

Geschäftsbericht

2011



Geschäftsbericht

2011



Vorworte

Vorwort des Präsidenten	5
Vorwort des Hauptgeschäftsführers	9

Ein Wort über uns

12

Daten zur Entwicklung des Berufsstandes

Wirtschaftliche Lage der Unternehmen	13
Veränderung der Vertriebsanteile	17

Interessenpolitik in Brüssel

Neufassung der EU-Vermittlungsrichtlinie	21
BVK-Positionen	22
Kontakte zum EU-Parlament und zur EU-Kommission	27
PriceWaterhouse-Studie	29

Interessenpolitik in Berlin

Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrecht	32
„Alte-Hasen-Regelung“	40
Gesetzliche Provisionsbegrenzung	40
Provisionsabgabeverbot	44
Honorarberatung – 10-Eckpunktepapier	46
Altersvorsorge macht Schule	57

Unternehmenspolitik der Versicherungsunternehmen

Ausgliederung des Vertriebs – Central	60
---------------------------------------	----

Andere Verbandsaktivitäten

Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen	61
7. Bonner Spitzentreffen	65
Bonner Erklärung 2011	67
Hamburger Round-Table	71
Rechtsschutz	73
Zertifizierung für Versicherungsvermittler	75
Rating der Versicherungsunternehmen	76
BVK-Bildungsaward	78

Dienstleistungen des BVK

„Ehrbarer Kaufmann“	80
Rechtsberatung der Mitglieder	83
Rechtshilfe	87
Mitgliederberatung und -informationen vor Ort	87
Mitglieder-Infos	88

BVK-Bildungsakademie	90
BVK-Dienstleistungsgesellschaft	92
Impressionen von der Jahreshauptversammlung 2011 in Dresden	94
Öffentlichkeitsarbeit	
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit	96
Medienresonanz des BVK	98
Ziele und Mittel der Öffentlichkeitsarbeit	99
Zeitschrift Versicherungsvermittlung	100
BVK-Internet	100
Nationale Kontakte	
BDWi	102
AVV	105
DIHK / IHK'n	107
Ombudsmann	108
BaFin	109
GDV – Gemeinschaftsausschuss	111
AVAD	113
BWV	114
Internationale Kontakte	
BIPAR	116
WFII	118
Mitglieder	
Mitgliederentwicklung	119
Mitgliederstruktur	120
Neue Mitgliedschaftsstrukturen	121
Kommissionen und Arbeitsgruppen	
Ausgleichsanspruch	123
Aus- und Weiterbildung	124
Bausparen und Finanzdienstleistungen	126
Betriebswirtschaft	127
Makler und Mehrfachagenten	129
Öffentlichkeitsarbeit	131
Öffentlich-rechtliche Versicherer	132
Personenversicherung	133
Schadenversicherung	134
Verbandsstrukturen	136

❖❖❖ VORWORT DES PRÄSIDENTEN

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

war es im letzten Jahr noch die globale Finanz- und Wirtschaftskrise, die uns beschäftigte, ist es jetzt die Schuldenkrise einer ganzen Reihe von Mitgliedstaaten der EU, die uns zu schaffen macht. Nach jüngst geäußelter Einschätzung der Rating-Agenturen soll 2011 das letzte Jahr mit einem soliden Euro gewesen sein.

*Michael H. Heinz,
BVK-Präsident*



Vereinzelt werden für unsere Branche und unseren Berufsstand ähnliche Szenarien gemalt: Honorarberatung soll den endgültigen Untergang der Provisions- und Courtagevergütung bringen, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nur noch große Vertriebe überleben lassen, das Internet soll das Massengeschäft komplett übernehmen, und je nach Interessenlage der Auguren wird an einem Tag das Ende der Exklusivvermittlung und am nächsten Tag das Ende der ungebundenen Vermittler heraufbeschwoen.

Es ist unsere Aufgabe, mit kühlem Kopf und Sachverstand eine Einordnung der aktuellen Situation und der von uns als realistisch eingeschätzten Trends für den Berufsstand der Versicherungsvermittler in Deutschland vorzunehmen und Stellung zu beziehen.

Zur ehrlichen Bestandsaufnahme gehört die Erkenntnis, dass die Rahmenbedingungen für unsere Berufsausübung nicht ungetrübt sind. Der seit Jahrzehnten erfolgreiche und eingespielte Vertrieb von Produkten der deutschen Assekuranz steht grundsätzlich auf dem Prüfstand. Provisionsdeckelung in der privaten Krankenversicherung, Verlängerung der Stornohaftungszeit in der Lebens- und privaten Krankenversicherung auf fünf Jahre, möglicher Fall des Provisionsabgabeverbotes, Nettotarife, weitere gesetzliche Regulierungspläne und die unvermindert anhaltenden unsachlichen und ideologisch getriebenen Angriffe durch die sogenannten Verbraucherschützer, die uns entgegen der Realität in die Ecke provisionsgetriebener Abzocker stellen, sind die Themen, mit denen wir uns zu beschäftigen haben. Ob nun externe Faktoren wie Demografie-Effekte, europäische Regulierungen und populistische öffentliche Meinungsmache oder die von uns permanent angeprangerten Versäumnisse der Versicherungsgesellschaften hauptsächlich für die aktuelle Situation sind, ist für die Lösung der daraus für uns resultierenden berufsstandspolitischen Aufgaben nur begrenzt hilfreich.

Hilfreich ist hingegen die intensive Vernetzung des Berufsverbandes. Hier haben wir einen Deckungsgrad erreicht, der uns unter anderem durch unsere Mitgliedschaft und aktive Arbeit in den Spitzengremien unserer Branche und den Aufsichtsbehörden Zugang zu allen relevanten Informationen und Gehör bei den Entscheidungsträgern verschafft. Gleiches gilt für den politischen Bereich in Brüssel und Berlin. Unsere Eingaben und Stellungnahmen tragen durchaus Früchte: Die gesetzliche Neuregelung der Finanzanlagenvermittlung entspricht unseren Empfehlungen. Anders als die ursprünglichen Pläne vorsahen, müssen diejenigen, die die Finanzkrise maßgeblich mit verursacht haben, jetzt strengere Auflagen erfüllen als die Versicherungsvermittler.

Politik ist kein Wunschkonzert, sondern eine Aufgabe, die hohe personelle und zeitliche Anforderungen stellt. Wir sind im Konzert der Lobbygruppen zwar nur eine, aber eine deutlich vernehmbare Stimme. Diese weiter auszubilden, bleibt eine zentrale Zukunftsaufgabe unserer Berufsstandspolitik.

Wir können unser Geschäftsmodell nicht ohne die Produktgeber der Versicherungswirtschaft verwirklichen. Genauso wenig können diese ihr Geschäftsmodell ohne uns verwirklichen. Die Zuwachsraten des Internet- oder Bankenvertriebs trüben nicht unsere feste Überzeugung, dass auch in Zukunft das vertrauensvolle Gespräch des Kunden mit seinem persönlichen Vermittler die Grundform sein wird.

Bedauerlicherweise sind in einigen Unternehmen immer noch Verantwortliche anzutreffen, die glauben, mit längst überholten Methoden selbständige Kaufleute als Leibeigene zu behandeln. Langfristig werden aber nur die Gesellschaften wirtschaftlich erfolgreich sein, die den Vermittler als selbständigen Kaufmann wertschätzen. Gewinnen werden diejenigen, die mit uns als kompetentem Gesprächspartner den gemeinsamen Weg einer zukunftssicheren Gestaltung der echten Partnerschaft zwischen Vermittlerbetrieb und Produktgeber gehen.

Wir werden als Berufsstand und als Berufsverband auch in Zukunft unseren positiven Entwicklungstrend aufrechterhalten können, wenn es uns gelingt, das Selbstverständnis, den Berufsstolz und die Freude an unserer Tätigkeit noch tiefer in der deutschen Vermittlerschaft zu verankern. Es geht um nicht weniger als die Eigen-Definition dessen, was wir sein wollen und wie wir unseren Beruf ausüben wollen.

Wir haben deshalb in Fortführung unserer Leitbild- und Programmentwicklungen der letzten Jahre eine Rückbesinnung auf unsere Kaufmannseigenschaften vorgenommen. Hierin liegt für uns das Selbstverständnis begründet, das uns zu selbstbewussten, stolzen und anerkannten Kaufleuten macht, mit hoher Reputation und Anerkennung als wirtschafts- und sozialpolitisch unersetzliche Größe. Wir bekennen uns zu den Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns und verpflichten uns öffentlich, diese Tugenden einzuhalten. Dazu haben wir als ersten Schritt im Internet die Homepage www.ehrbarerkaufmann.de freigeschaltet.

Wir sind schon immer Vorreiter der Überzeugung gewesen, dass ein verpflichtender Qualifikationsnachweis die Basis des Berufszugangs sein muss. Deshalb begleiten wir in den entsprechenden Gremien und mit Angeboten unserer Bildungs-Akademie die Weiterbildungsoffensive der Branche. Gleichzeitig ist nach unserem Verständnis eine ausreichende Qualifikation und deren Weiterbildung die Basis aller Kaufmanns-Tugenden.

Das Selbstverständnis des Kaufmanns als eigenständiger und selbstbewusster Teil der Volkswirtschaft, seiner gesellschaftlichen und natürlichen Umwelt und das Engagement für sein gesamtes Umfeld grenzen den Ehrbaren Kaufmann seit Jahrhunderten von anderen Gewerbetreibenden ab. Das ist unser Idealbild vom Versicherungskaufmann, der als besonderen Ausweis seines Selbstverständnisses über die Ethik verfügt, die nicht nur langfristig seinen wirtschaftlichen Erfolg im vertrauensvollen Verhältnis mit seinen Kunden gewährleistet, sondern darüber hinaus die Identität unseres gesamten Berufsstandes stiftet.

Aus diesem Selbstverständnis speist sich unsere Freude am Beruf, der Stolz auf unsere Kaufmannstätigkeit und der Optimismus für die Zukunft. Mit dieser Leitidee werden wir alle vor uns liegenden Klippen umschiffen.

Siegen, im April 2012

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

Michael H. Heinz

❖❖❖ VORWORT DES HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERS

*Sehr geehrtes Mitglied,
sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,*

dies ist in dieser Form der zehnte Bericht des Präsidiums und der Geschäftsführung, der sich zunächst an alle Delegierten des Verbandes zur Jahreshauptversammlung im Mai in Oldenburg wendet und über die Aktivitäten des Verbandes im Geschäftsjahr 2011 berichtet. Darüber hinaus soll sich der Geschäftsbericht

*Rechtsanwalt Gerd Pulverich,
BVK-Hauptgeschäftsführer
bis 31. Dezember 2011*



aber auch an alle Mitglieder des Verbandes sowie an all diejenigen richten, die mit Interesse die Berufspolitik des BVK begleiten und an ihr mitwirken.

Im Vordergrund der politischen Bemühungen des Verbandes standen im Jahr 2011 die vielen Gespräche und Verhandlungen auf europäischer Ebene zu dem Vorhaben der Europäischen Kommission, die EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung aus dem Jahre 2002, die erst 2007 in Deutschland umgesetzt wurde, zu revidieren, wobei vor allem beabsichtigt ist, mehr Transparenz für den Verbraucher und Kunden zu schaffen, ihm ein Recht auf Offenlegung der Provisionen und Courtagen des Vermittlers zuzusprechen, und den Anwendungsbereich der Richtlinie auszudehnen. Grund, eine Änderung der Richtlinie herbeizuführen, war das Ergebnis einer Sektorenuntersuchung der Kommission selbst, die sich

auf den Wettbewerb von Versicherungen und Versicherungsvermittlern bezieht. Danach sollen die bestehenden Maklerstrukturen keinen offenen Wettbewerb im Binnenmarkt zulassen und die fehlende Offenlegung der Provisionen und Courtagen zu einem Interessenkonflikt des Vermittlers führen.

Dieser Geschäftsbericht zeigt, wie schleppend und vielfach auch unentschieden die Kommission das Projekt gestaltet, immerhin wurde das Vorhaben, die Vermittlerrichtlinie weiterzuentwickeln, schon 2008 angekündigt. Die öffentliche Anhörung fand bereits 2010 statt.

Den vermeintlichen Interessenkonflikt des Vermittlers, der einerseits vom Unternehmen vergütet wird und andererseits die Kundeninteressen berücksichtigen muss, sieht wie die Europäische Kommission auch das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) in Berlin, das nach einem 10-Eckpunktepapier die auf Provisionsbasis orientierte Versicherungsvermittlung ganz abschaffen will, sodass neue Vertragsverhältnisse nur noch auf Honorarbasis begründet werden könnten. Dabei unterstellt das Ministerium, dass dem Verbraucher nicht bekannt ist, dass die Versicherungsvermittler vom Versicherungsunternehmen ein Entgelt für die Vermittlung erhalten und dass der Verbraucher seine Entscheidung, welche Versicherung er bei gleicher Risikoabsicherung abschließt, nicht nach der Höhe der Prämie trifft, sondern nach der Höhe des Vermittlungsentgelts.

Ein weiterer Schwerpunkt der Verbandspolitik war die Neuordnung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts, das, so auch eine Forderung des Verbandes, in fast identischer Weise wie das Versicherungsvermittlerrecht die Erlaubnis zur Vermittlung von Finanzdienstleistungen von einer fachlichen Sachkundeprüfung vor der IHK, von dem Nachweis einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung und einer persönlichen Eignung abhängig macht und die Pflicht zur Registrierung festlegt. So sehr der BVK dem Ziel des Gesetzgebers auch positiv gegenüberstand, immerhin wurde die weltweite Finanzkrise auch von denen verursacht, die bisher ohne jegliche fachliche Qualifikation Finanzprodukte verkaufen konnten, verurteilte der Verband die mit dem Gesetz verbundene Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG), wonach der Gesetzgeber die Höhe der Versicherungsvermittlervergütung in der substitutiven Krankenversicherung auf ca. 9 MB begrenzte. Dieser Eingriff wurde leider von den Versicherungsunternehmen selbst gefordert, die nicht in der Lage waren, im Wege des Wettbewerbs zu einer eigenständigen und gesetzesfreien Lösung zu kommen. Die gesetzliche Provisionsbegrenzung stellt nach Ansicht des BVK zu-

gleich einen Eingriff in die grundgesetzlich gesicherte soziale Marktwirtschaft sowie in die Berufsfreiheit dar und birgt die Gefahr, dass der Gesetzgeber die Provisionen im Versicherungsbereich generell durch eine Kostenordnung regelt. Dabei verkennt der BVK aber keinesfalls, dass es in der privaten Krankenversicherung wenige nicht hinnehmbare Provisionsexzesse gibt.

Eine Vielzahl von weiteren Themen, bei deren Bearbeitung sich das Präsidium, die Geschäftsführung sowie die verschiedenen Kommissionen und Arbeitsgruppen für die Interessen der deutschen Versicherungsvermittler eingesetzt haben, beleuchtet dieser Geschäftsbericht. Wir hoffen, dass er Ihnen interessante Informationen über den BVK und seine Verbandsarbeit gibt.

Mit freundlichen Grüßen

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

Gerd Pulverich

❖ EIN WORT ÜBER UNS

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) mit Sitz in Bonn und Berlin ist der weitaus mitgliederstärkste Interessenverband der Versicherungs- und Bausparvermittler in Deutschland. Ihm gehören mehr als 10.000 Vollmitglieder an und er spricht über die 56 Vertretervereinigungen, die außerordentliche Mitglieder des BVK sind, für mehr als weitere 30.000 Versicherungsvertreter. Der BVK ist mit rund 1.200 Maklern zugleich auch der größte deutsche Versicherungsmaklerverband.



*BVK-Präsidium:
Ulrich Zander,
Gerald Archangeli,
Thomas Billerbeck
(Vizepräsidenten)
und Michael H. Heinz
(Präsident) (v.l.)*

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 bündelt und vertritt die berufsständischen Anliegen der deutschen Versicherungsvermittler gegenüber der Politik in Brüssel und Berlin, gegenüber der Gesellschaft, den Versicherungsunternehmen und der Wissenschaft. Er tritt für die rechtlichen Rahmenbedingungen ein, in denen Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler in Selbständigkeit und Eigenverantwortung ihren Beruf gestalten können und sie ganz wesentlichen Anteil daran haben, dass mit rund 453 Millionen Versicherungsverträgen die privaten und öffentlichen Haushalte und die Unternehmen einen umfassenden Risikoschutz erhalten, und der Einzelne ausreichend für sein Alter vorsorgt.



WIRTSCHAFTLICHE LAGE DER UNTERNEHMEN

Auch im Jahr 2011 stand die Versicherungswirtschaft noch unter dem Einfluss der Ausläufer der schwersten Finanz- und Wirtschaftskrise seit der Weltwirtschaftskrise 1929/30, die jedoch von einer kräftigen konjunkturellen Erholungsphase abgelöst wurde.

Die Versicherungswirtschaft hat sich als erstaunlich stabil erwiesen, was mit einer Besserung am Arbeitsmarkt einherging.

Das Beitragsaufkommen hat erstmalig in den letzten Jahren eine negative Entwicklung zu verzeichnen und wird voraussichtlich $-1,2\%$ betragen. Dieser Rückgang ist auf den Sondereffekt Einmalbeiträge in 2011 zurückzuführen.

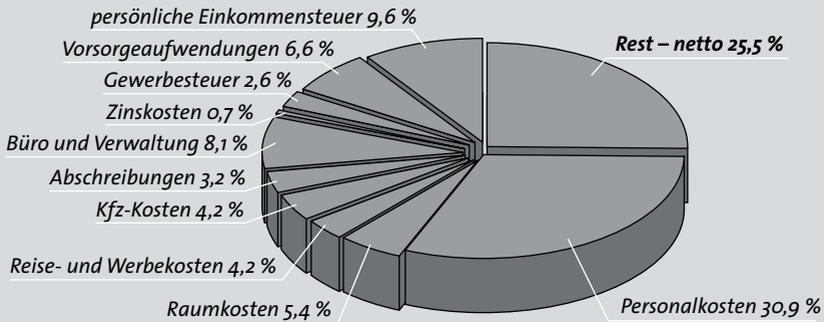
Über alle Versicherungszweige betragen im Jahr 2011 die Beitragseinnahmen 176,7 Milliarden Euro, während 2010 noch mit 178,9 Mrd. Euro abgeschlossen werden konnte. Diese Verringerung lässt sich vor allem auf einen Rückgang der Beitragseinnahmen in der Lebensversicherung um $5,7\%$ zurückführen. Alle übrigen Versicherungszweige weisen eine positive Beitragsentwicklung auf, die jedoch den Einbruch in der Lebensversicherung nicht auffangen konnten. Die Bruttobeitragseinnahmen in der Lebensversicherung liegen im Gesamtvolumen bei 85,2 Milliarden Euro. Die private Krankenversicherung konnte Prämienmehreinnahmen von $4,9\%$ aufweisen und erreicht damit ein Beitragsvolumen von 34,9 Milliarden Euro. Die Schaden- und Unfallversicherer verzeichneten noch einen leichten Anstieg des Prämienaufkommens in Höhe von $2,5\%$.

Diese Verringerung des Gesamtprämienaufkommens korrespondiert in der Höhe nicht mit dem vergleichbaren Wert der Prämieinnahmenentwicklung, die im jährlichen BVK-Betriebsvergleich abgefragt wird. Die BVK-Betriebsvergleichsteilnehmer konnten noch eine Prämieinnahmesteigerung erreichen, die mit $2,6\%$ somit über der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung liegt. Dabei sind dieses Jahr die Betriebe mit Bruttojahresprovisionen von unter 80.000 Euro, also die kleinen Betriebe, überproportional an dieser Steigerung mit durchschnittlich $10,8\%$ beteiligt.

Einnahmentwicklung der Mitgliedsbetriebe

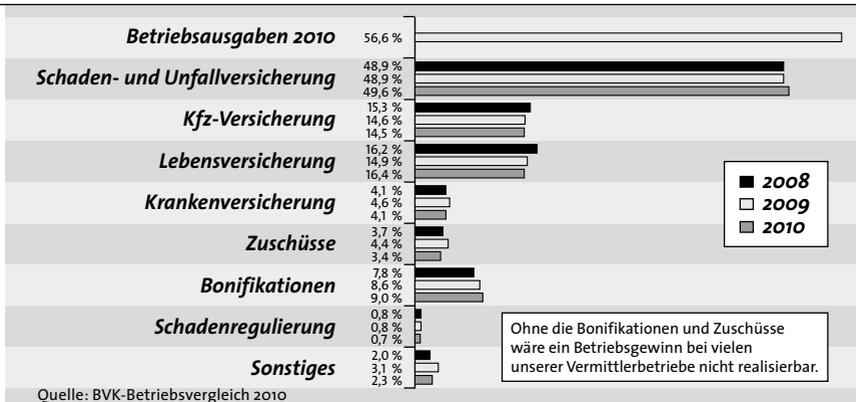
Nach leicht gesunkenen Gesamteinnahmen im vergangenen Jahr konnte im Jahr 2010 an den Trend der Vorjahre angeknüpft werden, der leicht steigende durchschnittliche Gesamteinnahmen in allen Größenklassen zeigte.

