:

Holm Dömel, Niels Weinhold, Angelika Römhild, Stefan Liebig (Gast), Volker Fink, Dirk Pickhardt, Andreas Vollmer (v. l.).

Im Wesentlichen wurden folgende Themen bearbeitet:

- Nachbearbeitung des Round-Table-Gesprächs vom 23. 10. 2012 in Dortmund. Hier handelt es sich um ein Projekt, das auf die Initiative der Kommission für Makler und Mehrfachagenten zurückgeht. Ziel ist die Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Versicherungsgesellschaften und BVK. Im Jahr 2012 hatte der BVK zum zweiten Mal Mitglieder der Vorstände namhafter Versicherer zu einem Round-Table-Gespräch eingeladen. Der Gedankenaustausch fand im Vorfeld der DKM in Dortmund statt. Die Kommission arbeitete für sich die Gesprächsergebnisse noch einmal auf und diskutierte schwerpunktmäßig insbesondere zwei Bereiche. Dies waren die Themen „Compliance“ und „Authentifizierung“.
- Maklerbestandsbewertung
- Marktverhalten bei Vermittlerwechsel
- Datenschutz
- Neue Möglichkeiten zur Mitgliederinformation

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. Im Jahr 2013 fand außerdem eine Tagung der Makler- und Mehrfachagenten-Beauftragten der Bezirksverbände statt (am 4. und 5. November in Bonn). Die Tagung hatte die beiden Themenschwerpunkte „Unternehmerische Kompetenz“ und „Versicherungsmakler-Vertrag“.



Kommission für Öffentlichkeitsarbeit: sitzend Lorenz Leisching, Karl Aumiller, Ulrich Wirth, Nobert Bogedein und Erwin Müller; stehend Christoph Gawin, Olaf Willers, Stephan Spauszus, Arndt Köhler und Martin Hardenacke (v. l.)

❖ KOMMISSION FÜR ÖFFENTLICHKEITSARBEIT / PRESSECLUB

Die Mitglieder der Kommission für Öffentlichkeitsarbeit tagten in 2013 unter dem Vorsitz des BVK-Vizepräsidenten Gerald Archangeli zwei Mal.

Die Kommission erörterte dabei die Außendarstellung des BVK in Presse, Funk, Fernsehen und im Internet (siehe Seite 110 ff.). Die Mitglieder diskutierten Strategien zur besseren Positionierung von verbandspolitischen Themen in Massenmedien, insbesondere zum neuen Berufsbild des BVK, zur Studie des BVK „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern“ und zur BVK-Initiative zum Ehrbaren Kaufmann bzw. den Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e. V.“

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

Die Kommissionsmitglieder beteiligten sich außerdem an der Förderung der verbandsinternen Kommunikation mit der Konzeption von zwei Seminaren. Dazu wurde eigens am 17. September für interessierte Pressesprecher der Bezirksverbände ein Hörfunk-Seminar in Bonn durchgeführt. Damit sollten die in der regionalen BVK-Pressearbeit aktiven Sprecher ihr Auftreten in Radiointerviews verbessern. In Sprechübungen trainierten sie mit dem erfahrenen Radiomoderator Martin Hardenacke und dem BVK-Pressereferenten Christoph Gawin ihre Präsenz in diesem auditiven Medium.

Die Kommission beschloss darüber hinaus, für besonders erfahrene Sprecher ein Fernsehtraining am 15. Oktober durchzuführen. Unter der Anleitung einer TV-Trainerin und eines Kameramanns übten die Teilnehmer mit Stresssituationen in kontroversen Podiumsdiskussionen erfolgreich umzugehen.



KOMMISSION ÖFFENTLICH-RECHTLICHE 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 Abfrage Erkenntnisse zur Agenturführung des selbständigen Vermittlers im Verhältnis zum vertretenen Versicherungsunternehmen gewonnen. Über kommissionsinterne Abstimmungen werden Ergebnisse herbeigeführt, die dann an das Präsidium des BVK zur Unterstützung seiner Tätigkeit weitergegeben werden.