Was bleibt dem Vermittler nach Abzug seiner Kosten übrig?



Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2010

Einnahmenverteilung – Einnahmen in Prozent der Gesamteinnahmen



Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2010

Damit ist die Verteilung der Gesamteinnahmen auf die einzelnen Sparten bzw. Einnahmengruppen erwartungsgemäß im Vergleich zu den Vorjahreszahlen stabil.

Die beiden unteren Größenklassen bis 120.000 Euro haben dabei einen wesentlich höheren Anteil an Provisionseinnahmen aus dem Krankenversicherungsgeschäft als der Gesamtdurchschnitt, nämlich 6,8 %. Dies ist allerdings nicht auf hohe Provisionssätze zurückzuführen, sondern vielmehr auf eine höhere Vermittlungsaktivität im Krankengeschäft. Interessant wird die Entwicklung dieses Anteils im Vergleich der Größenklassen sein, ob er sich durch die Provisionsdeckelung ändert.

*Thomas Billerbeck,
BVK-Vizepräsident,
Vorsitzender der Kommission
Betriebswirtschaft*



Etwa 50 % der Provisions- und Courtageeinnahmen resultieren aus der Vermittlung von Schaden- und Unfallversicherungen. Die Vermittlung von Lebensversicherungen macht einen Anteil von 14,5 % aus, Provisionen aus der Krankenversicherung haben einen Anteil von 4,1 %.

Oben stehende Grafik der Einnahmenverteilung zeigt, dass der Anteil der Bonifikationen und Zuschüsse weiterhin sehr hoch ausfällt. Die Betriebe mit Gesamteinnahmen von 200.000 Euro und mehr profitieren von Garantien und Zuschüssen überdurchschnittlich. Zusammen mit den Einnahmen aus Bonifikationen machen diese unsicheren und produktionsabhängigen Einnahmen einen Anteil von 12,4 % der Gesamteinnahmen aus. Bei den genannten größeren Unternehmen liegt dieser Wert bei 13,6 % der Gesamteinnahmen.

Wenn diese betriebswirtschaftlich eingeplanten Einnahmen nicht realisiert werden können oder vom Versicherer kurzfristig widerrufen werden, ist das in vielen Fällen Existenz bedrohend bzw. vernichtend. Ohne die Bonifikationen und Zuschüsse wäre ein Betriebsgewinn bei vielen der Mitgliedsbetriebe nicht realisierbar.

Kostensituation

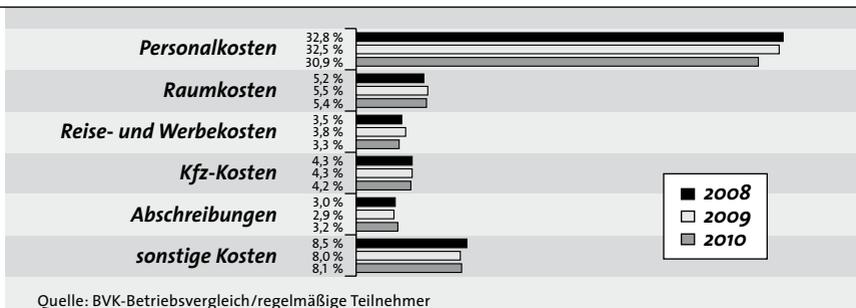
Die Kosten sind im Betrachtungszeitraum relativ stabil geblieben, mit einer kleinen Tendenz nach unten. Diese leichte Senkung der Betriebsausgaben von 58,5 % auf 56,55 resultiert aus den niedrigeren Personalkosten über alle Größenklassen.

Insgesamt ist es den Mitgliedsunternehmen gelungen, ihre Betriebe weiterhin kostenbewusst zu führen. Es ist zu berücksichtigen, dass sich die Kostenentwicklung nicht linear zur Einnahmenentwicklung verhält – eine Anpassung erfolgt zeitverzögert.

Die Betriebsausgaben liegen zwischen 47,5 % und 52,9 %. Lediglich die beiden obersten Größenklassen weisen prozentual erhöhte Betriebsausgaben von 59,3 % und 66,5 % aus.

Es ist jedoch festzustellen, dass die Personalkosten erheblich von der Größe des Betriebs abhängen. Sie verhalten sich durchgängig linear, abhängig von der Größenklasse. Die kleinste Einkommensklasse wendet 11,8 % der Gesamteinnahmen für Personal auf. Die größte Einkommensklasse wendet mittlerweile etwas über 37 % der Gesamteinnahmen für Personal auf.

Kostenseite – kurz beleuchtet (Betriebsausgaben in % der Gesamteinnahmen)



Veränderungen der Vertriebsanteile

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 und zu praktizieren. 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.

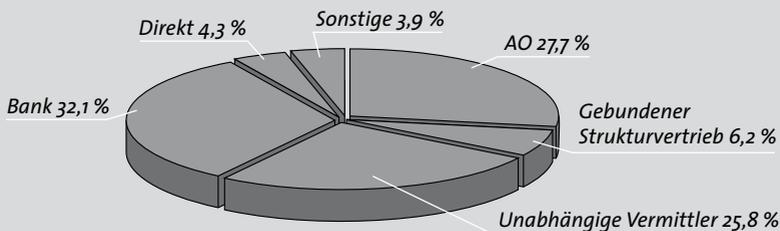


VERÄNDERUNGEN DER VERTRIEBSANTEILE

Der aktuelle Vertriebswege-Überblick des weltweit tätigen Beratungsunternehmens Towers Watson für das Jahr 2010 stellt deutliche Verschiebungen im Vertrieb von **Lebensversicherungen** fest. Erstmals wurde der Bankvertrieb zum wichtigsten Vertriebskanal, während die Ausschließlichkeitsvertreter, aber auch die unabhängigen Vermittler erhebliche Anteile verloren haben. War im vorhergehenden Jahr der Ausschließlichkeitsvertrieb noch stärkste Vertriebskraft, haben die Banken stark angezogen und halten nun einen Vertriebsanteil von 32,1 %, während die Ausschließlichkeit mit 27,7 % und die unabhängigen Vermittler mit 25,8 % am Lebensversicherungs-Gesamtvertrieb nicht mehr mithalten konnten.

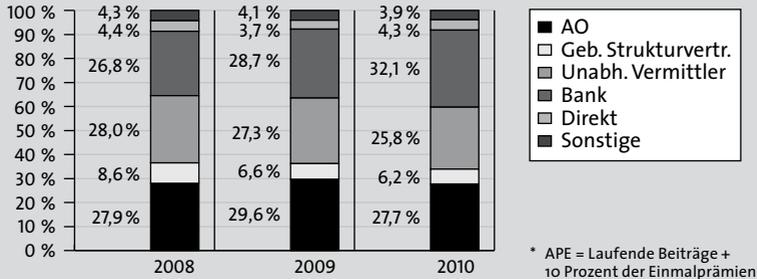
Bei den weiteren Vertriebswegen sind kaum Änderungen feststellbar. Die gebundenen Strukturvertriebe stehen bei 6,2 %, der Direktvertrieb profitierte vom deutlich gestiegenen Verkauf von Kapitalisierungsprodukten und konnte seinen Anteil auf 4,3 % steigern.

Vertriebswegeanteile Leben 2010 (APE* Leben gesamt 2010)



* APE = Laufende Beiträge + 10 Prozent der Einmalprämien

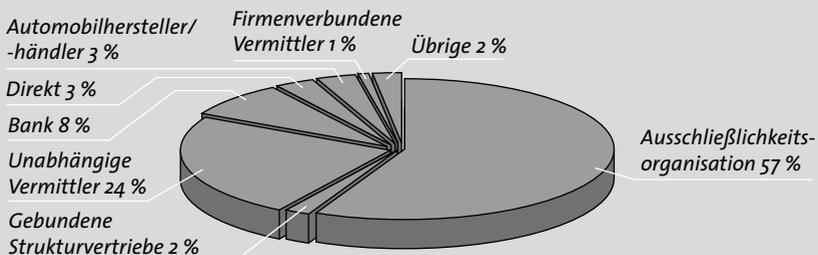
Vertriebswegeanteile Leben 2010 (APE* Leben gesamt Vorjahresvergleich)



Die Erwartungen der Teilnehmer gehen davon aus, dass die unabhängigen Vermittler und weiterhin die Banken die besten Wachstumsaussichten für die kommenden Jahre haben. Dennoch sieht Towers Watson zunächst eine Stagnation des AO-Anteils, langfristig wird mit einem Rückgang gerechnet. Diese Prognose geht davon aus, dass das Kundenpotenzial schrumpft, das Massengeschäft aufgrund von sinkenden Nettoeinkommen stagniert und die Bindung an einen Ausschließlichkeitsvermittler an Bedeutung verliert.

Ein umgekehrtes Bild ergibt sich in der **Schaden- und Unfallversicherung**. Der Vertrieb von Schaden- und Unfallversicherungen wird überwiegend über die Ausschließlichkeitsorganisation abgewickelt. Mit 58 % der Prämieinnahmen

Vertriebswegeanteile Schaden / Unfall 2010 (gesamt)



Quelle: Towers/Watson.com

Veränderungen der Vertriebsanteile

bleibt die Ausschließlichkeit der dominierende Vertriebsweg, wenn auch mit leicht rückläufiger Tendenz, vor den unabhängigen Vermittlern (24 %) und dem Bankenvertrieb (8 %). Der Vertrieb über Strukturvertriebe (2 %) und der Direktvertrieb (3 %) sowie der Vertrieb über Automobilhersteller (5 %) bleiben weiterhin hinter den anderen Vertriebswegen zurück.

Wenn auch seit Jahren der Anteil der Ausschließlichkeit in kleinen Schritten gesunken ist, gehen die Teilnehmer insgesamt von einem gleichbleibenden Anteil über die nächsten Jahre aus. Die besten Wachstumsaussichten werden dem unabhängigen Maklervertrieb, der bereits bei der Vermittlung industrieller Haft-

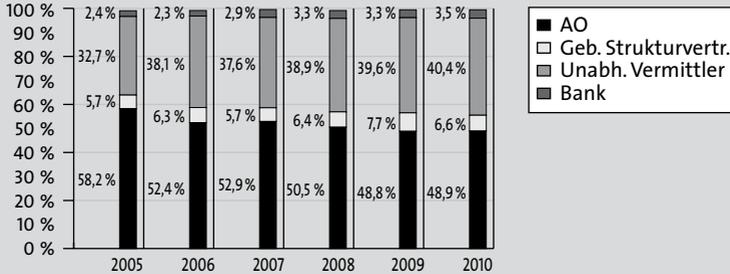
*Ingrid Büch und
Ariane Kay (v.l.),
zuständig in der
Geschäftsführung
für Betriebswirtschaft*



pflucht- und Sachversicherungen eine starke Position innehat, auch in Teilsparten des Privatkundengeschäfts eingeräumt.

Bei Banken und dem Vertrieb über Automobilhersteller geht man von einer Stagnation auf dem in 2010 erreichten Niveau aus, während dem Direktvertrieb Wachstumschancen eingeräumt werden.

Der **Krankenversicherungsmarkt** ist insgesamt leicht rückläufig gewesen. Dennoch blieben auch hier die Anteile der Ausschließlichkeitsorganisation weitestgehend stabil bei 48,9 %. In den letzten Jahren ist jedoch eine leichte Verschiebung der Anteile auf die unabhängigen Vermittler zu beobachten gewesen, die mit 40,4 % zweitstärkster Vertriebsweg sind. Die Vertriebswege Banken, Direktvertrieb und gebundener Strukturvertrieb spielen bei der Vermittlung von Krankenversicherungen eine untergeordnete Rolle.

Vertriebswegeanteile Krankenvollversicherungen (Vergleich: 2005–2010)

Durch die jüngst verabschiedete Provisionsdeckelung bei der Vermittlung von Krankenversicherungen wird für die nächsten Jahre mit einer deutlichen Verschiebung der Marktanteile gerechnet, da Umdeckungen nicht mehr entsprechend rentabel sind. Der Anteil von Umdeckungen am Neugeschäft der Makler wird derzeit auf etwa 30% geschätzt. Die Auswirkungen der Unisex-Tarife werden sich möglicherweise erst Mitte 2012 ermessen lassen.



NEUFASSUNG DER EU-VERMITTLUNGSRICHTLINIE

Auch im 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. Seit dem Inkrafttreten der IMD sind nicht nur einige Jahre verstrichen, sondern vor allem Erfahrungen in den EU-Mitgliedstaaten gewonnen worden, die eine Überarbeitung der Richtlinie erforderlich machen. Die Gespräche des BVK mit der Europäischen Kommission, aber auch die Verlautbarungen der Kommission, haben gezeigt, in welchen Bereichen der IMD Änderungen möglich erscheinen bzw. angestrebt werden, so nämlich:

*Die BVK-Delegation:
Volker Fink, Ulrich Zander,
Anja C. Kahlscheuer (v.l.),
Gerd Pulverich (r.) zusammen
mit Prof. Karel van Hulle (3. v.r.,
Kommissions-Abteilungsleiter
der Europäischen Kommission)
und Jaap Meijers
(2. v.r., Präsident des BIPAR)*



- wie weit die Richtlinie auch auf andere Bereiche ausgedehnt werden könnte, so auf Angestellte in Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlungsunternehmen, auf Bankangestellte und auf den Internet-Vertrieb,
- wie eine höhere Transparenz bei der Versicherungsvermittlung für die Versicherungsnehmer erreicht werden kann,
- ob der Kunde einen Anspruch auf Offenlegung der Provisionen durch den Versicherungsvermittler erhalten und wie diese Offenlegung erfolgen soll, entweder nur auf Wunsch des Kunden oder als Verpflichtung des Vermittlers,
- ob der Vermittler nur noch einen Provisionsanspruch gegenüber seinem Kunden haben soll (sog. Netto-Tarife) und
- ob eine Minimalharmonisierung der Qualifikation der Versicherungsvermittler stattfinden soll.

Gleichfalls ist noch nicht die Frage geklärt, ob eine Regelung für die Vermittlung von fondsgebundenen Lebensversicherungen, sogenannte Packaged Retail Investment Products (PRIIPS-Produkte), in die überarbeitete IMD fallen soll, einer eigenen Regelung zugeführt werden soll oder gar in die ebenfalls seitens der Kommission geplante Änderung der EU-Finanzmarktrichtlinie (Markets in Financial Instruments Directive – MiFID) einfließen könnte. Deutlich wurde jedenfalls, dass die Kommission wohl erst den Vorschlag einer geänderten MiFID und dann erst den einer IMD II vorlegen wird. Beides soll nach dem Fahrplan der Kommission bis zum Ende des 2. Quartals 2012 erfolgen.

Für die lange Verzögerung – die Kommission wollte schon vor über drei Jahren eine IMD II auf den Weg bringen – sind nicht nur die unterschiedlichen Vorstellungen der EU-Mitgliedstaaten verantwortlich, sondern auch die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise.



BVK-POSITIONEN ZU EINER NEUFASSUNG DER EU-RICHTLINIE ÜBER VERSICHERUNGSVERMITTLUNG

Der BVK hat in seiner Jahreshauptversammlung 2011 in Dresden einen vom Präsidium vorgelegten Leitantrag einstimmig verabschiedet, mit dem er seine Erwartungen und Forderungen an eine Revision der EU-Richtlinie (IMD II) über Versicherungsvermittlung formuliert.

Leitantrag des BVK zur IMD II

1. Das Vermittlerrecht will dem Versicherten Qualität der Beratung und Qualifikation durch Versicherungsvermittler sichern

Der BVK fordert in einer Neufassung der Richtlinie einen weiteren Kundenschutz

Mit dem Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts vom 19. 12. 2006 wurden die wesentlichen Ziele der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung (IMD) erreicht, nämlich:

- die Festlegung der notwendigen Qualifikation für Versicherungsvermittler,
- der Nachweis der Qualifikation durch eine Sachkundeprüfung vor der Industrie- und Handelskammer (IHK),

- die Registrierung in einem für die Verbraucher einsehbaren Versicherungsvermittlerregister, aus dem sich die Aufnahme und Ausübung des Vermittlerberufes ableiten lässt,
- die Absicherung des Versicherten durch den Nachweis einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung des Vermittlers sowie
- eine umfangreiche Informations- und Beratungspflicht, der der Vermittler nachzukommen hat.

Die Generaldirektion Binnenmarkt und Dienstleistung der Europäischen Kommission beabsichtigt, eine Revision der IMD vorzunehmen.

2. Eine Neufassung der Richtlinie muss für alle Versicherungsvermittler und alle Vertriebsarten gelten

Ausnahme in Deutschland darf nicht weiterhin zur Regel werden

Nach Artikel 4 Abs. 1, Unterabsatz 3 der Richtlinie können die Mitgliedstaaten den Versicherungsunternehmen gestatten, selbst zu prüfen, ob ihre Vermittler über ausreichende Kenntnisse und Fertigkeiten zur Vermittlung von Versicherungsverträgen verfügen. Ausgehend von dieser Bestimmung hat der deutsche Gesetzgeber durch § 34 d Abs. 4 Gewerbeordnung den Unternehmen das Recht eingeräumt, ihre Vertreter ohne Erlaubnis zum Versicherungsvermittlerregister anzumelden und sie damit von der Sachkundeprüfung zu befreien. Von 263.452 registrierten Versicherungsvermittlern haben 176.747 Einfirmenvertreter weder eine Ausbildung noch eine Sachkundeprüfung vor der Industrie- und Handelskammer nachweisen bzw. ablegen müssen. Für den Direktvertrieb gelten die Beratungs- und Informationspflichten der Versicherungsvermittler und der Versicherungsunternehmen gar nicht.

Der BVK setzt sich dafür ein, dass unter die zukünftige IMD II all diejenigen Akteure, die Versicherungsprodukte vertreiben, mit erfasst werden. Es sollte eine Gleichbehandlung erfolgen, auch und eben gerade zum Schutz des Kunden. Der BVK fordert daher aus Gründen der Gleichbehandlung und des Verbraucherschutzes, dass nur noch diejenigen als Versicherungsvermittler registriert werden können, die eine fachliche Ausbildung und eine Sachkundeprüfung vor der zuständigen Stelle, das sind in Deutschland die IHK'n, abgelegt haben. Es sollte daher erreicht werden, dass ein „real level playing field“ für alle Akteure besteht, die mit der Vermittlung von Versicherungsprodukten beschäftigt sind. Es muss ein Ende finden, dass die bloße Bestätigung der Qualifikation eines Vermittlers durch ein Versicherungsunternehmen

ausreicht und dass die gesetzlich vorgeschriebene Sachkundeprüfung zur Ausnahme wird. Damit soll es auch unmöglich werden, dass ein Vermittler schon nach einem Fortbildungswochenende bei einem Versicherungsunternehmen in das Register eingetragen wird.

3. Keine Erlaubnisbefreiung für Angestellte in Banken und Versicherungen

Sicherung der Qualität der Beratung und Qualifikation des Vermittlers
darf nicht Halt machen vor Banken und Versicherungen

Des Weiteren sollte nach Auffassung des BVK der Anwendungsbereich der zukünftigen IMD II auch auf all diejenigen ausgeweitet werden, die am „point of sale“ oder am „point of advice“ Versicherungsprodukte vermitteln, auch dann, wenn der Vermittler als Angestellter eines Versicherungsunternehmens tätig wird, und erst recht dann, wenn die Versicherungsvermittlung nicht Hauptberuf des Vermittlers ist.

Es hat sich gezeigt, dass gerade in Banken die Beratungsqualität bei Versicherungsprodukten nicht dadurch gewährleistet werden kann, dass selbst in größeren Niederlassungen nur ein Mitarbeiter oder gar keiner die Anforderungen des Gesetzes erfüllt. Die Anwendung der Richtlinie sollte daher auch auf Angestellte anderer Unternehmensformen ausgedehnt werden. Es hat sich als richtig erwiesen, dass die IMD I eine tätigkeitsbezogene Richtlinie ist, die die Anforderungen an die Berufsaufnahme und Berufsausübung der Versicherungsvermittler umschreibt. Ein produktbezogenes Anforderungsprofil sollte daher unbedingt vermieden werden.

4. Anforderungen an Kenntnisse und Befähigungen sind in Deutschland vorbildlich

Eine europäische Harmonisierung bedarf keiner Anforderungssteigerungen in Deutschland

Die Anforderungen an die Kenntnisse und Befähigungen des Versicherungsvermittlers werden in Artikel 4 Abs. 1 IMD nicht festgelegt, vielmehr können diese von den Mitgliedstaaten selbst bestimmt werden.

Der BVK hält hier eine Harmonisierung der Sachkundeprüfungen in den einzelnen Mitgliedstaaten für erforderlich, die einen Prüfungs- und Registrierungstourismus ausschließt und zu einer möglichen Gleichbehandlung beiträgt. In Deutschland hat

sich gezeigt, dass die Anforderungen der Versicherungsvermittlerverordnung an Ausbildung und Sachkundeprüfung einen hohen Qualitätsstandard bereits erreicht haben, der nicht durch eine detaillierte Regelung in einer zukünftigen IMD II überschritten werden sollte. Keineswegs sollte die Verpflichtung zur Fort- und Weiterbildung der Versicherungsvermittler in der zukünftigen IMD II festgeschrieben werden. Durch die Beratungs- und Informationspflichten des Vermittlers, die bereits im deutschen Gesetz festgeschrieben sind, ist eine sachgerechte Beratung des Kunden gewährleistet.

*Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer,
BVK-Referentin für EU und Ausland*



5. Internetvermittlung – kein rechtsfreier Raum

Qualitätsanforderungen müssen VVG-Normen erfüllen

Die Vergangenheit hat gezeigt, dass Versicherungsprodukte zunehmend über das Internet, und zwar sowohl durch Versicherungsunternehmen als auch durch vermittelnde Unternehmen, wie etwa Lebensmitteldiscounter, am Markt angeboten werden. Der BVK hält es aus Gründen des Verbraucherschutzes für richtig, dass die zukünftige IMD II auch Beratungs- und Informationspflichten für Internetanbieter aufnimmt, unabhängig von der Art des Anbieters.

6. Volle Transparenz ja, Offenlegung von Provisionen und Courtagen nein

Offenlegung von Abschlusskosten ist kundenorientierter

Die Europäische Kommission traf gegenüber dem Europäischen Parlament, dem Rat und dem Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss, sowie dem Ausschuss der Region in einem Abschlussbericht über die Untersuchung der Unternehmensversicherungen (sogenannte Sektorenuntersuchung) die Feststellung, dass Interessenkonflikte und mangelnde Offenlegung der von den Vermittlern erhaltenen Vergütung Probleme für das Funktionieren des Marktes aufwerfen und in bestimmten Fällen zu einer Beeinträchtigung des Wettbewerbes sowie zu höheren Preisen führen könnten.

Aufgrund dieser Feststellung beabsichtigt die Kommission, mit der IMD II die Offenlegung der Provisionen und Courtagen auf Kundenwunsch festzuschreiben, wobei der Vermittler den Kunden auf dieses Informationsrecht hinweisen müsse (sog. „soft-disclosure“).

Der BVK tritt für eine Kostentransparenz bei Versicherungsverträgen ein, die es dem Kunden ermöglicht zu erkennen, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt, bzw. die Abschlusskosten abdeckt. Mit der VVG-Informationspflichtenverordnung vom 18.12.2007 wurden die Versicherer in Deutschland verpflichtet, bei der Lebensversicherung, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Unfallversicherung die in der Prämie einkalkulierten Abschlusskosten in einer Summe in Euro und Cent auszuweisen. Der BVK hält diese festgeschriebene Verpflichtung zur Offenlegung der Abschlusskosten für ausreichend und lehnt eine weitere Offenlegung von Provisionen und Courtagen ab, zumal für Einfirmervertreter mangels alternativer Produkte eine provisionsorientierte Beratung und Vermittlung schon ausscheidet.

Der BVK tritt auf europäischer Ebene dafür ein, dass das Recht des Kunden auf Kostentransparenz in der IMD II festgeschrieben wird. Den Mitgliedstaaten soll es aber freigestellt bleiben, Bestimmungen, wie eine Kostentransparenz erreicht wird, in eigener Verantwortung gesetzlich zu regeln.

7. Anlageprodukte für Kleinanleger – sogenannte Packaged Retail Investment Products (PRIIPS)

BVK lehnt Wertpapieraufsicht ab

Die Europäische Kommission denkt daran, im Rahmen der Initiative Packaged Retail Investment Products (PRIIPS) Vermittler von formbasierten Lebensversicherungen

Kontakte zum EU-Parlament und zur EU-Kommission

oder Rentenversicherungen der Wertpapieraufsicht zu unterstellen. Dieses lehnt der BVK ab. Gerade der ungebundene Versicherungsvertrieb erfolgt in der Regel durch Kleinunternehmer, die den damit verbundenen Verwaltungs- und Kostenaufwand nicht leisten können. Dieses würde dem Wettbewerb mehr schaden als nutzen.



Markus Ferber (MdB), Dr. Ingo Friedrich (Stellvertretender Präsident a.D. des Europäischen Parlaments), Anja C. Kahlscheuer und Gerd Pulverich (v.l.)



KONTAKTE ZUM EU-PARLAMENT UND ZUR EU-KOMMISSION

Der BVK hatte im Berichtszeitraum Gelegenheit, mehrere Gespräche mit dem in der Europäischen Kommission für Versicherungen und Versicherungsvermittler zuständigen Referatsleiter Prof. Karel van Hulle zu führen und mit Abgeordneten des Europäischen Parlaments zu sprechen und dabei die BVK-Positionen zur geplanten IMD II zu vertreten. Dabei wurde besonders hervorgehoben, dass der Vorwurf der provisionsorientierten Beratung, den die Kommission zur Grundlage der angestrebten Ausdehnung der Transparenz- und Offenlegungspflichten erhebt, kaum den deutschen Versicherungsmarkt betrifft.

Dies vor allem deswegen nicht, weil Einfirmenvertreter, die in Deutschland die meisten Versicherungsverträge vermitteln, wegen der Einfirmenbindung gar

keine Möglichkeit haben, unterschiedliche Produkte verschiedener Versicherungsunternehmen anzubieten und sich dabei bei der Beratung von der Höhe der Provision leiten lassen. Auch wies der BVK, der in den Gesprächen durch seinen Hauptgeschäftsführer Gerd Pulverich und die für EU und Ausland zuständige Referentin und zugleich Mitglied des Direktoriums des Europäischen Versicherungsvermittlerverbandes Anja C. Kahlscheuer vertreten wurde, darauf hin, dass eine Offenlegung der Provisionen für den Kunden nicht aussagefähig sei, da er



Dr. Andreas Schwab (MdEP), Anja C. Kahlscheuer, Gerd Pulverich (v.l.)

damit nicht erkennen könne, ob das Produkt anderen gegenüber günstig oder ungünstig sei. Gesprächspartner des BVK aus dem Europäischen Parlament waren u. a. Dr. Andreas Schwab (Ausschuss für Binnenmarkt und Verbraucherschutz), Axel Voss (Ausschuss für bürgerliche Freiheiten, Justiz und Inneres), Markus Ferber (Vorsitzender der CSU-Europagruppe) und Evelyne Gebhardt (Binnenmarkt und Verbraucherschutz). Ziel der Gespräche war es stets, schon im Vorfeld einer IMD II die möglichen Veränderungen aus deutscher Sicht den Abgeordneten darzustellen und Kontakte zu knüpfen zu denjenigen Abgeordneten, die bei einer Beratung der IMD II im Europäischen Parlament in den beteiligten Ausschüssen mitwirken werden.



PRICEWATERHOUSECOOPERS (PWC)-STUDIE

Im Auftrage der EU-Kommission hatte die PwC Luxembourg einen Fragebogen erstellt, mit dem im Wesentlichen die möglichen Auswirkungen zu folgenden Punkten bestimmt werden sollten:

- Die Einführung der Provisionsoffenlegung auf Kundennachfrage in der zukünftigen Versicherungsvermittlungsrichtlinie (IMD II) und
- die Anwendung von elementaren Grundsätzen in Bezug auf Interessenkonflikte in der zukünftigen IMD II.

Der 33 Seiten umfassende Fragebogen wurde u. a. mit der Europäischen Kommission abgestimmt und war dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) bekannt. In den vielen Gesprächen, die der BVK im Jahre 2011 mit der EU-Kommission führte, wurde er nicht von dem Projekt informiert, obgleich der BVK auch zu den oben genannten Zielen einer zukünftigen IMD II eine umfassende Positionsbestimmung gegenüber der EU-Kommission abgegeben hatte. Der BVK übte in einem Gespräch mit PwC Luxembourg und darüber hinaus auch in einer umfangreichen Stellungnahme heftig Kritik an dem Fragenkatalog zu der Studie und an der Auswahl der Adressaten des Fragebogens, der auch an einzelne Versicherungsvermittler gerichtet war. Dabei kritisierte der BVK insbesondere

1. **die Unverständlichkeit der Fragen** – Der (deutsche) Text der Fragebögen sei wegen der Verwendung von in Versicherungsvermittlungsunternehmen, die zu meist aus kleinen Agenturen bestehen, unbekanntem und nicht geläufigen Formulierungen wenig förderlich, die Bereitschaft an der Befragung zu wecken. Auch sei zu befürchten, dass der Fragenkatalog viel zu umfassend ausgefallen sei und die Antworten in den meisten Fällen nur auf Vermutungen und Prognosen beruhen würden, was aber gerade nicht zielführend dafür sei, Auswirkungen der möglichen Revision der IMD realitätsnah darzustellen.
2. **dass die Fragen auf falschen Prämissen aufbauten** – Die Fragen gingen vielfach von Prämissen aus, die es nicht gebe. Die Aussage oder Annahme, dass dem Kunden bei Dienstleistungen des Versicherungsvermittlers diese als „kostenfrei“ erschienen, entbehrten jeder Grundlage. Die Annahme, eine Vergütungsoffenlegung könne auch den Wettbewerb unter Vermittlern erhöhen und so zu niedrigeren Provisionen und Prämien führen, unterstelle, dass der Kunde seine Entscheidung nach der Höhe der Provisionen des Vermittlers treffe und nicht nach der Höhe der Prämie und dem

Umfang des Versicherungsschutzes bzw. Versicherungsziels. Richtig allein sei es, dass der Kunde für das Anlageziel oder den Umfang des Versicherungsschutzes die niedrigste Prämie zahlen wolle, unabhängig davon, wie hoch die Vermittlungsentgelte oder Akquisitionskosten seien.

3. **dass die Fragen Antwortvarianten einschränkten** – Die gestellten Fragen ließen nur Antworten zu, die von einer Offenlegung der Provisionen ausgingen, nicht jedoch andere Möglichkeiten einer Transparenz zuließen, die dem Verbraucherschutz in gleicher Weise oder nach Auffassung des BVK eine weitergehende Transparenz böten.



*Gerd Pulverich,
BVK-Hauptgeschäftsführer*

Durch die bundesdeutsche Informationspflichtenverordnung (VVG-InfoV) habe der Gesetzgeber den Versicherungsunternehmen aufgegeben, die Abschlusskosten als einheitlichen Gesamtbetrag bei Lebens-, Berufsunfähigkeits- und Krankenversicherungen in EURO und Cent auszuweisen, so dass der Versicherungsnehmer bei Lebensversicherungen wisse, welcher Anteil der Prämie in die Kosten fließe und welcher in die Anlage. Er könne erkennen, ob die Prämien höher oder niedriger bei gleichen Versicherungsleistungen der Berufsunfähigkeits- oder Krankenversicherung ausfalle. Diese deutsche Rechtslage stelle nicht auf die Offenlegung der Vermittlungsprovisionen ab, sondern auf alle Kosten, die aus den Prämien finanziert würden.

Dadurch, dass sowohl die EU-Kommission als auch der Fragenkatalog von PwC Luxembourg sich auf die Offenlegung von Provisionen beschränkten,

würden Vorschläge zu einer bestmöglichen Verbraucherinformation abgeschlossen und Motive des „Provisionsneids“ unterstützt.

- 4. die fehlende Differenzierung nach Maklern und Vertretern** – Der Fragenkatalog gehe davon aus, dass die Beratung durch Versicherungsvermittler mit Interessenkonflikten behaftet sei. Unterstellt werde damit, dass der Vermittler den Kunden „provisionsorientiert“ berate und versuche, unter vergleichbaren Produkten das dem Kunden nahezubringen, für das er selbst die höchste Provision erhalte. Es solle nicht bestritten werden, dass es solche Beratungsfälle ebenso gebe wie auch in anderen Berufsgruppen, z. B. das Anraten von Zahnärzten zu Leistungen, die außerhalb der von Krankenkassen erstattungsfähigen Behandlungen lägen.

Nicht bedacht werde aber, dass der Makler Vertragspartner des Kunden und nicht des Versicherers sei, und er die Kundenbeziehung nur halten könne, wenn er seinen Verpflichtungen aus dem Versicherungsvertragsgesetz und dessen Verordnungen nachkomme und seinen Rat auf eine ausgewogene Marktuntersuchung stütze und dies auch in einem Beratungsprotokoll dokumentiere.

Noch weniger aber können bei einem gebundenen Vermittler Interessenkonflikte auftreten, da er nur die Produkte des Versicherers anbieten und vermitteln könne, mit dem er einen Versicherungsvertragsvertrag geschlossen habe. Gleiche Produkte anderer Versicherer, die höhere Provisionen zahlten, dürfe er aufgrund der Ausschließlichkeitsbindung gar nicht anbieten.

Die Studie, die inzwischen vorliegt¹, zeigt deutlich, dass die vom BVK geäußerten Bedenken zutreffend sind und die Studie keine verbindlichen Aussagen dazu enthält, welche Auswirkungen die Offenlegung der Provisionen in der Kundennachfrage haben wird. Auch werden keine empirisch erhobenen Daten dargestellt und auch nicht nachgewiesen, ob überhaupt ein relevanter Interessenkonflikt bei Versicherungsvermittlern zwischen Provisionsinteresse und Kundeninteresse besteht, der zu einer wie auch immer ausgestalteten Offenlegung der Provisionen führen muss.

1 Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive (ETD/2007/IM/B2/51), Final Report



FINANZANLAGENVERMITTLER- UND VERMÖGENSANLAGENRECHT

Der Bundestag hat das Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts vom 6. Dezember 2011 beschlossen und verabschiedet.² Am 12. Dezember 2011 wurde es im Gesetzblatt verkündet. Damit gelten im Wesentlichen ab dem 1. Januar 2013 neue Regelungen für all diejenigen, die Finanz- und Vermögensanlagen vermitteln wollen.

Gegenstand des Gesetzes ist auch eine Neuordnung des Berufszulassungsrechts für Finanzanlagenvermittler und Finanzanlagenberater, das nunmehr in § 34f



*Rechtsanwalt
Dr. Wolfgang Eichele,
BVK-Geschäftsführer (l.)
und NRW-
Wirtschaftsminister
Harry K. Voigtsberger*

der Gewerbeordnung (GewO) geregelt wird. Die Vermittlung von Investmentfonds, geschlossenen Fonds sowie sonstigen Vermögensanlagen war bisher in § 34c GewO geregelt, dabei bedurfte es für eine Erlaubnis aber keines Qualifikationsnachweises. Finanzanlagenvermittler und Finanzanlagenberater dürfen zukünftig nur noch dann eine Erlaubnis zur Aufnahme und Ausübung ihrer beruflichen Tätigkeit erhalten, wenn

1. sie die für den Gewerbebetrieb erforderliche Zuverlässigkeit nachweisen können, wobei die Zuverlässigkeit dann nicht gegeben ist, wenn der Antragsteller in den letzten fünf Jahren vor Stellung des Antrages wegen eines Verbrechens oder eines Vermögensdeliktes oder einer Insolvenzstrafat verurteilt worden ist,

² BGBl. I Nr. 63, Seite 2481

2. der Antragsteller in geordneten Vermögensverhältnissen lebt, was dann nicht gegeben ist, wenn über sein Vermögen das Insolvenzverfahren eröffnet oder er in das vom Insolvenzverwalter oder vom Vollstreckungsgericht zu führende Verzeichnis eingetragen ist,
3. der Antragsteller eine Sachkundeprüfung vor einer Industrie- und Handelskammer erfolgreich abgelegt und
4. er eine ausreichende Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen und nachgewiesen hat.

Die Erlaubnis wird in einem öffentlichen Register eingetragen. Dafür wird das bestehende Versicherungsvermittlerregister beim DIHK entsprechend erweitert.

Damit folgt die Neuordnung des Rechts der Finanzanlagenvermittlung und -beratung in den Grundzügen dem Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts aus dem Jahr 2007.

In seiner Stellungnahme von 3. März 2011 zum Diskussionsentwurf zu dem Gesetz, der weiteren Stellungnahme vom 11. Oktober 2011 sowie in der Anhörung vor dem Finanzausschuss des Deutschen Bundestages, zu der der BVK-Hauptgeschäftsführer Gerd Pulverich als Sachverständiger geladen war, konnte der BVK seine Bedenken in das Gesetzgebungsverfahren einbringen. Der BVK machte insbesondere deutlich, dass er zwar das Ziel der Gesetzesinitiative grundsätzlich begrüßt, in einigen Bereichen jedoch Änderungsbedarf sehe. Dazu der nachfolgende Auszug der BVK-Stellungnahme vom 3. März 2011:

BVK-Stellungnahme zum Diskussionsentwurf für ein

Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts des Bundesministeriums der Finanzen und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

I. Vorbemerkung

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute... begrüßt den Willen der Bundesregierung, auch die Tätigkeit der Finanzanlagenvermittler und Finanzanlagenberater durch weitere Bestimmungen in der Gewerbeordnung gesetzlich mit dem Ziel

zu regeln, den Anlegerschutz im Bereich des so genannten Grauen Kapitalmarktes zu stärken. Im Bereich der gewerblichen Finanzanlagenvermittlung und -beratung sollen wie im Versicherungsvermittlungsrecht... die Qualität der Finanzanlagenvermittlung und -beratung sowie die Qualifikation der Vermittler und Berater gesichert und für den Verbraucher transparenter gemacht werden. Außerdem sollen zur Schaffung eines einheitlichen Anlegerschutzniveaus die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten des sechsten Abschnitts des Wertpapierhandelsgesetzes im Rahmen einer noch nicht vorliegenden Rechtsverordnung inhaltlich auf die gewerblichen Vermittler und Berater übertragen werden.

Allgemeine BVK-Stellungnahme zum Diskussionsentwurf

Die Neuordnung des Rechts der Finanzanlagenvermittlung und Vermögensberatung folgt in den Grundzügen dem Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts³. Dabei werden die positiven Erfahrungen, die aus der Qualitätssicherung der Versicherungsvermittlung, die u.a. auch durch die Beratungs-, Informations- und Dokumentationspflichten der Versicherungsvermittler und Versicherungsberater zugunsten der Verbraucher und Kunden gewonnen werden konnten, genutzt und antizipiert.

So begrüßt der BVK nicht nur das Ziel der Gesetzesinitiative, sondern auch die vorgesehenen strukturellen Vorgaben an die Zuständigkeiten von Gewerbeämtern, Industrie- und Handelskammern und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin), insbesondere aber, dass die Registrierung der Finanzanlagenvermittler und -berater bei den Industrie- und Handelskammern bzw. durch den Deutschen Industrie- und Handelskammertag erfolgen soll. Dadurch kann mehr Rechtssicherheit in Fragen der Erlaubniserteilung und Registrierung erreicht werden als bei einer gewerbeamtlichen Lösung, nach der mehr als 13.184 (!) Gewerbeämter⁴ in eigener Zuständigkeit selbständig Rechtsfragen zu beurteilen hätten.

Dennoch ist in Fragen der Zuständigkeit auf die Probleme hinzuweisen, die sich aus der Umsetzung des Versicherungsvermittlungsgesetzes ergeben haben.

³ Gesetz vom 19. Dezember 2006, BGBl. I S. 3232 ff.

⁴ Siehe: www.firmendb.de/adressdatenbank/gewerbeaemter.php

Da die BaFin nur in Fragen der Versicherungsunternehmen zuständig ist, sieht sie sich für nicht zuständig in Fällen an, in denen die Versicherungsunternehmen bei der Registrierung zu Unrecht die Sachkunde ihrer Ausschließlichkeitsvertreter bestätigt haben. Dies, obwohl § 80 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) Anforderungen an die Zusammenarbeit zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern stellt, für deren Einhaltung die BaFin zuständig sein dürfte. Auch die Industrie- und Handelskammern sowie die Gewerbeämter sehen sich bei dieser Fragestellung als nicht zuständig an. Die gleiche Problematik ergibt sich bei Versicherungsvermittlungstätigkeiten von Gewerbetreibenden, die weder über eine Erlaubnis noch über eine Registrierung verfügen. Hier verweisen vielfach die Gewerbeämter auf die Zuständigkeit der Industrie- und Handelskammern wie auch umgekehrt diese auf die Zuständigkeit der Gewerbeämter.

All dies hat dazu geführt, dass ein Schutz des Verbrauchers vor unqualifizierten Vermittlern durch das Versicherungsvermittlungsrecht nicht ausreichend gegeben ist oder herbeigeführt wird, und daraus Vorgaben an das geplante Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts zu machen sind.