Die öffentlich-rechtlichen Versicherungsunternehmen als Regionalversicherer weichen in ihrer Tarifpolitik und -gestaltung sowie ihrem Marketing deutlich voneinander ab. Bei aller Individualität findet allerdings im Verband öffentlicher Versicherer eine intensive Abstimmung untereinander statt. Dies geschieht in verschiedenen Ausschüssen, in gemeinsamen Service-Unternehmen und in gemeinsamen Versicherungsunternehmen, wie z.B. der ÖRAG-Rechtsschutzversicherung in Düsseldorf und der UKV Union Krankenversicherung in Saar-

brücken, u. a. hinsichtlich der Tarifpolitik und der Prämiengestaltung sowie der Provisionen für Vermittler.

Der BVK hat mit der Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer diesen Vermittlern eine Plattform geboten, die schon seit vielen Jahren erfolgreich genutzt wird. Es erfolgt aber nicht nur eine Abstimmung der Unternehmen untereinander, sondern auch die Vermittler der Unternehmen diskutieren spezielle berufsständische Fragen und führen Abstimmungen herbei.

Die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer tagte am 5./6. 3. 2013 in Münster und am 1. 10. 2013 in Fulda.

Die Sitzung in Münster stand unter dem Zeichen der geplanten Übernahme der Westfälischen Provinzial durch die Allianz. Es fand eine intensive Beleuchtung der Entwicklungen statt, verbunden mit dem Erarbeiten verschiedener Strategien.

Ansonsten war die Grundlage beider Sitzungen zunächst der Austausch über Neuigkeiten und Veränderungen in den einzelnen Unternehmen hinsichtlich Personal, Unternehmensführung und Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Vermittlern.

Weiteres Schwerpunktthema der Sitzung in Münster war die Darstellung und der Vergleich der verschiedenen Altersversorgungsmodelle bei den öffentlichen Versicherungsunternehmen.

Zentrales Thema der Sitzung in Fulda war: „Unternehmeragenturen bei den öffentlichen Versicherungsunternehmen – Vertrag und Recht“.



KOMMISSION PERSONENVERSICHERUNG

Die Mitglieder der Kommission Personenversicherung unter Vizepräsident Ulrich Zander trafen sich im Berichtszeitraum insgesamt zwei Mal.

Während die Kommission in der Frühjahrssitzung über neue Altersvorsorge-Modelle sowie neue Vergütungssysteme diskutierte, beschäftigte sich die Kommission in der Herbstveranstaltung mit den Folgen der Provisionsdeckelung und der Haftzeitverlängerung in der Krankenversicherung. Im Vordergrund stand

die Stellungnahme des BVK zur GDV initiierten Provisionsdeckelung in der Lebensversicherung.

Für die bevorstehenden Gespräche mit dem GDV erarbeitete die Kommission eine Agenda, bei der unter anderem die wachsende Abhängigkeit von Versicherungsunternehmen, die Nachhaftung, das Storno ehemaliger Mitarbeiter, die laufenden Provisionen sowie die Ausgleichsproblematik thematisiert werden sollten. Schließlich sprach die Kommission noch über die ausgleichsrechtlichen Folgen bei laufenden Provisionen.



KOMMISSION SCHADENVERSICHERUNG

Die Schadenversicherungs-Kommission tagte im Berichtszeitraum zweimal, am 29. 1. 2013 sowie am 16. 9. 2013 in Bielefeld.

Themenschwerpunkte waren im Jahr 2013 die Vorantreibung des Projekts „Mindeststandards“, zu der auch Treffen mit der Ratingagentur Franke & Bornberg in Hannover stattfanden. Inhaltliche Ausrichtung zum Thema war die Erörterung bestimmter Fragestellungen, die zur Etablierung von Mindeststandards dem Vermittler Sicherheit im Umgang mit Versicherungsprodukten gegenüber dem Kunden geben sollten. Mindeststandards schränken den Wettbewerb nicht ein, da ausreichend Spielräume zur Differenzierung oberhalb der Standards vorhanden sind, zudem grenzen sie keinen Anbieter aus. Nach Ansicht der Kommission werten sie das Image der gesamten Branche auf und haben auch entscheidenden Einfluss auf eine positive Positionierung der Vermittler als zuverlässige Partner der Kunden.