Zuverlässigkeit der Niederlassungen

Richtig erscheint die Ausdehnung der Prüfung der persönlichen Zuverlässigkeit des Antragstellers, also desjenigen, der eine Erlaubnis zur Finanzanlagenvermittlung oder Finanzanlagenberatung beantragt, auf diejenigen, die vom Antragsteller mit der Leitung eines Betriebes oder einer Zweigniederlassung beauftragt werden.

Angestelltenqualifikation

Nach dem Regelungsvorschlag sollen registrierte Finanzanlagenvermittler und -berater nur die direkt bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Personen beschäftigen, wenn sie sicherstellen, dass diese Personen über die erforderliche Sachkunde im Sinne von Abs. 2 Nummer 4 verfügen, und geprüft haben, ob sie zuverlässig sind.

Die Formulierung „direkte Mitwirkung bei der Vermittlung“ ist noch weniger klar als der Begriff der „Versicherungsvermittlung“ nach Artikel 2 Nr. 3 der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung⁵, sie ist unbestimmter als die Formulierung der „Versiche-

⁵ Richtlinie vom 9. Dezember 2002, ABl. L 9/3 vom 15. Januar 2003

rungsvermittlung“ nach § 34d Abs. 1 GewO. Die Formulierung berücksichtigt nicht ausreichend die Rechtsprechung und Diskussion zur Abgrenzung zwischen „Vermittlung“ und „Tipp-Geber / Namhaftmacher“.

Die Intention des Diskussionsentwurfs, dass der Gewerbetreibende nach § 34f Abs. 1 GewO-E selbst prüfen und sicherstellen muss, dass die für ihn mitwirkenden Personen über eine erforderliche Sachkunde und Zuverlässigkeit verfügen, lässt befürchten, dass die hohen Qualifikationsanforderungen an Vermittler und die qualitativen Anforderungen an die Vermittlung nur im Ausnahmefall gelten. Im Versicherungsvermittlerrecht hat sich – lässt man die Übergangsfälle unberücksichtigt – gezeigt, dass von 263.452 Versicherungsvermittlern nur 81.032 Vermittler über eine Sachkundeprüfung verfügen, die zur Eintragung in das Register führte. Hingegen haben 182.224 Versicherungsvertreter (= ca. 70 %) keine Sachkundeprüfung abgelegt, ihnen haben lediglich die Versicherungsunternehmen eine ausreichende Sachkunde attestiert, in einigen Fällen bereits nach zwei oder drei Wochenendkursen.

Das zukünftige Gesetz sollte daher verbindliche Regelungen für alle Finanzanlagenvermittler und -berater enthalten und sich selbst nicht als Ausnahme-Regelung darstellen: Von jedem Finanzanlagevermittler und -berater sollte unabhängig von der Tatsache, ob er eigenverantwortlich oder angestellt tätig ist, die Erfüllung aller gesetzlichen Qualifikationsvoraussetzungen ebenso gefordert werden wie die Verpflichtungen zur Beratung, Information und Dokumentation.

Umfang der Erlaubnis

§ 34f Abs. 5 GewO-E sieht vor, dass aus dem Register der Umfang der erteilten Erlaubnis zur Finanzanlagenvermittlung und -beratung hervorgehen soll. Dies korrespondiert mit dem Auftrag des Registers nach § 11a Abs. 1 Satz 3 GewO, in dem es heißt:

„Zweck des Registers ist es insbesondere, der Allgemeinheit, vor allem Versicherungsnehmern und Versicherungsunternehmen, die Überprüfung der Zulassung sowie des Umfangs der zugelassenen Tätigkeit der Eintragungspflichtigen zu ermöglichen.“

Wiederum aus dem Bereich der Versicherungsvermittlung ist darauf hinzuweisen, dass dieser Gesetzesauftrag mit dem Versicherungsvermittlerregister nicht erreicht wurde, da für die Allgemeinheit, d. h. auch für den Verbraucher, der Umfang der zugelassenen Tätigkeiten nicht erkennbar ist. Abgestufte Erlaubniserteilungen werden

nicht durchgeführt und gehen aus dem Register nicht hervor. Das jetzige Register unterscheidet nur nach

- Gebundener Versicherungsvertreter nach § 34 d Abs. 4 GewO,
- Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO,
- Versicherungsvertreter mit Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 GewO,
- Versicherungsvertreter mit Erlaubnisbefreiung nach § 34 d Abs. 3 GewO und
- Versicherungsmakler mit Erlaubnisbefreiung nach § 34 d Abs. 3 GewO.

Unter der Rubrik „Versicherungsvertreter mit Erlaubnisbefreiung“ sind durchgehend auch Autohäuser registriert, die ausschließlich Kfz-Haftpflichtversicherungen vermitteln, ohne dass diese Einschränkung ausgewiesen noch darauf hingewiesen wird, dass die so Registrierten keinerlei fachliche Ausbildungen nachweisen mussten, erst recht nicht für die Vermittlung anderer Produkte als Kfz-Haftpflichtversicherungen.

Ausweisung von Provisionen

Mit der Verordnungsermächtigung soll die gesetzliche Möglichkeit eröffnet werden, die Informationspflichten gegenüber dem Auftraggeber festzulegen, einschließlich einer Pflicht, Provisionen und andere Zuwendungen offenzulegen und dem Auftraggeber ein Informationsblatt über das jeweilige Finanzprodukt zur Verfügung zu stellen.

Grundsätzlich tritt der BVK für eine Kostentransparenz bei Versicherungs- und Finanzanlagenverträgen ein, die es dem Kunden ermöglicht, zu erkennen, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt bzw. Abschlusskosten abdeckt. Mit dieser Information kann der Kunde auch einen Vergleich zu anderen Anbietern ziehen. Mit der VVG-Informationspflichtenverordnung vom 18. Dezember 2007 (VVG-InfoV)⁶ wurden die Versicherer in Deutschland verpflichtet, bei Lebensversicherungen, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Unfallversicherung die in der Prämie einkalkulierten Abschlusskosten in einer Summe und in EURO und CENT auszuweisen (§ 2 Abs. 1 Nr. 1 und Abs. 2 VVG-InfoV).

Der BVK hält die durch die deutsche VVG-InfoV festgeschriebene Verpflichtung zur Offenlegung der „Abschlusskosten“ für ausreichend und lehnt eine weitere Offenle-

⁶ Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen, BGBl. 2007 Teil I Nr. 66, S. 3004 ff.

gung von Provisionen und Courtagen, wie dies in § 34 g Abs. 1 Nr. 1 GewO-E ermöglicht werden soll, aus folgenden Gründen ab:

- Die Transparenz der Provisionen und Courtagen der Vermittler gegenüber dem Kunden entspricht nach eigenen Erhebungen nicht den Wünschen des Versicherten, dem es ausschließlich auf die gesamt zu zahlenden Prämien und das Versicherungsprodukt ankommt.
- Der Kunde trifft seine Entscheidung zum Abschluss eines Vertrages nicht nach der Höhe der Provision oder Courtage des Vermittlers, wenn er bei gleichem Anlageprodukt die gleiche oder gar eine niedrigere Prämie zu zahlen hat.
- Eine Ausweisung der Provisionen und Courtagen ist sowohl bei einem strukturierten Vertrieb als auch bei einem angestellten Vertrieb kaum möglich.
- Die der hier kritisierten und der angestrebten Regelung zugrunde liegende Annahme, der Vermittler erbringe seine Beratungs- und Vermittlungsleistungen nach der Höhe seiner Provisionen oder Courtagen, und dass die Offenlegung der Vergütungen zu einer sachgerechteren Anlagevermittlung führe, stellt eine im Vergleich zu anderen Dienstleistern unzumutbare und unzutreffende Unterstellung dar.

Gleichstellung anderer Berufsqualifikationen

Der Diskussionsentwurf selbst enthält keine Bestimmungen zu den Inhalten und dem Verfahren für die Sachkundeprüfung nach § 34 f Abs. 2 Nr. 4 GewO, so dass die Regelungen einer noch nicht vorliegenden Verordnung vorbehalten bleiben.

Der BVK weist aber auf die Ausbildungsgänge des Berufsbildungswerks der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V. zum / zur „Versicherungsfachmann“ und „Versicherungsfachfrau“, zum / zur „Kaufmann / Kauffrau für Versicherungen und Finanzen“ sowie zum / zur „Geprüften Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen“ hin, die aufgrund der nachfolgend beschriebenen Inhalte eine Gleichstellung zur Sachkundeprüfung nach § 34 f Abs. 2 Nr. 4 GewO-E rechtfertigen.

Der Ausbildungsgang zum / zur „**Versicherungsfachmann/-frau**“ entspricht den Anforderungen, die Gegenstand der Sachkundeprüfung für Versicherungsvermittler nach § 34 d GewO sind. Die Ausbildung wurde zwischenzeitlich mit Inhalten zur Vermittlung von Finanzanlageprodukten erweitert.

Der Ausbildungsberuf zum/zur „**Kaufmann / Kauffrau für Versicherungen und Finanzen**“ mit den inkludierten Fachrichtungen Versicherungen und Finanzen orientiert sich an den Erfordernissen des Marktes und kommt in der Praxis sowohl bei Banken, Versicherungen und Finanzvertrieben zum Einsatz. Bei der Neugestaltung des Berufsbildes wurden modularartig entsprechende Bereiche ausgebaut, zu denen auch der Bereich Finanzen gehört. Die Ausbildungsdauer beträgt drei Jahre; der zugrundeliegende Rahmenlehrplan umfasst 880 Unterrichtsstunden und geht damit weit über den in der Verordnung anerkannten Abschluss „Fachberater für Finanzdienstleistungen“ hinaus, der im Rahmenplan lediglich 370 Unterrichtsstunden vorsieht. Darüber hinaus gewährleistet die Ausbildungsdauer von drei Jahren im Rahmen der dualen Ausbildung die entsprechenden inhaltlichen Anforderungen; der Ausbildungsberuf ist in der Praxis bestens bewährt.

Die Fortbildung zum Beruf des/ der **Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen (IHK)** baut auf der dreijährigen Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen auf. Inhaltlich werden aktuelle Anforderungen an die Anlageberatung berücksichtigt, ebenso wie Anforderungen an den Vertrieb von Finanzprodukten. Die Fortbildung wird nach dem Berufsbildungsgesetz durchgeführt und kann als Präsenzveranstaltung oder onlinegestützter Fernlehrgang absolviert werden. Der Rahmenlehrplan umfasst 560 Unterrichtseinheiten und geht damit weit über die als gleichwertig anerkannte Qualifikation zum Fachwirt für Finanzberatung hinaus (330 Unterrichtseinheiten).

Übergangsregelungen

Mit dem Vorschlag einer Übergangsbestimmung in § 157 Abs. 2 GewO-E soll denjenigen Finanzanlagenvermittlern und -beratern eine Übergangsregelung zugute kommen, die bisher bereits über eine Erlaubnis nach § 34c Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 und 3 GewO zur Vermittlung bzw. Beratung verfügten: sie benötigen keine neue Erlaubnis nach § 34f Absatz 1 Nummer 1 oder 2 GewO-E, sofern sie sich innerhalb eines Jahres (nach Inkrafttreten des Gesetzes) unter Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung oder einer entsprechenden Kapitalausstattung in das Vermittlerregister nach § 11a Abs. 1 GewO eintragen lassen.

Obwohl die so Begünstigten bisher bereits aufgrund eines Gesetzes eine Erlaubnis zur Berufsausübung innehatten, sollen sie jedoch nach § 157 Abs. 3 GewO-E binnen einer Frist von vierundzwanzig Monaten seit Inkrafttreten des Gesetzes einen Sach-

kundenachweis gegenüber der zuständigen Behörde erbringen. Der BVK erachtet diese Anforderung zur Erbringung eines Sachkundenachweises an Erlaubnisträger als unangemessen und sieht verfassungsrechtliche Bedenken. Es wird daher empfohlen, eine Übergangsbestimmung zu wählen, die der des § 1 Abs. 4 VersVermV für die des Versicherungsvermittlerrechts entspricht.

❖ **„ALTE-HASEN-REGELUNG“**

Der BVK hatte bereits in seiner ersten Stellungnahme zum Gesetzentwurf ange-regt, für die bereits tätigen Finanzanlagenvermittler im Hinblick auf das Erfordernis der Sachkundeprüfung eine sog. „Alte-Hasen-Regelung“ einzuführen, so wie sie damals (s. o.) auch im Rahmen der Versicherungsvermittlung eingeführt wurde. Diese Regelung wurde durch Änderung des § 157 GewO geschaffen und bedeutet, dass alle Gewerbetreibenden, die seit dem 1. Januar 2006 ununterbrochen unselbständig oder selbständig als Anlagenvermittler oder Anlagenberater bis zum 31. Dezember 2012 nach § 34a GewO tätig sind, keiner Sachkundeprüfung bedürfen.

❖ **GESETZLICHE PROVISIONSBEGRENZUNG**

Der BVK hatte im vergangenen Jahr immer wieder eindringlich gegen Provisions-exzesse bei der Vermittlung von privaten Krankenversicherungen gewarnt. Er hat auch immer wieder deutlich gemacht, dass nur wenige Versicherungsunter-nehmen sehr wenigen Vermittlern extrem unüblich hohe Vermittlungsprovisionen zahlen und dass in der privaten Krankenversicherung der durchschnittliche Pro-visionsatz unter 6 MB liegt. Der Weg, die Provisionen gesetzlich zu begrenzen, sah und sieht der BVK als Verstoß gegen die durch Artikel 12 des Grundgesetzes garantierte Berufsfreiheit, die auch die Privatautonomie und damit die freie Ver-tragsgestaltung zwischen einem Unternehmen und seinen selbständigen Vertre-tern schützt. Diese Einschätzung teilte der BVK mit der Spitze des Wirtschafts-ministeriums in Berlin und fand Gehör bei vielen politischen Gesprächen.

Im Rahmen des Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechtes wurde auf Drängen der Versicherungsunternehmen die marktwirtschaftliche Grundlage von Preisvereinbarungen plötzlich aufgegeben: Die Versicherungsunternehmen waren nicht in der Lage, andere Lösungen zur Vermeidung von Provisionsexzessen zu finden. Selbst die Regierungsparteien schlugen eine Obergrenze der Provisionen bei der Vermittlung von substitutiven Krankenversicherungen vor. Eine entsprechende Regelung wurde durch die Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) herbeigeführt, wonach die Abschlussprovision bei der Vermittlung einer privaten Krankenversicherung ca. 9 MB nicht übersteigen darf. Ausgangspunkt war hierzu das Fachgespräch des

*Ass. jur. Ulrich Zander,
BVK-Vizepräsident,
Vorsitzender der Kommission
Personenversicherung*



Finanzausschusses des Deutschen Bundestages vom 28. September 2011. Für den BVK war es völlig unverständlich, dass die Erweiterung des Gesetzentwurfes wenige Wochen nach einer öffentlichen Anhörung zum Entwurf des Gesetzes des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechtes erfolgte, und die Thematik daher bereits im Finanzausschuss am 6. Juni 2011 hätte beraten werden können. Der BVK hat sowohl dem Wirtschaftsministerium als auch den Mitgliedern des Finanzausschusses kurzfristig eine Stellungnahme übergeben, die auszugsweise wiedergegeben wird:

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

zum

**Entwurf eines Gesetzes zur Novellierung
des Finanzanlagenvermittler- und Vermögenanlagenrechts
– Drs. 17/6051 –**

Hier: Antrag des Finanzausschusses in der nicht öffentlichen Sitzung vom 21. September 2011 zur Begrenzung der Vermittlungsprovisionen in der privaten Kranken- und Lebensversicherung

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der bereits 1901 gegründet wurde, vertritt ca. 40.000 selbständige Versicherungsvermittler in Deutschland.

Zum Diskussionsentwurf eines Gesetzes zur Novellierung des vorgenannten Gesetzes hat der BVK am 3. März 2011 eine umfassende schriftliche Stellungnahme abgegeben und als Sachverständiger an der Anhörung vor dem Finanzausschuss des Deutschen Bundestages teilgenommen.

Zu dem Antrag des Finanzausschusses, die Vermittlerprovisionen in der privaten Kranken- und Lebensversicherung zu begrenzen, nehmen wir wie folgt Stellung:

1. Kritik an der Verfahrensweise

Aus Sicht des BVK erscheint es unverständlich, dass die Erweiterung des Gesetzentwurfs wenige Wochen nach einer öffentlichen Anhörung zum Entwurf eines Gesetzes des Finanzanlagen- und Vermögenanlagenrechts erfolgt, obwohl Vertreter der Regierungskoalition bereits am 16. Februar 2011 eine Initiative zur Begrenzung der Vermittlungsprovisionen mit einem Formulierungsvorschlag für eine Gesetzesänderung gefordert hatten und die Thematik daher bereits im Finanzausschuss am 6. Juli 2011 öffentlich beraten hätte werden können.

Ebenso unverständlich ist es, dass diejenigen, die von der Ergänzung des Gesetzesvorschlags betroffen sind, weder zu dem nicht öffentlichen Fachgespräch im Finanzaus-

schluss zum 28. September 2011 eingeladen wurden noch – offiziell – Gelegenheit erhalten haben, eine Stellungnahme abzugeben.

2. Provisionsexzesse schaden dem Ansehen des Berufsstandes und der Versicherungswirtschaft

Der BVK hat sich in den letzten Monaten mehrfach und eindringlich gegen Provisionsexzesse bei der Vermittlung von substitutiven Kranken- und Lebensversicherungen ausgesprochen. Er hat gleichzeitig aber ebenso deutlich gemacht, dass nur wenige Versicherungsunternehmen sehr wenigen Vermittlern extrem und unüblich hohe Vermittlungsprovisionen zahlen und in der privaten Krankenversicherung der durchschnittliche Provisionsatz 6 MB beträgt.

Mit der erweiterten Gesetzesinitiative erweckt aber die Politik wiederum und erneut den Eindruck, dass Provisionsexzesse in der Branche üblich seien.

3. Verbraucherschutz besteht bereits

Der BVK tritt dafür ein, dass der Kunde über die Kosten eines Versicherungsproduktes ausreichend informiert ist und er aufgrund der vorhandenen Informationen selbst entscheiden kann und will, ob er und falls ja welches Produkt er wählt. Mit der VVG- Informationspflichten-Verordnung muss schon heute der Versicherer dem Kunden in EURO und CENT darstellen, wie hoch die Abschlusskosten einer privaten Kranken- oder einer Lebensversicherung sind.

4. Eingriff in das Grundrecht der Berufsfreiheit

Der BVK sieht in dem Willen, die Provisionen gesetzlich zu begrenzen, die Absicht, die durch Artikel 12 des Grundgesetzes garantierte Berufsfreiheit, die auch die Privatautonomie, die durch die freie Vertragsgestaltung zwischen einem Unternehmen und seinen selbständigen Vertretern geprägt ist, zu unterlaufen. Verfassungsrechtlich bestehen ebenfalls Bedenken, den freien Wettbewerb durch gesetzliche Honorar- oder Gebührenordnungen einzuschränken. Feste Honorar- und Gebührenordnungen kennt das deutsche Recht im Wesentlichen nur in verkammerten Berufen, denen die Wahrnehmung staatlicher Aufgaben übertragen worden ist, sowie bei staatlichen Steuern sowie satzungsrechtlichen Gebühren der Körperschaften und Einrichtungen des öffentlichen Rechts.

Aus den vorgenannten Gründen wurden in den vergangenen Jahren auch die Höchstgrenzen der Provisionen sowohl bei den Kfz-Haftpflichtversicherungen als auch bei den Lebensversicherungen aufgehoben. Der durch den Änderungsantrag zum Ausdruck kommende Wille, erneut privatrechtlich vereinbarte Vermittlungsentgelte zu begrenzen, bedeutet in der sozialen Marktwirtschaft einen Rückschritt.



*BVK-Arbeitsgruppe Provisionsbegrenzung (v. l.):
Werner Fröschen, Judith John, Angelika Römhild*

5. Wettbewerb bei Angebot und Nachfrage

Mit dem Gesetzesentwurf schafft der Staat sich die Möglichkeit und das Recht, in den freien Wettbewerb einzugreifen und verhindert damit, dass die marktwirtschaftliche Preisfindung zwischen Angebot und Nachfrage stattfindet. Festgeschriebene Entgelte hindern jedoch den Wettbewerb und verhindern zugleich, dass sich zugunsten des Verbrauchers für ihn günstige Preise entwickeln können.

Der BVK geht davon aus, dass die Provisionsexzesse bei der Vermittlung von Versicherungsprodukten dadurch ohnehin ein Ende haben werden, weil der Kunde zum einen die Informationen nach der VVG-Informationspflichtenverordnung nutzen und zum anderen öffentliche „Preisvergleiche“ für seine Entscheidung heranziehen kann.



PROVISIONSABGABEVERBOT

Das Provisionsabgabeverbot für Versicherungen ist Gegenstand einer Verordnung auf Basis des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG). Es untersagt Anbietern und Vermittlern bestimmter Versicherungen, Versicherungsnehmer für den Abschluss eines Versicherungsproduktes zu vergüten. Mit Erlass des Provisionsabgabeverbotes hat seinerzeit das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherungen das Ziel verfolgt, einen Missstand für die Versichertengemeinschaft zu vermeiden. Der Missstand wird u. a. auch heute noch darin gesehen, dass Versicherungsvermittler durch Provisionsabgaben an Versicherungsnehmer veranlasst werden, höhere Provisionsforderungen zu stellen. Dies könnte zur Folge haben, dass das allgemeine Prämienniveau steigt. Weitere Hauptkritikpunkte am Provisionsabgabeverbot bestehen in der den Wettbewerb einschränkenden Wirkung und in der Stützung der provisionsbasierten Steuerung des Versicherungsvermittlers.

Das Verwaltungsgericht Frankfurt hat in einer Entscheidung vom 24. Oktober 2011 das Provisionsabgabeverbot mit der Begründung, das Verbot sei zu unbestimmt, gekippt und damit der Klage eines Versicherungsvermittlers gegen die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) stattgegeben. Die BaFin hatte gegen den Vermittler ein Bußgeld angedroht, da dieser Abschlussvergütungen seinen Kunden zurückerstattet hatte.

Der BVK spricht sich deutlich für den Erhalt des Provisionsabgabeverbotes aus. Das Provisionsabgabeverbot hat nach wie vor seine Berechtigung. Es verhindert zu Recht, dass um die Provision, die die Vergütung für die geleistete Arbeit des Versicherungsvermittlers ist, gefeilscht wird. In Stellungnahmen und Interviews stellte Präsident Michael H. Heinz klar, dass ein möglicher Fall des Provisionsabgabeverbotes u. a. auch jegliche Bildungsinitiativen der Versicherungswirtschaft konterkarieren, da im Mittelpunkt der Vermittler nicht mehr die Beratung ohne die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden stünden, sondern Diskussionen um die Höhe der Abgabe der Provision an die Kunden. Sollte das Provisionsabgabeverbot fallen, wird das nach Ansicht des BVK Auswirkungen auf die Existenz der Vermittlerbetriebe haben. Durch die Aufhebung des Provisionsabgabeverbotes – die praktisch einem Provisionsabgabegebot gleich kommt – wird nach Ansicht von Heinz das Ziel einer jeden Versicherungsvermittlung, nämlich die bestmögliche Absicherung gegen Risiken des Lebens, in den Hintergrund treten. Allein die Provisionshöhen und ihre Teilung mit den Kunden stehen dann im Vordergrund. Dies

hat nach Ansicht des BVK unabsehbare Folgen für das hohe Absicherungsniveau in Deutschland und würde damit dann den Verbrauchern einen Bärendienst erweisen.

Zusätzlich zu den geäußerten Bedenken teilt der BVK die Sorge, dass im Hinblick auf die Produkt- und Beratungsqualität Abstriche gemacht werden müssen und allein das Thema „Weitergabe von Vergütungen“ an den Kunden in den Mittelpunkt rückt.



HONORARBERATUNG – 10-ECKPUNKTE-PAPIER DES BMELV

Im Juni 2011 legte das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) ein Eckpunktepapier für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarberatung vor, wonach den Verbrauchern die Honorarberatung als Alternative zum Provisionsmodell zur Verfügung steht und für alle drei Produktgruppen von Finanzdienstleistungen gesetzlich verankert werden soll. Als Produktgruppen werden genannt die Versicherungsberatung, die Anlageberatung und die Darlehensberatung. Die Eckpunkte sind Ausfluss eines Thesenpapiers des BMELV aus dem Jahr 2009, in dem es heißt:

„Dem Verbraucher muss im Beratungsgespräch klar sein, ob er es mit einem Vermittler zu tun hat, der vom Verkauf von Finanzprodukten profitiert und für den die Beratung eine notwendige Vorstufe darstellt, oder mit einem unabhängigen Berater, der von der Beratungsleistung lebt (Honorar) und der Finanzprodukte entweder überhaupt nicht verkauft oder hieran nichts verdient. Zur besseren Unterscheidbarkeit und Verlässlichkeit soll ein Berufsbild des Honorarberaters/unabhängigen Finanzberaters geschaffen und rechtlich verankert werden.“

In mehreren Anhörungen des BMELV unter der Leitung der Ministerin Aigner, an denen auch der BVK teilnahm, und in Gesprächen des BVK-Präsidenten Heinz mit der Ministerin, wurde durch den BVK die Notwendigkeit einer Förderung der Honorarberatung in Frage gestellt, da die Versicherungsberatung bereits in der Gewerbeordnung reguliert ist und die Finanzberatung durch den fast gleichzeitig vorgelegten Gesetzesentwurf der Bundesregierung zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts geregelt werden sollte und zum Jahresende auch in Kraft trat.

Das Eckpunktepapier des BMELV umfasst folgende 10 Vorschläge:

BMELV-Eckpunkt 1: Anwendungsbereich

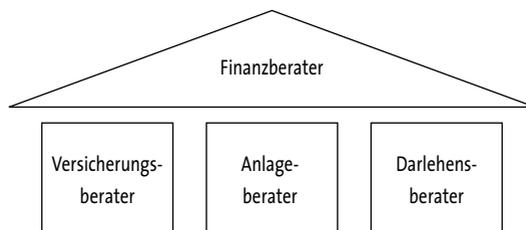
Die Honorarberatung soll den Verbrauchern als Alternative zum Provisionsmodell zur Verfügung stehen und für alle drei Produktgruppen von Finanzdienstleistungen gesetzlich verankert werden:

- Für Versicherungen existiert bereits der **Versicherungsberater**.
- Für Geldanlagen soll ein Berufsbild des **Anlageberaters** geschaffen werden. Dieser umgangssprachlich in einem weiteren Sinn verwendete Begriff ist gesetzlich auf die Honorarberatung über Geldanlagen zu beschränken. Eine weitere Ausdifferenzierung nach Produkten (z. B. Wertpapiere, Investmentfonds, Produkte des Grauen Kapitalmarkts) ist nicht vorgesehen.
- Für Darlehen soll neben den bereits geregelten Darlehensvermittler der **Darlehensberater** gestellt werden. Bei der Darlehensvermittlung besteht ebenfalls das Bedürfnis der Verbraucher nach einer unabhängigen Beratung.

Anlageberater und Darlehensberater sollen auch zu **Bausparverträgen** beraten können.

Wer eine umfassende Beratung zu allen drei Produktgruppen anbietet, soll **Finanzberater** genannt werden.

Berufsbild der Honorarberatung



Die genannten Honorarberater treten neben andere auf Honorarbasis beratende Berufe wie Steuerberater, Rentenberater und Rechtsberater (Rechtsanwälte).

BMELV-Eckpunkt 2: Qualifikation

Der Versicherungs-, Anlage- und Darlehensberater muss hinsichtlich derjenigen Produktgruppen qualifiziert sein, über die er berät. Der Finanzberater muss hinsichtlich aller drei Produktgruppen qualifiziert sein.

Hinsichtlich des Qualifikationsniveaus bilden die allgemeinen Anforderungen an die Sachkunde, die auch auf Vermittler anwendbar sind, den Ausgangspunkt. Perspektivisch soll dieses Niveau für Honorarberater angehoben werden und auch Anforderungen an die berufliche Fortbildung umfassen.

BMELV-Eckpunkt 3: Beratung

Der Honorarberater muss einen **ausreichenden Marktüberblick** haben, d.h. die Beratung muss auf der Grundlage einer hinreichenden Zahl von auf dem Markt angebotenen Produkten und Anbietern erfolgen. Wer als Finanzberater tätig wird, muss bei der Beratung außerdem das **Zusammenwirken aller drei Produktgruppen** berücksichtigen.

Der Verbraucher kann, wenn er die Dienste des Honorarberaters in Anspruch nimmt, auf die **Beratung** und deren **Dokumentation** nicht verzichten. Für den Darlehensberater ist eine entsprechende Dokumentationspflicht noch zu schaffen.

BMELV-Eckpunkt 4: Vermittlung

Der Honorarberater soll nicht nur abstrakt beraten dürfen, sondern auch den Erwerb eines konkreten Finanzprodukts vermitteln können. Dem Kunden ist nicht gedient, wenn er sich nach der Beratung selbst um den Erwerb des Finanzprodukts kümmern muss. Es kann sonst passieren, dass er nicht nur das Honorar des Honorarberaters, sondern über den Produktpreis auch die Provision des Vermittlers zahlt. Für die Vermittlung darf der Honorarberater aber weder vom Produkthanbieter noch von einem Dritten einen wirtschaftlichen Vorteil für sich behalten.

BMELV-Eckpunkt 5: Vergütung

Der Honorarberater wird ausschließlich vom Kunden vergütet. Er muss den Kunden vor Abschluss des Beratungsvertrags über die Höhe der von ihm verlangten Vergü-

zung unterrichten. Für andere beratende Berufe, z. B. Rechtsanwälte und Architekten, bestehen detaillierte gesetzliche **Vergütungsregelungen**. Das BMELV hält ähnliche Regelungen für Honorarberater perspektivisch für wünschenswert, für die gesetzliche Regelung des Berufsbildes aber nicht für zwingend.

*Dr. Christian Grugel,
Abteilungsleiter im Bundes-
ministerium für Ernährung,
Landwirtschaft und
Verbraucherschutz (BMELV),
BVK-Präsident Michael H. Heinz
und Dr. Erich Paetz
(Referatsleiter im BMELV) (v.l.)*



BMELV-Eckpunkt 6: Unabhängigkeit

Der Honorarberater muss in seinen Entscheidungen von den Produkthanbietern unabhängig sein. In keinem Fall darf er Provisionen oder sonstige wirtschaftliche Vorteile von Produkthanbietern für sich behalten.

Grundsätzlich dürfen zwischen dem Honorarberater und Produkthanbietern keine wirtschaftlichen Verflechtungen bestehen. **Banken** und andere Finanzdienstleistungsunternehmen, die neben dem Vertrieb auf Provisionsbasis auch Honorarberatung anbieten wollen, müssen für die Honorarberatung einen strikt getrennten Geschäftsbereich oder ein Tochterunternehmen gründen, damit die Unabhängigkeit gewährleistet ist. Zusätzlich muss die Bank angemessene Grundsätze aufstellen, or-

ganisatorische Vorkehrungen treffen und wirksame Verfahren vorhalten, um sicherzustellen, dass ihre Empfehlungen im Rahmen der Honorarberatung nicht zugunsten von haus- und konzerneigenen Produkten beeinflusst werden.

BMELV-Eckpunkt 7: Provisionen

Zahlreiche Versicherungs- und Anlageprodukte sind ohne eingerechnete Provisionen oder Rückvergütungen auf dem Markt nicht erhältlich. Dies kann zu dem Problem führen, dass der Kunde neben dem Honorar für die Beratung über den Produktpreis zwangsläufig auch die Provision für die Vermittlung zahlt. Dieses Problem kann dadurch gelöst werden, dass entweder die Anbieter zur Bereitstellung ihrer Produkte zu **Nettotarifen** verpflichtet werden oder die Honorarberater zur **Durchleitung der Provision** an den Kunden berechtigt und **verpflichtet** werden.

Gegenüber der Verpflichtung zu Nettotarifen ist die Berechtigung und Verpflichtung zur Durchleitung der Provision besser mit der marktwirtschaftlichen Ordnung vereinbar und daher zu bevorzugen.

Eine Durchleitung der Provision an den Kunden ist im Versicherungsbereich aber nur möglich, wenn für Versicherungsberater (nicht zwangsläufig auch für Versicherungsvermittler) das **Provisionsannahmeverbot** in § 34 e Absatz 3 der Gewerbeordnung und das auf § 81 Absatz 2 Satz 4 des Versicherungsaufsichtsgesetzes gestützte **Provisionsabgabeverbot** aufgehoben werden. Dafür sprechen auch marktwirtschaftliche und wettbewerbliche Gründe.

Wegen der z. B. im Versicherungsbereich bestehenden Stornohaftung sind die technischen Details, auf welche Weise und zu welchem Zeitpunkt die Provisionen an den Kunden weiterzugeben sind, noch festzulegen. Hierbei ist eine ratielle Weitergabe an den Kunden, verbunden mit einer Treuhandlösung für die noch ausstehenden Beträge, denkbar.

BMELV-Eckpunkt 8: Übergangsregelung

Vermittlern, die derzeit noch auf Provisionsbasis arbeiten, sollte der Übergang zur Honorarberatung erleichtert werden. Nur so kann erreicht werden, dass auf dem Markt eine hinreichend große Zahl von Honorarberatern tätig wird. In einer Übergangsregelung sollte festgelegt werden, dass für einen begrenzten Zeitraum bestehende Ver-

tragsverhältnisse auf Provisionsbasis fortgeführt werden können, neue Vertragsverhältnisse aber nur noch auf Honorarbasis begründet werden können.

BMELV-Eckpunkt 9: Aufsicht

Derzeit fallen Unternehmen, die nur über Versicherungen, Darlehen, Investmentfonds und Produkte des Grauen Kapitalmarkts beraten, unter die Aufsicht der **Gewerbebehörden**. Unternehmen, die über Wertpapiere beraten, fallen immer unter die Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (**BaFin**); das Unternehmen darf in diesem Rahmen auch über Investmentfonds und Produkte des Grauen Kapitalmarkts beraten. Banken und andere Finanzdienstleistungsinstitute, die über Darlehen, Investmentfonds und Produkte des Grauen Kapitalmarkts beraten, fallen ebenfalls unter die Aufsicht der BaFin.

Angesichts der aktuellen Diskussion über die Beaufsichtigung der freien Finanzvermittler stellt sich die Frage, ob diese Aufteilung der Aufsicht als gegeben hingenommen oder erneut in Frage gestellt werden soll. Der Ausgang des laufenden parlamentarischen Verfahrens zum Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts wird diese Frage präjudizieren. Versicherungsberater und Darlehensberater blieben bei der geltenden Struktur unter der Aufsicht der Gewerbebehörden, Anlageberater unter der Aufsicht der BaFin.

Entsprechend dem Grundsatz, dass bei Tätigkeit in verschiedenen Geschäftsbereichen die Aufsicht durch die „höhere“ Behörde wahrgenommen wird, sollte der neu zu schaffende **Finanzberater** jedenfalls unter die Aufsicht der BaFin gestellt werden.

BMELV-Eckpunkt 10: Regelungsstandort

Die auf Honorarberater anwendbaren Regelungen sind je nach Produktgruppe auf verschiedene **Fachgesetze** verteilt. Sie betreffen meist sowohl Berater als auch Vermittler. Der Versicherungsberater ist bereits in der Gewerbeordnung geregelt. Der Anlageberater, der auch über Wertpapiere berät, könnte im Kreditwesengesetz geregelt werden. Darlehensvermittler sind derzeit im Bürgerlichen Gesetzbuch geregelt. Innerhalb der Bundesregierung wird geklärt, inwiefern Bereitschaft besteht, die genannten Fachgesetze zu ändern. Als Alternative kommt ein **eigenes Gesetz** zur Honorarberatung in Betracht, wobei ggf. der bereits geregelte Versicherungsberater aus-

zuklammern ist. Die **wirtschaftlichen Erfolgchancen** der Honorarberatung hängen allerdings noch von weiteren Faktoren ab:

- **Steuerliche Behandlung:** Für Versicherungsverträge im Bereich der Vorsorge (beispielsweise Lebensversicherungen) können die Beiträge und damit auch die in den Beiträgen eingerechneten Provisionen für die Vermittlung vom Verbraucher im Rahmen des Sonderausgabenabzugs als sogenannte Vorsorgeaufwendungen steuerlich geltend gemacht werden. Ein gesondert abgerechnetes Honorar für die Beratung über dieselben Produkte kann bisher hingegen nicht steuermindernd geltend gemacht werden. Eine steuerliche Gleichbehandlung der Honorarberatung ist anzustreben.
- **Bürokratieaufwand:** Der durch gesetzliche Vorgaben bedingte organisatorische und finanzielle Aufwand für die Zulassung und Tätigkeit als Finanzdienstleistungsinstitut ist relativ hoch. Damit auch mittelständische Unternehmen als Finanzberater und Anlageberater tätig sein können, sollte dieser Aufwand auf das unverzichtbare Maß begrenzt sein.
- **Akzeptanz bei den Verbrauchern:** Um die Akzeptanz der Honorarberatung bei den Verbrauchern zu steigern, sollte die Bundesregierung mit dem Inkrafttreten einer gesetzlichen Regelung die Öffentlichkeit über die Wesensmerkmale und Vorteile der Honorarberatung aufklären.

In einer Stellungnahme des BVK wurde das Projekt des BMELV begrüßt, aber es wurden auch ganz wesentliche Bedenken geäußert. Der BVK begrüßt die Absicht des Ministeriums, neben dem Berufsbild des Versicherungsberaters die Honorarberater, die als Finanzanlagen- oder Darlehensberater tätig sind, zu regulieren und dabei die gesetzlichen Qualitätsstandards zu übernehmen, die für Versicherungsberater gelten.

Kritisch sieht der BVK die Grundannahme der Eckpunkte, dass die Beratung bei Versicherungen und Finanzanlagen durch Honorarberater objektiver und nicht von Provisionsaspekten geprägt sei: Diese These bleibt auch durch das vom BMELV in Auftrag gegebene Gutachten⁷ unbewiesen.

Die Relation zwischen registrierten Versicherungsvermittlern und Versicherungsberatern zeigt, dass der Verbraucher der Qualität der Beratung durch Ver-

7 Studie Evers und Jung, Anforderungen an Finanzvermittler – Mehr Qualität, bessere Entscheidungen, Hamburg 2008

sicherungsvermittler vertraut und keinen Bedarf sieht, eine weitere Beratung in Anspruch zu nehmen. Es zeigt sich auch, dass Verbraucherwunsch und Verbraucherschutzforderungen weit auseinander klaffen.

Der BVK lehnt die Vermittlung von Versicherungen und Finanzanlagen durch Honorarberater ebenso ab wie die Weitergabe von Provisionen der Unternehmen vom Honorarberater zum Kunden und die Aufhebung des Provisionsabgabeverbots.

Der Vorschlag, Vermittlern, die auf Provisionsbasis tätig sind, zum Übergang zur Honorarberatung zu verhelfen und langfristig nur noch die Honorarberatung zuzulassen, lehnt der BVK, wenn davon auch Versicherungsvertreter betroffen sein sollen, strikt ab. Dadurch würde nicht nur ein über Jahrhunderte gewachsener Beruf gefährdet, sondern sogar der Beruf des Versicherungsvertreters abgeschafft.

Der BVK wies in seiner Stellungnahme auch darauf hin, dass der Verbraucher schon jetzt die Möglichkeit habe, sich über Versicherungsprodukte durch einen Versicherungsberater beraten zu lassen, was allerdings so gut wie nicht genutzt werde. Bei fast 265.000 registrierten Versicherungsvermittlern sind kaum mehr als 200 Versicherungsberater registriert. Aus dieser Relation ist zu entnehmen, dass der Verbraucher keinen zusätzlichen Bedarf über die Beratung des Versicherungsvermittlers hinaus sieht, dem gesetzlich nicht nur eine Beratungspflicht obliegt, sondern der darüber hinaus bei einer Versicherungsvermittlung auch noch ein Beratungsprotokoll für den Kunden erstellen und ihm aushändigen muss. Es ist auch nicht zu erkennen, dass ein objektives Bedürfnis des Verbrauchers nach zusätzlicher Beratung durch einen Honorarberater besteht und von daher die Honorarberatung bei Versicherungen zu ändern oder diese in besonderer Weise zu fördern ist. Der Grundannahme für eine solche Änderung, dass durch die Versicherungsvermittler keine objektive Beratung durchgeführt werde und diese nur von provisionsunabhängigen Beratern erreicht werden könne, steht schon entgegen, dass

- dem Vermittler umfangreiche Informationspflichten nach § 60 ff. VVG⁸ sowie § 1 ff. VVG-InfoV⁹ obliegen,

8 Versicherungsvertragsgesetz vom 23. 11. 2007 (BGBl. I S. 874, 901)

9 Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen vom 18. 12. 2007 (BGBl. I S. 3004)

- er, wie ausgeführt, den Kunden beraten muss (§§ 61 VVG), ein Beratungsprotokoll zu erstellen hat (§ 62 VVG) und bei fehlerhafter Beratung selbst in Haftung genommen werden kann (§ 63 VVG),
- der Versicherer dem Verbraucher nach § 4 VVG-InfoV ein Produktinformationsblatt mit ebenfalls umfangreichen Informationen zu dem gewählten Versicherungsprodukt zur Verfügung zu stellen hat und
- von mehr als 1 Million Vertragsabschlüssen im Jahr 2010 ganze 162 zulässige Kundenbeschwerden gegen Versicherungsvermittler beim Ombudsmann für Versicherungen eingegangen sind.¹⁰

Ebenfalls falsch sei die Annahme, dass die Honorarberatung vor Schlecht- und Falschberatung schütze. Nach jüngsten Studien besteht kein Zusammenhang zwischen der Qualität der Tätigkeit von Vermittlern und Provisionen.¹¹

Weder Verbraucherzentralen noch selbständige Honorarberater können eine fehlerfreie Versicherungsberatung garantieren. Berater der Verbraucherzentralen verfügen überwiegend nicht einmal über eine notwendige Sachkundeprüfung und Erlaubnis für ihre beratende Tätigkeit.