Hauptziel ist es, eine Hilfestellung für BVK-Kollegen zu geben und hier die Vermittler in ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen. Wichtig sei es, die Vermittlerbetriebe im Bereich der Ausschließlichkeit zu unterstützen, damit hier in den entsprechenden Häusern bei der Produktgestaltung argumentiert werden kann. Die Research-Prozesse in diesem Zusammenhang bei Franke & Bornberg wurden dem BVK ausführlich schriftlich erläutert, damit auch gegenüber den Teilnehmern an der Umfrage Transparenz geschaffen werden konnte. Das Projekt befindet sich insgesamt in der entscheidenden Phase, sodass davon ausgegangen wird, dass die Ergebnisse im Jahre 2014 der Öffentlichkeit, den Versicherern und natürlich den Mitgliedern vorgestellt wird. Entsprechende Beschlussvorschläge und Empfehlungen an das Präsidium wurden formuliert.

Weiterer Themenschwerpunkt war die grundsätzliche Frage, wie sich die Kommission zukünftig in den entsprechenden Sparten ggf. positioniert und auch z. B. mit dem Thema „Sanierung Wohngebäudeversicherung“ umgeht. Nicht zuletzt in diesem Zusammenhang erfolgte unter berufspolitischen Gesichtspunkten der Appell an die Versicherer, die Produkte vernünftig zu kalkulieren. Eine gesunde Risikokalkulation als gemeinsamer Appell an die Versicherer wurde von der Kommission insgesamt mitgetragen, um hier auch eine bessere Basis gegenüber den Versicherern zu haben.

Die Intensivierung der entsprechenden Gesprächskreise – auch auf Ebene mit dem GDV – war weiterer Themenschwerpunkt. Hier wurde diskutiert und erörtert, inwieweit die Kommission über bestimmte Koordinierungsgruppen auch die Inhalte und Wünsche von Vermittlergruppen in die entsprechenden Abteilungen der Versicherer hineinbringen kann.



STEUERUNGSGRUPPE MARKETING

Um seine Präsenz auf den Social Media-Kanälen und in der Vermittlerschaft zu verbessern, setzte der BVK eine eigens dafür geschaffene Steuerungsgruppe ein.

Diese hat das Ziel, den Bekanntheitsgrad des BVK mit Marketingmaterialien, wie Flyer, Rollups und Präsentationen in den BV's, zu verbessern. Die ehrenamtlichen Mitglieder der Steuerungsgruppe unterstützen in den Regionen die Marketingaktivitäten der Bezirksverbände und koordinieren sie.

Im Bereich von Social Media, insbesondere bei Facebook, konnte der Bekanntheitsgrad des BVK durch tagesaktuelle Postings bereits deutlich gesteigert werden.



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. 0228 / 228 05-0 · Fax 0228 / 228 05-50

E-Mail: bvk@bvk.de · Internet: www.bvk.de

GESCHÄFTSSTELLE AM SITZ DER BUNDESREGIERUNG:

Universitätsstraße 2–3a · 10117 Berlin (Mitte)

Tel. 030 / 2888 07-13 · Fax 030 / 2888 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 sehen in ihr die Ausbildungsstätte nach dem geltenden Versicherungsvermittlerrecht.

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 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.

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

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 2013

Ordentliches Mitglied

Regionalverbände (§ 25 Ziffer 3 a der Satzung)

Thomas Menzel

Jens Kunkler

Norbert Mäder

Gerhard Miller

Hannes Rolapp

Ludger Tillmann

Jens Wanke
(Sprecher des Präsidialrates)

Axel H. Westphal

Stellvertretendes Mitglied

Johanna Meiser

Gunter Frenzel

Boris Göttelmann

Alexander Kirchenbauer

Marcus Franck

Rainer Haarmann

Dirk Schumann

Jörg Rackow

Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz

(§ 25 Absatz 3 b der Satzung)

André Albers

N.N.