Der Grundforderung, dass ein Honorarberater hinsichtlich derjenigen Produktgruppen, über die er berät, qualifiziert sein muss, stimmt der BVK zu. Richtig ist es auch, dass die Anforderungen an die Sachkunde, die auch auf Vermittler anwendbar sind, für Honorarberater gelten müssen, so wie dies auch für Versicherungsberater gilt.

Ablehnend steht der BVK einer gesetzlich umschriebenen Fortbildungsverpflichtung gegenüber, da sich aus den Beratungs- und Dokumentationspflichten indirekt nach dem VVG die Notwendigkeit für jeden Vermittler und Berater ergibt, sich fortzubilden. Der BVK tritt vielmehr für eine Branchenlösung ein, die die Fortbildungsverpflichtung regelt.

¹⁰ Ombudsmann für Versicherungen, Jahresbericht 2010, S. 70

¹¹ Mindtrace Stieber Beratungs GmbH: „Qualitätsaudit 2010 – Versicherungsvermittlung, Studie über den Zusammenhang von Vertriebskosten und der Qualität der Tätigkeit von Versicherungsvermittlern“, 2010;

IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung, Studie „Verbraucherschutz durch Vergütungsmodelle im Finanzvertrieb“, 2010;

vgl. Untersuchung am Institut für Versicherungswesen der Fachhochschule Köln (IVW), Ergebniswiedergabe in Versicherungsvermittlung, 9/2010, S. 308 f.

Keine Zustimmung des BVK findet der Vorschlag im Eckpunktepapier, dass der Honorarberater den Erwerb eines konkreten Finanzprodukts vermitteln können soll. Vielmehr ist die Regelung des Versicherungsvermittlerrechts zu übernehmen. Danach bezieht sich die Erlaubnis für Versicherungsberater nicht auf die Vermittlung von Versicherungen, sondern auf die Befugnis, Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder der Wahrnehmung von Ansprüchen aus dem Versicherungsvertrag im Versicherungsfall rechtlich zu beraten und gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich zu vertreten (§ 34e Abs. 1 Satz 3 GewO).



Politischer Bericht durch Präsidium und Geschäftsführung (v.l.):

Gerald Archangeli, Gerd Pulverich, Michael H. Heinz, Ulrich Zander, Thomas Billerbeck

Würde dem Honorarberater auch die Erlaubnis zur Vermittlung von Versicherungen, Finanzanlagen und Darlehen erteilt werden können, ohne dass er dafür vom Unternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil erhält, könnte er für die Beratung und für die Vermittlung jeweils ein Entgelt vom Kunden verlangen, also genau das, was nach der Intention der Eckpunkte nicht gewollt ist.

Zuzustimmen ist hingegen dem Grundsatz, dass die Vergütung der Honorarberatung ausschließlich durch den Kunden erfolgen soll und der Berater in keinem Fall Provisionen (so in § 34e Abs. 3 GewO bereits geregelt) oder wirtschaftliche Vorteile vom Produktanbieter erhalten darf und keine wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen ihnen bestehen dürfen. Insoweit ist die entsprechende Vorschrift des § 34e GewO auf alle Anlagen-, Darlehens- und Finanzberater zu übertragen.

Die Vorschläge im Eckpunkt 7, das (angebliche) Problem zu lösen, sind abzulehnen. Ohne eine Änderung des HGB sind Nettotarife, wonach der Kunde das Honorar für die Tätigkeit des Vermittlers zu tragen hat und der Vermittler keine Provisionen vom Unternehmen erhalten darf, nicht möglich. Noch weniger sachgerecht erscheint der Lösungsvorschlag, dass der Honorarberater zwar Provisionen vom Unternehmen erhalten kann, diese aber an den Kunden weiterleiten muss. Dabei ist schon nicht erkennbar, wie eine Identität von Provision und Beratungshonorar erreicht werden soll, die es verhindern könnte, dass der Kunde dennoch nicht mehr an Vergütungen zu leisten hat oder der Berater vom Kunden eine höhere Beratungsgebühr erhält als den Betrag, den das Unternehmen an Provision zahlt. So dürfte jede Honorarberatung bei einer Kfz-Police oder einer Reiserücktrittsversicherung teurer werden als die heute übliche Vermittlungsprovision. Als weitere Folge würden beratungsintensive Produkte beim Versicherungsvermittler „landen“ und werthaltige Verträge über Honorarbasis abgewickelt werden.

Der Wortlaut in Satz 1 des achten Eckpunktes macht deutlich, dass er sich auf Vermittler bezieht, die derzeit auf Provisionsbasis tätig sind. Vermittler von Versicherungen, die gegen Provisionen und Courtagen vom Versicherer tätig sind, sind Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler (§ 59 Abs. 1 ff. VVG). Diesen soll der Übergang zur Honorarberatung erleichtert werden.

Die vorgeschlagene Übergangsregelung wird seitens des BVK entschieden abgelehnt, führt sie doch zur Abschaffung eines jahrhundertealten Berufes.

Ziel des achten Eckpunktes soll es doch sein, dass neue Vertragsverhältnisse nur noch auf Honorarbasis fortgeführt werden dürfen. Der Versicherungsvertreter nach § 84 HGB wird als Vertreter des Versicherungsunternehmens tätig, er handelt daher im Namen und im Auftrage des Unternehmens, wenngleich er selbständiger Gewerbetreibender ist. Für seine Leistungen erhält der Versicherungsvertreter nach § 87 HGB eine Provision. Ohne dass diese gesetzlichen Grundlagen in Frage gestellt und geändert werden, ist die Einführung der reinen Honorarberatung, in der der Kunde Schuldner einer solchen Vergütung wird, nicht möglich. Erstmals in dem deutschen Rechts- und Vertragsgefüge würde ein Vertreter gegen sein vertretenes Unternehmen keinen Anspruch auf Vergütung haben dürfen.

❖❖❖ „ALTERSVORSORGE MACHT SCHULE“

Imagepflege am Beispiel der Initiative „Altersvorsorge macht Schule“

Der BVK als Berufs- und Interessenverband sieht seine Aufgabe darin, an einem positiven Image und einer positiven öffentlichen Wahrnehmung des vertretenen Berufsstandes zu arbeiten. Insbesondere durch den Verbraucherschutz, aber auch von öffentlichen Stellen, werden Projekte ins Leben gerufen, Darstellungen veröffentlicht und Initiativen für Verbraucher angeregt, in denen vielfach ein einseitiges und pauschal negatives Bild der Vermittlerbranche vermittelt wird. Sehr

*Rechtsanwältin Judith John,
BVK-Referentin
für Personenversicherungen*



problematisch sind dabei fehlerhafte oder falsche Aussagen über die weitaus zu positiv dargestellte Verdienstsituation der Vermittler oder falsche Mutmaßungen über die Ziele der Vermittler im Allgemeinen.

Ziel des BVK ist es, für eine durchgängig korrekte Darstellung zu sorgen und daher gezielt zu einzelnen Stimmen am Markt Stellung zu nehmen, entweder durch Kommentierungen oder durch Gegendarstellungen gegenüber den Initiatoren oder Verfassern.

Gerade im Zuge des eigenen Projekts einer Selbstverpflichtung der Versicherungsvermittler zu den Tugenden eines Ehrbaren Kaufmannes zu stehen, ist es eine dringende Notwendigkeit gewesen, zur Initiative „Altersvorsorge macht

Schule“, ein Projekt, das von verschiedenen Bundesministerien und Verbänden ins Leben gerufen wurde, Stellung zu nehmen.

Grundsätzlich begrüßt der BVK die mit der Kampagne verbundene Absicht, die Öffentlichkeit über geeignete Altersvorsorgeprodukte aufzuklären. Es besteht eine gemeinsame Verantwortung von Politik, Verbraucherzentralen und Verbänden, die Verbraucher über das Thema Altersvorsorge sachlich und neutral zu informieren. In dieser Verantwortung sieht sich auch der BVK, so dass erhebliche Bedenken bestehen, wenn unkritische Aussagen und Positionen einer Organisation den Vermittlermarkt im Ganzen widerspiegeln sollen.

Problematisch ist an dieser Initiative, dass die Darstellung der Versicherungsmittler durch pauschale Vorurteile und Negativaussagen derart einseitig ist, dass diese nicht unkommentiert bleiben konnte. Das Papier geht im Ganzen grundsätzlich davon aus, dass der Vermittler ausschließlich provisionsorientiert und nicht kundenorientiert vermittelt. Seine Intention sei nicht die Absicherung der Kundenrisiken durch adäquaten Versicherungsschutz, sondern das „Drücken“ von hoch provisionierten Produkten in den Markt zur Verbesserung seiner finanziellen Situation.

Eigene Erhebungen des BVK zeigen, dass diese Aussage jeglicher belegbaren Statistik widerspricht. Der durchschnittliche Vermittler generiert 60% der Provisionseinnahmen aus dem Sachgeschäft, nicht aus dem provisionsstärkeren Geschäft mit Lebensversicherungen. Auch die aktuelle Vertriebswege-Studie von Towers Watson bekräftigt die Fehlinterpretation der Initiative. Erstmalig führen Banken die Vertriebswege-Statistik bei der Vermittlung von Lebensversicherungen an.

Ebenfalls pauschale und unbelegte Aussagen, der Kunde sei über die Kosten eines Vertrages nicht ausreichend informiert, sind durch die seit bereits über drei Jahren bestehende Informationspflichtenverordnung des VVG falsch und widerlegbar. Der Kunde wird über alle in die Prämie eingerechneten Abschlusskosten bei Lebens-, Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherungen in Euro und Cent informiert.

Weiterer Kritikpunkt ist die pauschale Aussage, dass Honorarberatung einer provisionsorientierten Beratung und Vermittlung immer vorzuziehen sei. Hier wurde unberücksichtigt gelassen, dass Verbraucher, die Bezieher kleinerer Einkommen sind, häufig nicht willens oder in der Lage sind, sich ein Beratungshonorar zu

leisten. Gleichfalls bietet das bestehende Provisionssystem eine Schutzfunktion gegenüber einer Abrechnung gegen Honorar, da unverhältnismäßige Honorarforderungen, wie dies z. B. bei Rechtsanwälten vorkommt, ausgeschlossen sind.

Wegen der plakativen und pauschalen Falschaussagen sowie der fehlerhaften Informationen, die in dieser Initiative in die Öffentlichkeit getragen werden, hat der BVK eine Gegenstellungnahme verfasst und viele der Fehldarstellungen aufgezeigt und kommentiert. Daneben ist, wegen der Beteiligung mehrerer Bundesministerien und Verbände, ein offener Brief an Frau von der Leyen versandt worden, in dem der BVK die äußerst undifferenzierte Darstellung kritisiert und seine Gesprächsbereitschaft bei einer aktualisierten Auflage der Initiative signalisierte.

Der BVK wird weiterhin initiativ die am Markt auftretenden Positionen beobachten und Aussagen, die dem Image des Vermittlers schaden bzw. falsche Darstellungen zum Inhalt haben, korrigieren und Gegendarstellungen verfassen und den entsprechenden Stellen zugänglich machen.



AUSGLIEDERUNG DES VERTRIEBES CENTRAL

Auf einer Informationsveranstaltung am 14. September 2011 wurden alle Versicherungsvertreter und Makler der Central Krankenversicherungs-AG darüber informiert, dass der gesamte Vertrieb auf die ALLFINANZ Deutsche Vermögensberatungs AG (Allfinanz) übertragen werde. Im Zuge des Übergangs wurde den Vertretern der Central Krankenversicherung ein entsprechender Entwurf eines Vermögensberatervertrags der Allfinanz übersandt, wobei das Vertragsangebot bis zum 9. 12. 2011 Geltung hatte. Eine Übernahme des bisherigen Vertrages mit der Central schloss die Allfinanz aus, so dass denjenigen, die das Vertragsangebot nicht annehmen, wohl eine Vertragskündigung droht.

Der BVK hat sofort nach Erscheinen der Pressemeldungen im September reagiert und sowohl den Vorstand der Vertretervereinigung zu einem Gespräch eingeladen als auch allen Mitgliedern der Vertretervereinigung in einem Schreiben Hilfe angeboten. Durch eine Versandaktion wurden alle Mitglieder und Vertreter der Central Krankenversicherungs-AG im Rahmen eines Fragen- und Antwortkataloges über ihre Rechte informiert. Sobald den einzelnen Central-Vertretern ein Vertragsangebot der Allfinanz vorgelegt worden war, erstellte die Geschäftsführung eine umfangreiche Stellungnahme zu diesem Angebot, in dem auch Regelungen gefunden und aufgenommen waren, die nach der Rechtsprechung unwirksam sind.

Bei Redaktionsschluss dieses Geschäftsberichtes (Februar 2012) hatten ca. 60% der Vertreter der Central das Vertragsangebot der Allfinanz bereits angenommen, die anderen versuchen wohl, andere Wege zu beschreiten. Die tatsächliche Übernahme und Abwicklung des Vertriebes der Central Krankenversicherungs-AG wird sich in das Jahr 2012 hineinstrecken. Es bleibt abzuwarten, wie die Abwicklung der Altverträge hinsichtlich der Bestandsaufteilungen und Berechnungen des Ausgleichsanspruches vonstatten geht und wie die Vertreter der Central mit dem neuen Vertragspartner zurechtkommen werden.



ZUSAMMENARBEIT MIT DEN VERTRETERVEREINIGUNGEN

Die Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen hat sich im Berichtszeitraum weiter intensiviert und vertieft. Insgesamt fanden in den BVK-Geschäftsräumen 13 Treffen mit Vorständen der Vertretervereinigungen, die außerordentliche Mitglieder des BVK sind, statt. In den letzten Jahren hat fast die Hälfte aller 56 Vertretervereinigungen, die dem BVK angehören, die BVK-Geschäftsführung besucht und kennengelernt.



Vorstand des Vertrauensmannvereins der LVM Versicherung



Vorstand der Kollegialen Vereinigung e.V. der Central Krankenversicherung AG

Regelmäßig bestehen diese Treffen aus einer Sitzung des Vorstandes einer Vertretervereinigung, zu der der BVK Gastgeber ist. Weiterer Bestandteil der Treffen ist dann das Kennenlernen der BVK-Geschäftsführung, deren Dienstleistungsangebote und ein gemeinsamer Gedankenaustausch mit dem BVK-Präsidenten und dem BVK-Hauptgeschäftsführer. In diesen Gesprächen erfährt die BVK-Leitung aber auch, welche Sorgen die Vertreter mit ihren Versicherungsunternehmen haben, wie sehr die einstige Stellung der Vertreter, die nach § 84 HGB als selbständige Unternehmer definiert wird, immer mehr zu einem unselbständigen Beruf wird, in dem die Zielvorgaben der Versicherer immer bestimmender werden und



Vorstand der Interessengemeinschaft selbständiger Ausschließlichkeitsvertreter der Nürnberger Versicherungsgruppe (ISA)



Vorstand des Verbandes der Geschäftsstellenleiter der Provinzial Rheinland

die Kundeninteressen dabei zu kurz kommen. Dieser Entwicklung vermögen sich manche Vorstände der Vertretervereinigungen kaum noch entgegenzusetzen. Dies geht sogar soweit, dass in einigen Fällen die Unternehmen bestimmen, ob auf Mitgliederversammlungen ihrer Vertretervereinigung BVK-Vertreter sprechen oder überhaupt zu solchen Veranstaltungen eingeladen werden dürfen.

Nicht nur als ein Zeichen des Vertrauens lassen sich einige Vorstände der Vertretervereinigungen vor wichtigen Verhandlungen mit ihren Unternehmensvorständen von den Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten der BVK-Geschäftsführung rechtlich beraten, um eine stärkere rechtliche Position in diesen Verhandlungen einnehmen zu können. Regelmäßig nehmen die Vertretervereinigungen auch die Angebote der Geschäftsführung wahr, neue Versicherungsverträgere, Nachträge zu solchen Verträgen und Provisions-Änderungsvereinbarungen überprüfen zu lassen.

Nachstehende Informationen, die sich an die Vertretervereinigungen wenden, zeigen die Möglichkeiten und die Einzelheiten der Zusammenarbeit zwischen den Vertretervereinigungen und dem BVK auf:

BVK-INFO **zu Vertretervereinigungen als außerordentliche Mitglieder im BVK**

Voraussetzungen der Mitgliedschaft

Nach § 4 Abs. 3 b des BVK können Vertretervereinigungen deutscher Versicherungsgesellschaften außerordentliche Mitglieder des BVK werden, wenn sie dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) angehören.

Bisherige außerordentliche Mitgliedschaften

56 Vertretervereinigungen sind bereits außerordentliche Mitglieder des BVK.

Beitrag

Außerordentliche Mitglieder zahlen pro Mitglied ihrer Vertretervereinigung jährlich einen Beitrag von 1,00 €. Der Beitrag ist zum Jahresbeginn fällig.

Mitwirkungsmöglichkeiten

Die Vertretervereinigungen können ohne Stimme, aber mit Rederecht an den jährlichen Mitgliederversammlungen des BVK teilnehmen.

BVK-Leistungen an außerordentliche Mitglieder
10 gute Gründe für eine außerordentliche Mitgliedschaft

Der BVK

1. stellt den außerordentlichen Mitgliedern Rechtsberatung durch 7 Rechtsanwälte/innen (davon zwei mit der Qualifikation zum Fachanwalt für Versicherungsrecht) und zwei Volkswirte zu allen Fragen der Berufsausübung kostenlos zur Verfügung,
2. beurteilt und begutachtet Muster von Agenturverträgen und Vertragsänderungen der Unternehmen,
3. bietet Vorträge in den Mitgliederversammlungen der Vertretervereinigungen durch Präsidiumsmitglieder oder Mitglieder der Geschäftsführung zu allen aktuellen Themen des Berufsstandes an und stellt eigene Informationsstände zu den Veranstaltungen,
4. berät die Vorstände der Vertretervereinigungen in Fragen ihres Zusammenwirkens mit dem Versicherungsunternehmen,
5. bietet die Bereitschaft an, zusammen mit den Vertretervereinigungen Verhandlungen mit den Unternehmen zu führen,
6. informiert regelmäßig durch die Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“, der auflagenstärksten Zeitschrift für Versicherungsvermittler, durch monatliche Newsletter und Mitglieder-Informationen,
7. berichtet über politische Entwicklungen in Brüssel und Berlin und vertritt die Anliegen der Versicherungsvermittler und deren Vertretervereinigungen gegenüber Politik und dem GDV,
8. bietet Teilnahme den Veranstaltungen der BVK-Bildungsakademie an,
9. führt jährlich Spitzengespräche mit den Vorsitzenden der Vertretervereinigungen durch und
10. bietet Vorständen der Vertretervereinigungen Tagungsmöglichkeiten in der Geschäftsführung in Bonn an, an denen auf Wunsch auch Präsidiumsmitglieder und Mitglieder der Geschäftsführung teilnehmen.

❖ 7. BONNER SPITZENTREFFEN

Am 27. September 2011 trafen sich die Vorstände der Vertretervereinigungen und des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) mit dem BVK-Präsidium in Bonn zum 7. Spitzentreffen der deutschen Versicherungsvertreter, die bis zu 40.000 Versicherungsvertreter in Deutschland vertreten. Ziel dieses Treffens ist es, gegenüber der Politik, der Versicherungswirtschaft und der Gesellschaft die berufspolitischen Anliegen der deutschen Versi-



Gruppenfoto der Teilnehmer des Spitzentreffens

cherungsvertreter zu diskutieren, zu formulieren und zu artikulieren und dabei zugleich deutlich zu machen, welchen wichtigen Beitrag die Versicherungsvertreter zur Absicherung der Bürger bei unvorhergesehenen Risiken und für die Vorsorge im Krankheitsfall und im Alter leisten. Regelmäßig wurde in den Treffen eine Resolution oder eine Erklärung verfasst, deren Positionen durch den BVK und die teilnehmenden Vertretervereinigungen nach außen vertreten werden.

Schwerpunkt der Tagung war im Berichtszeitraum die Zukunft des Versicherungsvertriebs durch Versicherungsvertreter, zu dem der ehemalige Vorstandsvorsitzende der LVM Robert Baresel eine Perspektive gab. Dabei wurde deutlich, dass die deutsche Versicherungswirtschaft nicht ohne einen selbständigen Vertrieb bestehen kann, dass aber die Versicherungsvertreter nur dann eine Zukunft haben, wenn sie durch Kompetenz, Qualität und wirtschaftliches Denken und Handeln den Kunden und die Versicherungsunternehmen überzeugen können.

Einstimmig verabschiedeten die Tagungsteilnehmer eine Bonner Erklärung zum Thema „Für ein Versicherungsvermittlerrecht für alle Versicherungsvermittler“, mit dem in Anlehnung zu dem Leitantrag des BVK-Präsidiums deutlich gemacht werden soll, dass nur die wenigsten, die im Versicherungsvermittlerregister eingetragen sind, eine Sachkundeprüfung vor der IHK ableisten mussten, und dass viele Vermittlungen gar nicht unter das Versicherungsvermittlerrecht fallen, so z. B. der Internetvertrieb, der Vertrieb über Versicherungs- und Bankangestellte, aber auch über Mitarbeiter in den Agenturen und Maklerunternehmen.



Fotos vom Spitzentreffen



Bonner Erklärung 2011**„Für ein Versicherungsvermittlerrecht für alle Versicherungsvermittler“
Verbraucherschutz heißt Qualifikation der Versicherungsvermittler
und Qualität der Versicherungsvermittlung sichern und ausweiten**

– Auszüge –

**Positionen
der deutschen Versicherungsvertreter
für eine Revision
der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung**

Die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen, das Präsidium des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) sowie der Arbeitskreis 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 27. September 2011 in Bonn die nachstehenden Positionen zu der von der Europäischen Kommission geplanten Revision der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung.

■ **Eine Neufassung der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung
muss für alle Versicherungsvermittler und alle Vertriebsarten gelten**

Eine Revision der Richtlinie über Versicherungsvermittlung muss sicherstellen, dass alle, die gewerblich Versicherungen vermitteln, über eine gleiche Qualifikation verfügen, auf die der Verbraucher vertrauen können muss. Dass, wie in Deutschland von 263.452 registrierten Versicherungsvermittlern 176.747 Einfirmenvertreter weder eine Ausbildung noch eine Sachkundeprüfung vor der Industrie- und Handelskammer nachweisen bzw. ablegen haben müssen und damit die hohen Anforderungen an die Qualifikation der Vermittler eher zur Ausnahme denn zur Regel werden, ist nur Übergangsweise für die Vergangenheit zu rechtfertigen.

In gleicher Weise wie die Jahreshauptversammlung des BVK setzten sich die Teilnehmer des Spitzentreffens auch für eine Transparenz der Vermittlungskosten ein und lehnten eine Offenlegung der Provisionen ab.

In Übereinstimmung der Deutschen Versicherungswirtschaft mit den Versicherungsvermittlern sollte jeder Versicherungsvertreter zumindest die Qualifikation zum Versicherungsfachmann bzw. zur Versicherungsfachfrau erlangt und mit der Abschlussprüfung beendet haben, die vor der IHK abzulegen ist. Nach § 80 Abs. 2 VAG¹² müssen auch die durch ein Versicherungsunternehmen registrierten Versicherungsvertreter über eine angemessene Qualifikation verfügen, die der der Vermittler nach § 34 Abs. 1 GewO entspricht. Es muss erreicht werden, dass ein „real level playing field“ für alle Akteure besteht, die mit der Vermittlung von Versicherungsprodukten beschäftigt sind.

Auch muss die Revision der Richtlinie über Versicherungsvermittlung sicherstellen, dass die Beratungs- und Informationspflichten des Versicherungsvermittlers auch für den Direktvertrieb gelten.

■ Keine Erlaubnisbefreiung für Angestellte in Banken und Versicherungen

Die deutschen Versicherungsvertreter treten dafür ein, dass der Anwendungsbereich der zukünftigen EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung auch auf all diejenigen ausgeweitet wird, die am „point of sale“ oder am „point of advice“ Versicherungsprodukte vermitteln, auch dann, wenn der Vermittler als Angestellter eines Versicherungsunternehmens, einer Bank oder Vermittlerbetriebs tätig wird, und erst recht dann, wenn die Versicherungsvermittlung nicht im Hauptberuf des Vermittlers ausgeübt wird.

Es hat sich gezeigt, dass gerade in Banken die Beratungsqualität bei Versicherungsprodukten nicht dadurch gewährleistet werden kann, dass selbst in größeren Niederlassungen nur ein Mitarbeiter oder gar keiner die Anforderungen des Gesetzes erfüllt. Die Anwendung der Richtlinie sollte daher auch auf Angestellte anderer Unternehmensformen ausgedehnt werden. Es hat sich als richtig erwiesen, dass die IMD I eine tätigkeitsbezogene Richtlinie ist, die die Anforderungen an die Berufsaufnahme und Berufsausübung der Versicherungsvermittler umschreibt. Ein produktbezogenes Anforderungsprofil sollte daher unbedingt vermieden werden.

¹² Versicherungsaufsichtsgesetz vom 17. Dezember 1922, geändert durch Art. 3 des Gesetzes vom 19. Dezember 2006, BGBl. I Seite 3239

■ Internetvermittlung – kein rechtsfreier Raum

Die Vergangenheit hat gezeigt, dass Versicherungsprodukte zunehmend über das Internet, und zwar sowohl durch Versicherungsunternehmen als auch durch vermittelnde Unternehmen, wie etwa Lebensmitteldiscounter, am Markt angeboten werden. Die deutschen Versicherungsvertreter halten es aus Gründen des Verbraucherschutzes für richtig, dass die zukünftige geänderte Richtlinie über Versicherungsvermittlung auch Beratungs- und Informationspflichten für Internetanbieter aufnimmt, unabhängig von der Art des Anbieters.

■ Volle Transparenz ja, Offenlegung von Provisionen und Courtagen nein

Die Europäische Kommission traf gegenüber dem Europäischen Parlament, dem Rat und dem Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss sowie dem Ausschuss der Region in einem Abschlussbericht über die Untersuchung der Unternehmensversicherungen (sogenannte Sektorenuntersuchung) die Feststellung, dass Interessenkonflikte und mangelnde Offenlegung der von den Vermittlern erhaltenen Vergütung Probleme für das Funktionieren des Marktes aufwerfen und in bestimmten Fällen zu einer Beeinträchtigung des Wettbewerbs sowie zu höheren Preisen führen könnten.

Aufgrund dieser Feststellung beabsichtigt die Kommission, mit der Revision der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung die Offenlegung der Provisionen und Courtagen auf Kundenwunsch festzuschreiben, wobei der Vermittler den Kunden auf dieses Informationsrecht hinweisen müsse (sog. „soft-disclosure“).

Die deutschen Versicherungsvertreter treten für eine Kostentransparenz bei Versicherungsverträgen ein, die es dem Kunden ermöglicht zu erkennen, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt, bzw. die Abschlusskosten abdeckt. Mit der VVG-Informationspflichtenverordnung vom 18. 12. 2007¹³ wurden die Versicherer in Deutschland verpflichtet, bei der privaten Krankenversicherung, der Lebensversicherung, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Unfallversicherung die in der Prämie einkalkulierten Abschlusskosten in einer Summe in Euro und Cent auszuweisen.

¹³ Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen vom 18. Dezember 2007, BGBl. I Seite 3004

Die deutschen Versicherungsvertreter halten diese festgeschriebene Verpflichtung zur Offenlegung der Abschlusskosten für ausreichend und lehnen eine weitere Offenlegung von Provisionen und Courtagen ab, zumal für Einfirmenvertreter mangels alternativer Produkte eine provisionsorientierte Beratung und Vermittlung schon ausscheidet.

Die Offenlegung der Höhe der Abschlusskosten ist auch schon deswegen für den Kunden informativer und damit entscheidungserheblich, weil sie im Gegensatz zur Provision die Gesamtkosten des Abschlusses eines Versicherungsvertrages widerspiegelt. Aus Gründen der Vertriebssteuerung sind aber die Vermittlungsprovisionen oftmals von Vermittler zu Vermittler bei gleicher Versicherungsleistung unterschiedlich, ohne dass die Abschlusskosten sich verändern.

Themen der bisherigen Erklärungen / Resolutionen etc.:

Bonner Erklärung 2011:

„IMD II –

Für ein Versicherungsvermittlerrecht für alle Versicherungsvermittler“

Godesberger Positionen 2010:

„Honorarberatung –

kein Mittel gegen Finanzkrise und ohne Bedarf beim Kunden“

Godesberger Positionen 2009:

„Qualität der Finanzdienstleistungsvermittlung erhöhen“

Godesberger Positionen 2008:

„Für Verbraucherschutz und Fairness“

Godesberger Erklärung 2007:

„Entbürokratisierung statt Bevormundung“

Godesberger Manifest 2006:

„10 Positionen der deutschen Versicherungsvertreter

zum Stand in der Gesellschaft und Politik,

gegenüber den Versicherungsunternehmen und in der Interessenvertretung“

Bonner Resolution 2005:

„Zum Verhältnis zwischen Versicherern und Versicherungsvertretern“

❖ HAMBURGER ROUND-TABLE

Die von BVK-Vizepräsident Thomas Billerbeck geleitete Kommission für Makler und Mehrfachagenten regte im Jahr 2009 an, ein Round-Table-Gespräch mit Entscheidungsträgern aus dem Maklervertrieb zu initiieren, um über aktuelle Fragen aus der Versicherungswirtschaft zu diskutieren und die Bedeutung des BVK als



Teilnehmer am Round-Table: Ulrich Neumann, Andreas Vollmer, Niels Weinhold, Andreas Reißaus, Eberhard Sautter, Hans-Gerd Coenen, Thomas Billerbeck, Welf Hermann, Matthias Jacobi, Holm Dömel, Michael H. Heinz, Rolf Simon, Dr. Karl-Walter Gutberlet, Kay Bockholdt, Jürgen A. Junker, Volker Fink und Rainer Gelsdorf (v. l.)

mitgliedstärkstem Verband im unabhängigen Vertrieb zu etablieren. Dieser Anregung folgte das Präsidium mit einem entsprechenden Beschluss.

Der erste Round-Table fand am 19. September 2011 in der Handelskammer zu Hamburg mit 18 Teilnehmern statt. BVK-Präsident Michael H. Heinz begrüßte als Vorstände Dr. Karl-Walter Gutberlet von der Allianz und Jürgen A. Junker von der VHV, Matthias Jacobi als CMO der Swiss Life und Eberhard Sautter von der Hanse Merkur. Weitere Gäste waren Kay Bockholdt (Allianz), Hans-Gerd Coenen (Badische), Rainer Gelsdorf (Württembergische), Wolf Herrmann (Basler) und Ulrich Neumann (Gothaer). Der BVK wurde neben Michael H. Heinz und Thomas Billerbeck von Mitgliedern der Maklerkommission – Holm Dömel, Volker Fink, Andreas Reißaus, Rolf Simon, Andreas Vollmer und Niels Weinhold – repräsentiert, für die BVK-Geschäftsführung nahm Rechtsanwältin Angelika Römhild an dem Treffen teil.

Unter der Moderation von BVK-Vizepräsident Thomas Billerbeck wurde ausführlich zum Thema „Erfolgsfaktoren in der Zusammenarbeit – Steuerungsinstrumente für den unabhängigen Vertrieb unter Berücksichtigung der IMD II und der Gesetzesvorhaben in Deutschland zum Schutz der Verbraucher, hier insbesondere die Vertriebssteuerung von unabhängigen Vertrieben, Offenlegung von Courtagen, Vermeidung von Incentives“ diskutiert.

Als Diskussionsgrundlage wurden den Gesprächsteilnehmern folgende Thesen zur Verfügung gestellt:

These 1:

Mindestumsatzanforderungen von Versicherern gegenüber Maklern als Grundlage für eine Zusammenarbeit schaffen Abhängigkeiten und die Zunahme von Pools.

These 2:

Das Verbot einer courtageabhängigen Vermittlung bei Einführung des Net-Quotings gefährdet einen Großteil der Existenz der Versicherungsmakler. Eine Antwort der Versicherungsunternehmen auf diese Gefahr ist nicht sichtbar. Ein solches Verbot fördert allein die größten Maklerunternehmen und -pools zu Lasten der für mittelständische Unternehmen tätigen Makler.

These 3:

Die in der Europäischen Kommission und dem Bundesministerium für Verbraucherschutz (BMELV) angestrebte Offenlegung von Courtagen und Provisionen dient nicht dem Verbraucherschutz oder der Erreichung einer qualifizierteren Beratung, sie fördert nicht Vertrauen, sondern Misstrauen.

These 4:

Die Qualität der Beratung zum Abschluss eines Versicherungsvertrages ist unabhängig davon, ob die Beratung gegen Honorar erbracht wird oder gegen einen Courtageanspruch gegenüber dem Versicherer erfolgt.

Im Hinblick auf die abschließende Bewertung des Treffens bestand Einigkeit zwischen allen Teilnehmern. Gäste und Gastgeber lobten die Offenheit der Diskussion und sprachen sich für eine Fortsetzung des Round-Tables aus.



RECHTSSCHUTZ

Im Berichtszeitraum wurde die Rechtshilfe des Verbandes, welche als Dienstleistung für die Mitglieder zur Verfügung steht, und die ein wichtiges Entscheidungsmerkmal ist, dem Verband beizutreten und in ihm zu bleiben, wieder in erheblichem Maße in Anspruch genommen.

Neben der Rechtsberatung in der 1. Stufe stehen hier

*Rechtsanwalt Werner Fröschen,
BVK-Referent für Vermögensschaden-
Haftpflicht und Rechtsschutz*



- die außergerichtliche Vertretung der Mitglieder gegenüber den Versicherungsunternehmen bei Auseinandersetzungen mit vertretenen Gesellschaften bzw. bei Streitigkeiten aus Courtagevereinbarungen sowie
- die Übernahme von Prozesskosten bei Klage von Unternehmen gegen den Vermittler oder dessen Klage gegen das Versicherungsunternehmen nach einem vorausgegangenem erfolglosen Vermittlungsversuch der Geschäftsführung.

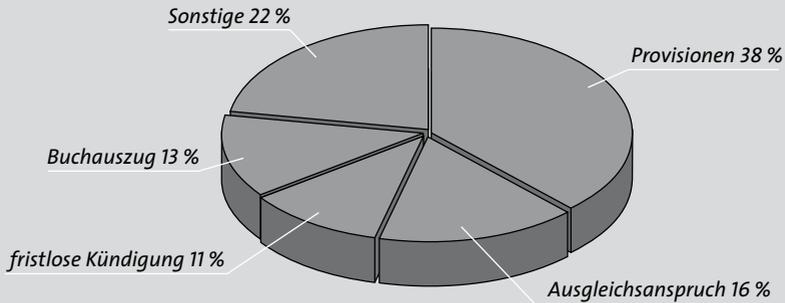
Im Bereich der 2. Stufe ist darauf hinzuweisen, dass mehr als 90% aller rechtlichen Auseinandersetzungen durch die Geschäftsführung einer einvernehmlichen Streitbeilegung zugeführt werden konnten, dies seit Beginn der Rechtshilfe im Jahre 1964.

In der 3. Stufe kam die schon angekündigte Veränderung der versicherungstechnischen Lösung durch einen Gruppenvertrag mit der ÖRAG zum Tragen.

Entsprechend der Rechtshilfeordnung wurden im Berichtszeitraum neu entstandene Streitigkeiten, nach vorherigem gescheitertem Vermittlungsversuch, einer Prozesskostenübernahme durch die ÖRAG als Rechtsschutzversicherer zugeführt.

Streitigkeiten, welche sich, entsprechend der Rechtshilfeordnung, vor dem 1. 1. 2011 durch Korrespondenz angekündigt hatten, wurden noch der Rechtshilfe-

Rechtsschutzfälle nach Prozessgegenstand 2011 (Mehrfachnennungen möglich)



Kommission zur Entscheidung vorgelegt. Diese Zweigleisigkeit war dadurch notwendig, da der schon erwähnte Gruppenvertrag mit der ÖRAG für die Übernahme der Prozesskosten erst zum Beginn des Jahres in Kraft trat.

Im Berichtszeitraum betrafen die meisten Fälle, in denen die Mitglieder die Übernahme von Prozesskosten erhielten, Fragen des Ausgleichsanspruchs, der Provision, der Nichtberechtigung von fristlosen Kündigungen und der Forderung nach einer Abrechnung und Buchauszug. Da sich manche Prozesse mit mehreren Fragen beschäftigten, gab es für einzelne Themenbereiche Mehrfachnennungen.

Insoweit entfielen auf Provisionsstreitigkeiten 38,8 %, auf Fragen des Ausgleichsanspruchs 16,6 %, auf Fragen der fristlosen Kündigung 11,1 % und auf Erstellung eines Buchauszuges 13,8 % und Sonstiges 22,8 %.

Die noch nach der alten Rechtshilfeordnung im Jahre 2011 an die Rechtshilfe-Kommission zur Entscheidung weitergeleiteten Rechtshilfefälle sind in diese Statistik mit eingeflossen.

Jeder der geführten Prozesse wird durch die Geschäftsführung begleitet. Insoweit können dadurch die Folgewirkungen für künftige Verfahren abgeschätzt und somit zur Rechtsfortbildung beigetragen werden.

Der BVK strebt an, in Zusammenarbeit mit dem AVV, mit der ÖRAG einen Rahmenvertrag zu einem individuellen Strafrechtsschutz für seine Mitglieder abzuschließen. Es laufen Bemühungen, dass dieses Angebot den einzelnen Mitgliedern schon zum 1. 7. 2012 zur Verfügung gestellt werden kann.



ZERTIFIZIERUNG FÜR VERSICHERUNGSVERMITTLER

Der Nachweis qualitätsbewussten Handelns gewinnt für alle Versicherungsvermittler zunehmend an Bedeutung. In Zeiten der konsequenten Budgetierung und Verschärfung des Wettbewerbs sind geregelte und flüssige Routineprozesse, ein aufmerksamer und freundlicher Kundenumgang sowie eine hohe Qualität der Beratungsdienstleistung mit geringsten Fehlerquoten von hoher Bedeutung.

Im Zuge einer konsequenten und qualitätsorientierten Beratung hat der BVK sich zum Ziel gesetzt, für alle Mitglieder ein Qualitätsmanagementsystem (QM) anzubieten. Im Rahmen der DIN EN ISO 9001 Zertifizierung wird ein implementiertes und für die Versicherungsagentur funktionierendes Qualitätsmanagementsystem initiiert. Hierdurch wird ein systematisches und strukturiertes Vorgehen innerhalb der Versicherungsagentur mit Wertschätzung der Kunden und der Kooperationspartner gewährleistet. Die Zertifizierung fordert eine qualifizierte Qualitätsmanagementdokumentation, ein sogenanntes Qualitätsmanagement-Handbuch, und weitere Handlungsanleitungen. Die Qualität der Dienstleistung innerhalb der Agentur kann nur dann sichergestellt werden, wenn möglichst jeder Mitarbeiter / Mitarbeiterin für die Qualität der Dienstleistung und das Thema Qualitätsverbesserung sensibilisiert ist.

Vorteile der Zertifizierung sind geprüfte Servicequalitäten, die Darstellung der eigenen Dienstleistungsqualität sowie ein kontinuierliches Verbesserungs-

konzept, welches ein hohes Niveau der Dienstleistung sowie geprüfte Kundenorientierung und optimierte, effiziente Geschäftsprozesse sicherstellt. Gegenüber dem Kunden führt dies zu einer besseren Beratungsleistung, die Kundenorientierung und die Servicequalität nehmen zu. Verbraucherschutz kann so konsequent in der Agentur und im Vermittlerbetrieb umgesetzt werden.

Der BVK unterstützt als Partner die Zertifizierung und hat mit Kooperationspartnern für Mitglieder die Möglichkeit geschaffen, im Rahmen von Gruppenzertifizierungen das betriebswirtschaftliche und organisatorische Handeln der Mitglieder zu unterstützen. In Würzburg fand im Juni 2011 eine Pilotveranstaltung statt, die auf großes Interesse bei den Mitgliedern gestoßen ist. Die rege Nachfrage auch für das Jahr 2012 zeigt, dass der BVK hier auf dem richtigen Weg ist.



RATING DER VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN

BVK-Fairness-Siegel in der dritten Runde

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, auf der anderen Seite die zunehmende Einschränkung der unternehmerischen Freiheit und der Trend zu immer extensiverem Multichanneling, die sich für die eigenen Vertreter 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 die Versicherungsvertreter nicht einfach zu entscheiden, welche Versicherungsunternehmen verlässliche und langfristig faire Partner sind.