Sandra Niestradt-Budde

Manfred Knorr

Dr. Michael Kuttner

Carsten Krebs

Armin Barg

Ralf Hammann

Präsidialrat

Peter Pietsch

(2. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

Marco Seuffert**Georg Konrad Schanze****Claus-Jürgen Schuff****Dieter Stein****Berni Kreutz****Jörg Gutsche****Damir Vnucec****Alois Weinzierl****Winfried Kalveram****Kommission für Makler und Mehrfachagenten** (§ 25 Abs. 3 c der Satzung)**Volker Fink**

(1. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

Holm Dömel**N.N.****N.N.****Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen** (§ 25 Abs. 3 d der Satzung)**Manfred Schmitt****Karl-Werner Esch****Präsidium** (§ 25 Abs. 3 e der Satzung)**N.N.****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

Dieter Stein
(Ehrenvorsitzender)

c/o Stein OHG
Konrad-Adenauer-Straße 19 · 63450 Hanau
Telefon 0 61 81 / 3 13 46 · Telefax 0 61 81 / 3 95 55
Dieter.Stein@axa.de

André Albers

Papenreye 22 · 22453 Hamburg
Telefon 0 40 / 44 03 40 · Telefax 0 40 / 44 03 47
andre.albers@t-online.de

Peter Pietsch

Kleine Frankfurter Straße 2 · 65189 Wiesbaden
Telefon 06 11 / 1 84 47-0 · Telefax 06 11 / 1 84 47-11
peter.pietsch@ruv.de

Claus-Jürgen Schuff

Mannheimer Straße 8 · 67655 Kaiserslautern
Telefon 06 31 / 36 20-50 · Telefax 06 31 / 36 20-590
claus-juergen.schuff@allianz.de



REGIONALVERBÄNDE

Regionalverband Mitte

(Hessen und Thüringen)

Jens Kunkler, Biedenkopf

Regionalverband Nord

(Hamburg, Schleswig-Holstein,
Mecklenburg-Vorpommern)

Axel H. Westphal, Kronshagen

Regionalverband Nord-West

(Niedersachsen und Bremen)

Hannes Rolapp, 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)

Norbert Mäder, Koblenz

Regionalverband West

(Nordrhein-Westfalen)

Ludger Tillmann, Herten / Westf.



BEZIRKSVERBÄNDE

Bezirke und Vorsitzende 2013

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

Düsseldorf**Michael Hollenbach**, Düsseldorf**Elbe-Weser (Verden)****Klaus-Peter Schubert**, Langwedel**Flensburg****Harald Lotze**, Sylt-Ost**Frankfurt / Rhein-Main****Gunter Frenzel**, Bad Homburg**Freiburg****Bernd Fischer**, Neuried**Gera****Holger Steiniger**, Greiz**Gießen****Jens Kunkler**, Biedenkopf**Hagen****Kurt Nörenberg**, Lüdenscheid**Halle / Leipzig****Horst Goßmann**, Leipzig**Hamburg****Jan-C. Garmatz**, Hamburg**Hannover****Peter Busche**, Hannover**Heilbronn****Rudolf Mundinger**, Heilbronn**Karlsruhe****Volker Fink**, Karlsruhe**Kassel****Detlef Kümper**, 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**, Siegersbrunn**Neubrandenburg****Hans-Joachim Schulz**, Neubrandenburg**Niederrhein-Nord****Heiner Deroj**, Kempen**Niedersachsen Süd****Dr. Michael Erdmann**, Hildesheim

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

Götz-Ulrich Siefken, Westerstede

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 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 Hans-Joachim Lorenz, St. Wendel Wolfgang Reimann, Steinfurt Stephan Schulte, Frankfurt/Oder 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, Zirndorf Dipl.-Volkswirt Dieter Meyer, Bonn, Geschäftsführung

Kommission für Betriebswirtschaft

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	Peter Busche, Hannover Michael Goßheger, Ascheberg Solveig Hansen, Oranienburg Paul-Heinz Münch, Wuppertal 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 Dirk Pickhardt, Gütersloh Niels Weinhold, Hamburg RAin Angelika Römheld, 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 Arnold Vogt, Dortmund Betriebswirt Hans-Dieter Schäfer, Bonn, Geschäftsführung Christoph Gawin, Bonn, Geschäftsführung

Kommission der Vertreter öffentl.-rechtl. Versicherer

Vorsitz	Marco Schmidt, Wendeburg
Mitglieder	Rudolf Donath, Marktbreit Jörg Gutsche, Emmerthal Berni Kreutz, Ottweiler Thomas Lippold, Haldensleben Hans-Ullrich Schettler, Hohndorf Karl Heinz Uthof, Fritzlar Jens Wanke, Zossen Dipl.-Betriebswirt Dieter Meyer, Bonn, Geschäftsführung

Personenversicherungs-Kommission

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Armin Barg, Radevormwald Markus Burkhardt, Herzogenaurach Bernd Fischer, Neuried Barbara Meiß, Grevenbroich Rainer Neumann, Fellbach Sandra Niestrad-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	Hans Schwemer †	1968
Richard Henschen	2010	Dieter Stritzelberger †	1995
Kurt Heyder †	2000	Ludger Theilmeier	2006
Erich Kilian †	1998	Peter Wimmer †	1968
Wilfried Müßel	2002	Gregor M. Wittenbruch	1993
Kurt Sedler	1996	Heinz Ziemer †	1968

Goldene Ehrennadel

Otto Backhaus †	1976	Hans-Joachim Hübener †	1972
Dr. Rudolf Barth †	1972	Mario Jochheim	1986
Wolfgang Berheide	2004	Edwin Jost †	1985
Kurt Berndt	1984	Heinrich Jostameling †	1984
Harald Bohe †	1985	Winfried Kalveram	2008
Friedrich Boye †	1976	Walter Kettler †	1965
Peter Böhmer †	1983	Erich Kilian †	1996
Eduard Bornhöft	1999	Günter Kirschnick	1988
Tristan Bötnagel †	2002	Jacques Königstein †	1971
Peter Brauer †	2012	Rolf Krumbiegel †	1981
Helmut Braun †	2000	Richard Kussmaul †	1971
Herbert Budde †	1999	Herbert Lenz †	1973
Claus Busche	1982	Walter Maciejewski	1991
Josef Courté †	1978	Bernd Martin	2008
Hans Ecker †	1973	Walter Merz †	1977
Manfred Engelhardt	1982	Eduard Müller †	1979
Werner Esslinger	1988	Helmut Mühleisen †	1984
Werner Euler-Schmidt †	1987	Arnold Muhrmann	2000
Leopold Horst Flemming †	1979	Wilfried Müßel	1996
Gerhard Garbe †	1980	Werner Oetling †	1974
Carl-Hermann Gewers	1985	Elli Passarge †	1987
Ralph Gierke	1990	Günther Peiffer †	1982
Ludwig Gorissen	1981	Rolf Pfisterer	2004
Martin Gräbe	1985	Wilhelm Pfohmann †	1973
Dieter Grau	2007	Hanns Pikulik †	1973
Franz-Josef Gypkens	2012	Hans Ponigl †	1986
Günter Haaf	1999	Werner Radtke	2006
Eduard Haakshorst	1984	Gerhard Rein	1968
Alfred Hammacher †	1966	Hans Richter †	1968
Friedrich Hammerstein †	1968	Hans Schlottmann †	1974
Joachim Hansen	2000	Dieter Schmidt-Köppen	1997
Otto Hansen †	1973	Hans Schmitt	2000
Hilmar Hasenclever †	1976	Hans Schratzlseer †	1980
Reinhold Hau †	1997	Leo Schuhmann †	1978
Bonifaz Hegele †	1978	Bruno Schuppler	1997
Richard Henschen	1996	Kurt Siebler	1987
Kurt Heyder †	1974	Walter Sohn †	1974
Karl Hölderich †	1979	Ulrich Steen †	1987

Ehrungen / Geehrte

Paul von Stetten	2004	Klaus Völsen	2004
Georg Strathausen †	1964	Leo Walz †	1968
Dr. Eugen Strietholt †	1966	Bruno Wehner †	1984
Randolph Vathje †	1971	Günther Wöbke †	1976
Walter Veit †	1971	Hans Hinrich Woltemade †	1983
Wilfried Vollmer	2009	Heinz Ziemer †	1965

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

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

April 2014

Gesamtherstellung: www.kippconcept.de

© BVK Bonn

Printed in Germany

A hand holding a pen writing on a document, with a large orange rectangle overlaid on the image. The year 2013 is written in white text on the orange rectangle.

2013