Deshalb rief der BVK 2009 die Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“ ins Leben, die 2011 in die dritte Runde ging. Ziel der BVK-Initiative ist die Erstellung einer Qualitätsbeurteilung der Zusammenarbeit der Versicherungsunternehmen mit den gebundenen Versicherungsvertretern. Zentraler Orientierungspunkt der Beurteilung ist die Fairness zwischen dem Geschäftspartner und den Versicherungsvertretern, die ihren Ausdruck in einem gerechten, ehrlichen und angemessenen partnerschaftlichen Miteinander auf Augenhöhe findet.

Rating der Versicherungsunternehmen

Das Rating soll diejenigen Versicherungsunternehmen würdigen, die sich in besonderer Weise als verlässliche und faire Partner auszeichnen und es den Versicherungsvertretern ermöglichen, als eigenverantwortliche Unternehmer handeln zu können. Auf diese Weise wird Berufseinsteigern und wechselinteressierten Vermittlern die Möglichkeit gegeben, sich aus neutraler Quelle ein objektives Bild der möglichen Geschäftspartner zu machen. Es geht dem BVK nicht darum, Versicherer an den Pranger zu stellen, sondern den Unternehmen soll durch die Untersuchung aufgezeigt werden, in welchen Bereichen Verbesserungspotenzial besteht, und helfen, Schwachstellen zu beseitigen – zum Nutzen beider, des Unternehmens und der Vertreter.

*BVK-Präsident Michael H. Heinz
überreicht Continentale-Vorstand
Rolf Bauer das „exzellente“ Rating-Siegel*



*und das BVK-Zertifikat „sehr gut“
an den Vertriebschef der NÜRNBERGER,
Dr. Hans-Jochaim Rauscher*

Zentraler Garant für die Qualität und Unabhängigkeit des Ratings ist der paritätisch besetzte Expertenbeirat, der aus den Gruppen Wissenschaft mit den Professoren Dr. Fred Wagner und Horst Müller-Peters, Vertretern des Berufsstandes – BVK und AVV – und dem durchführenden Marktforschungsinstitut YouGov-Psychonomics besteht. Der Expertenbeirat begleitet den gesamten Rating-Prozess aus fachlicher und wissenschaftlicher Sicht und entscheidet über die Siegelvergabe.

In 2011 erhielten gleich vier Versicherer ein Gütesiegel und entschlossen sich, an die Öffentlichkeit zu gehen: Die Continentale erhielt zum dritten Mal die Höchstnote „exzellente“ und fünf Sterne, ebenso wie der LVM, der zum ersten Mal teilnahm. Die Nürnberger und die Concordia konnten sich zum zweiten Mal mit einem „sehr gut“ und vier Sternen platzieren. Doch wenn auch einige Unternehmen nicht in die Öffentlichkeit gehen, hat das positive Auswirkungen auf

ihre Exklusivvermittler. Denn sie arbeiten an der Verbesserung der vertraglichen Situation, und damit ist das Ziel der BVK-Initiative erreicht.

Das BVK-Rating, dessen Bedeutung immer mehr Versicherer erkannt haben, geht 2012 in die Staffeln. Es bringt wichtige Erkenntnisse über die Bedürfnisse der Versicherungsvertreter und optimiert die partnerschaftliche und profitable Zusammenarbeit für beide Seiten.



BVK-BILDUNGSAWARD

Mit dem BVK-Bildungsaward wird die beste vertriebsorientierte Abschlussarbeit im Rahmen des Studiums zum Versicherungsbetriebswirt bei der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) – dem Kooperationspartner des BVK – prämiert. Damit werden die Bedeutung einer hochqualifizierten Aus- und Weiterbildung sowie eine markt- und praxisnahe Berufsqualifikation auf höchstem Niveau in der Versicherungsbranche unterstrichen.



*Verleihung des
BVK-Bildungsawards:
BVK-Präsident
Michael H. Heinz (l.)
und Vizepräsident
Gerald Archangeli (3. v. l.)
zeichnen Kim-Benjamin
Laich (2. v. l.) und
Matthias Meier (r.) aus.*

Der BVK-Bildungsaward wurde im Rahmen der BVK-Jahreshauptversammlung 2011 in Dresden verliehen. Der Bildungsaward, der mit 1.000 Euro dotiert ist, ging an Kim Benjamin Laich für seine wissenschaftliche Darstellung zum Thema „Informationstechnische Analyse des Prozesses der Policierung von Lebensversicherungen“ am Studienort Stuttgart. Der Preisträger hatte nach Ansicht der BVK-

Jury die beste Abschlussarbeit vorgelegt, da er in seiner Arbeit hervorragend die Optimierungsmöglichkeiten, die sich bei der informationstechnischen Antragstellung und Übermittlung durch die Anwendung neuer Authentifizierungswege wie Unterschriftenpads, Digital Pen oder dem neuen Personalausweis ergeben können, aufgezeigt hat. Michael H. Heinz würdigte in seiner Laudatio ausdrücklich die vertriebsnahe Sichtweise der Abschlussarbeit und war beeindruckt von den praktischen Umsetzungsmöglichkeiten, die der Preisträger aufzeigte. Diese Gesichtspunkte sicherten dem Preisträger den Sieg gegenüber zwei weiteren nominierten Abschlussarbeiten, die zum einen Kundenbindungsinstrumente in der

*Gerald Archangeli,
BVK-Vizepräsident,
Vorsitzender der Kommission
Aus- und Weiterbildung*



PKV und zum anderen die Folgen von Anreizsystemen im Versicherungsvertrieb zum Gegenstand hatten. Alle drei Arbeiten genügten in den Augen der BVK-Jury höchsten wissenschaftlichen Standards. Die Preisträger stellten in Kurzvorträgen ihre Arbeiten und die wesentlichen Ergebnisse vor und stießen bei den Mitgliedern auf großes Interesse. Wiederum zeigte sich, dass der BVK die enge Verzahnung zwischen Theorie und Praxis transparent macht und Versicherungsvermittler unabdingbares Bindeglied zwischen kundenorientiertem Denken und Anforderungen der Versicherer sind.

❖ „EHRBARER KAUFMANN“

BVK gestaltet aktiv und zukunftsfest die Berufsethik

Der Verband initiierte im Herbst das Projekt „Ehrbarer Kaufmann“. Damit soll das öffentliche Bild der Versicherungsvermittler positiv und konstruktiv gestaltet und auf ihre tragende sowie verantwortungsbewusste Rolle aufmerksam gemacht werden.



BVK-Präsident Michael H. Heinz präsentiert das BVK-Projekt „Ehrbarer Kaufmann“

Kern des BVK-Projekts ist ein Kodex von zehn Tugenden, die auf die Kaufmannsethik, die Qualifikation und den Verbraucherschutz fokussieren und die Eigenverantwortung der BVK-Mitglieder und des Berufsstandes herausstellen.

Eine der Tugenden beschreibt die aktive und engagierte Übernahme von sozialer und politischer Verantwortung, indem Versicherungskaufleute über die Aufgabe allgemeiner Absicherung hinaus für eine sichere Altersvorsorge der Generationen sorgen. Unmittelbar damit verknüpft sieht der BVK ethisches Handeln, das in der Orientierung an nachhaltigen, das heißt auch in Zukunft tragenden Geschäftsabschlüssen zum Ausdruck kommt. In diesem Sinne ist der „Ehrbare Kaufmann“ primär den Interessen seiner Kunden verpflichtet und versteht das ihm entgegengebrachte Vertrauen als Grundlage seines Handelns. Daraus resultiert auch ein Auftrag zur ständigen Weiterqualifizierung und Erweiterung der eigenen Kompetenzen, weil sich Versicherungsvermittler, die sich als ehrbare Kaufmänner und

-frauen verstehen, nicht mit einmal erzielten Standards begnügen, sondern diese in einem selbstkritischen Prozess der Markt- und Produktentwicklung anpassen.

Damit korrespondieren die zehn Tugenden des „Ehrbaren Kaufmanns“ eng mit dem schon vor Jahren verabschiedeten Leitbild und den Berufsregeln des BVK, das einer verbraucherorientierten Berufsethik entspricht.

Das BVK-Projekt „Ehrbarer Kaufmann“ startete zum Jahresanfang 2012 mit einer eigenen Internetseite www.ehrbarerkaufmann.de. Auf dieser können sich Versicherungsvermittlerinnen und -vermittler zu den Kaufmannstugenden öffentlich verpflichten und sich daran auch messen lassen, um sich deutlich gegenüber anderen Vermittlern abzuheben. In einem weiteren Schritt soll im Verlauf von 2012 eine unabhängige Institution die eingetragenen ehrbaren Kaufmänner und -frauen mit einem Siegel zertifizieren.

Tugend 1:**Der „Ehrbare Kaufmann“ ist sich seiner politischen und sozialen Verantwortung bewusst**

Er bekennt sich zur freiheitlich demokratischen Grundordnung, zur Achtung der berechtigten Interessen des Einzelnen, zur Chancengleichheit und zur Teilhabe an Sicherheit und Versorgung. Er setzt sich für Gerechtigkeit, Solidarität, Toleranz und Wohlstand ein.

Tugend 2:**Der „Ehrbare Kaufmann“ nimmt seine sozialpolitische Aufgabe aktiv und verantwortlich an**

Seine wichtigste Aufgabe ist neben der Absicherung der allgemeinen Lebensrisiken die Ergänzung der sozialen Sicherungssysteme einschließlich der staatlichen Fürsorge. Daraus erwächst ihm die Verpflichtung, sich aktiv in sozial- und wirtschaftspolitischen Fragen gegenüber seinen Kunden, Geschäftspartnern und der Öffentlichkeit zu positionieren. Er stellt so die Leistung und Bedeutung seines Berufsstandes für die Gesellschaft unter Beweis.

Tugend 3:**Der „Ehrbare Kaufmann“ bekennt sich zu ethischem Handeln**

Sein Leben und seine Arbeit orientiert er an den Regeln der guten Sitten und des Anstandes, die nicht geprägt sind von Gier, Neid, Manipulation und Korruption. Er

bekämpft aktiv Marktteilnehmer und Wettbewerber, deren Handeln von unethischen Motiven geprägt ist.

Tugend 4:**Der „Ehrbare Kaufmann“ handelt nachhaltig**

Er versteht sich als Teil der Gesellschaft, der Wirtschaft und der natürlichen Umwelt und sorgt nach dem Prinzip der Nachhaltigkeit für einen Ausgleich. Er hinterfragt gegenüber Partnern und Kunden Produkte und Lösungen auch auf ihre Nachhaltigkeit.

Er orientiert sich nicht an kurzfristigen und riskanten Produkten, sondern bietet seinen Kunden nachhaltige Lösungen für die jetzige und für künftige Generationen an.

Tugend 5:**Der „Ehrbare Kaufmann“ steht für Identifikation und bürgerschaftliches Engagement**

Er identifiziert sich mit seinen Berufskollegen und seinem Berufsstand sowie deren Organisation. Er weiß um die Stärke der Solidarität und Gemeinsamkeit, in der er sich engagiert. Als Vorbild übernimmt er freiwillig gesellschaftliche Aufgaben.

Tugend 6:**Der „Ehrbare Kaufmann“ verpflichtet sich dem Interesse seines Kunden**

Er berät seine Kunden fair und an den individuellen Bedürfnissen ausgerichtet. Vertriebssteuerungen lehnt er ab. Er erteilt den Kunden seinen Rat unabhängig von einem unmittelbaren Geschäftsabschluss.

Tugend 7:**Der „Ehrbare Kaufmann“ versteht Vertrauen als Grundlage seines Handelns**

Zuverlässigkeit und Glaubwürdigkeit, fairer Umgang miteinander, pünktliches Leisten, korrektes Abrechnen, Loyalität und das Handeln nach dem Prinzip von Treu und Glauben begründen ein auf Dauer angelegtes Vertrauen seines Kunden.

Tugend 8:**Der „Ehrbare Kaufmann“ setzt seine Wertestandards und sein Handeln ständig einer kritischen Selbstreflexion aus**

Die von den Grundtugenden abgeleiteten Wertestandards bedürfen der ständigen Überprüfung. Der ehrbare Kaufmann stellt sich offen der Diskussion um sei-

nen Berufsstand und sucht aktiv den Kontakt mit allen gesellschaftlichen Gruppen. Er überprüft und reflektiert sein Handeln in ständigem Austausch mit seinen Kunden, Kollegen und Mitarbeitern.

Tugend 9:

Der „Ehrbare Kaufmann“ erfüllt hohe Standards im Umgang mit seinen Mitarbeitern

Offenheit, Fairness, Respekt, Transparenz des unternehmerischen Handelns, Dialog- und Kritikbereitschaft, Verantwortung, Vertrauen und vorbildliche Führung sind selbstverständliche Werte für den Umgang mit seinen Mitarbeitern und fördern zugleich deren Motivation und Identifikation mit den Unternehmenszielen.

Tugend 10:

Der „Ehrbare Kaufmann“ steht für Qualifikation und Kompetenz

Ständige Weiterentwicklung der fachlichen und sozialen Kompetenzen und der Kundenorientierung sind eine weitere unersetzliche Basis und Voraussetzung für den wirtschaftlichen Erfolg des Versicherungsvermittlers.



RECHTSBERATUNG DER MITGLIEDER

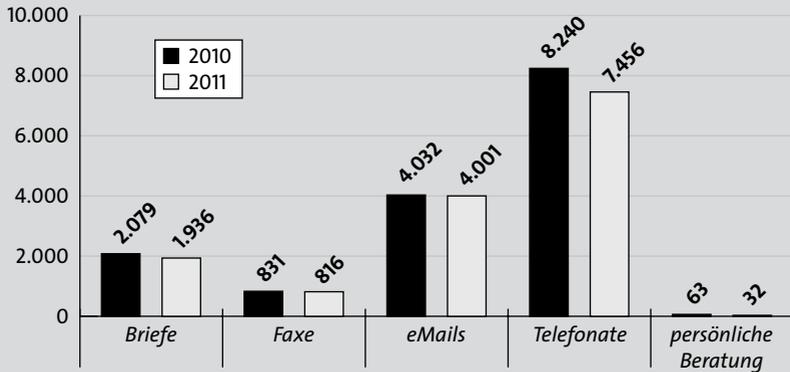
Die kostenlose Rechtsberatung der Mitglieder ist nach wie vor die am meisten in Anspruch genommene Dienstleistung des Verbandes und seiner Geschäftsführung. Vom ersten Tag der Mitgliedschaft an kann sich der Versicherungs- und Bausparvermittler durch die in der Geschäftsführung tätigen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, wovon zwei über eine Qualifikation zum Fachanwalt/-wältin im Versicherungsrecht verfügen, sowie Wirtschaftswissenschaftler/-innen in allen Fragen der beruflichen Tätigkeit beraten lassen.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Anzahl der Beratungskontakte weiterhin geringfügig um 7% vermindert, nämlich von 15.245 im Jahr 2010 auf 14.224 im Jahr 2011, wobei als Beratungskontakt jeder einzelne Anruf, jedes Fax, jede E-Mail und jedes persönliche Beratungsgespräch zählt. Im Schnitt wendet sich jedes beratene Mitglied in ein und derselben Angelegenheit 4,1-mal an das Fachteam der BVK-Geschäftsführung, so dass insgesamt 3.469 Mitglieder die Dienstleistung in Anspruch nahmen (Vorjahr: 3.718).

Der Rückgang der Beratungsfälle ist darauf zurückzuführen, dass nur wenige gesetzliche Änderungen, aber auch nur wenige in die Berufsausübung der Versicherungsvermittler eingreifende Veränderungen durch die Unternehmen angefallen sind, die einen größeren Beratungsbedarf bei den Mitgliedern ausgelöst haben.

Dabei nahmen aber wieder einen ganz wesentlichen Anteil an der Rechtsberatung die von den Versicherungsunternehmen zumeist einseitig herbeigeführten Ände-

Mitgliederberatung durch die Geschäftsführung 2011 nach Art der Anfragen



rungen von Vertreterverträgen und Provisionsänderungen in Anspruch, die in unterschiedlicher Weise ausfielen.

Die häufigsten Themen, die 2011 Gegenstand der Rechtsberatung durch die Geschäftsführung waren und im Vordergrund des Interesses der anfragenden Mitglieder standen, betrafen (alphabetisch):

- Altersvorsorge
- Arbeitsrecht
- Aufhebungsvertrag
- Ausgleichsanspruch
- Bausparen
- Bestandsentzug
- Betriebswirtschaft
- Datenschutz
- Eigenkündigung
- Erlaubnis nach der Gewerbeordnung

- | | |
|---|---|
| ■ Finanzdienstleistungen | ■ Stornoreserve / Stornohaftung und Haftdauer |
| ■ Freistellung und Freistellungsvergütung | ■ Unternehmenszusammenschluss |
| ■ IHK-Mitgliedschaft | ■ Versicherungsvermittlerrecht |
| ■ Informations- und Beratungspflichten nach dem VVG | ■ Vertrieb über Ladentheke (Penny etc.) |
| ■ Internetvertrieb | ■ Wechsel der Vertriebsart |
| ■ Kündigung durch Unternehmen | ■ VVG-Änderungen |
| ■ Nebentätigkeit | ■ Wettbewerbsrecht |
| ■ Provisionskürzungen | ■ Zweitarrife |
| ■ Qualifikation des Vermittlers | |

Der zahlenmäßige Anteil der E-Mail-Korrespondenz in Rechtsberatungsfällen ist zwar von 4.032 in 2010 auf 4.001 in 2011 ganz leicht gesunken, jedoch nahm der Anteil der Beratungen durch E-Mails von 26,5 % in 2010 auf nunmehr 28,1 % zu.

Fast gleichbleibend ist der Anteil der Telefonberatungen von 54%, so dass über 80 % aller Rechtsberatungen auf dem elektronischen Datenweg bzw. per Telefon erfolgten. Gleich hoch geblieben ist auch der Anteil der Rechtsersuchen und -beratungen per konventionellem Brief, der weiterhin nur 13 % beträgt.

Bedenkt man, dass die Rechtsberatung der Mitglieder kostenfrei (weil im Mitgliedsbeitrag enthalten) erbracht wird und dass das durchschnittliche Honorar einer Erstberatung durch einen Rechtsanwalt ca. 185,00 € beträgt, ist der Differenzbetrag zum Gesamtmitgliedsbeitrag einmalig günstig, zumal die außergerichtliche rechtliche Beratung und Vertretung gegenüber dem Versicherungsunternehmen durch Rechtsschutzversicherungen nicht getragen werden.

Auch im Berichtszeitraum konnten Fortbildungsmaßnahmen die Qualifikation der im Verband tätigen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte steigern. Nach wie vor ist keine Kanzlei oder kein Verband in Deutschland bekannt, bei dem so viele Volljuristen ausschließlich auf dem Gebiet des Rechts der Versicherungsvermittler tätig sind. Die rechtlichen und fachlichen Beratungsleistungen der Geschäftsführung werden auch von den ehrenamtlichen Verbandsorganen und den Kommissionen sowie Arbeitsgruppen genutzt.



RECHTSHILFE

Die satzungsrechtlich geregelte Rechtshilfe des BVK gliedert sich in drei Stufen, nämlich

1. die unmittelbare Rechtsberatung der Mitglieder ab dem 1. Tag der Verbandsmitgliedschaft durch die acht in der Geschäftsführung fest beschäftigten Rechtsanwälte/-innen und Diplom-Volkswirte/-innen,



BVK-Fachteam:

Judith John, Angelika Römhild, Hubertus Münster, Anja C. Kahlscheuer, Werner Fröschen, Dieter Meyer, Christoph Gawin (Pressereferent) und Ariane Kay (v. l.)

2. die außergerichtliche Vertretung der Mitglieder gegenüber den Versicherungsunternehmen bei Auseinandersetzungen mit der vertretenen Gesellschaft bzw. bei Streitigkeiten aus den Courtagevereinbarungen sowie
3. die Übernahme von Prozesskosten bei Klage vom Unternehmen gegen den Vermittler oder dessen Klage gegen das Versicherungsunternehmen nach einem vorausgegangenem erfolglosen Vermittlungsversuch durch den BVK, wobei seit dem 1. Januar 2011 die Übernahme der Prozesskosten durch den Rechtsschutz der ÖRAG abgesichert wird (siehe oben Seite 73).

Die Rechtshilfe ist zugleich auch ein außerordentliches Erfolgsmodell für Mitglieder, die im Streit mit ihren Unternehmen liegen. Mehr als 90% aller Streitigkeiten zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherungsunternehmen werden durch die anwaltliche Vertretung des BVK im Interesse der Mitglieder

und zu deren Gunsten entweder gelöst oder durch Vergleich abgeschlossen oder aber wegen mangelnder Erfolgsaussicht im Einverständnis mit dem betroffenen Mitglied 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.

Wie schon bisher durch die 3. Stufe der Rechtshilfe können natürlich nur diejenigen den Rechtsschutz in Anspruch nehmen, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen, so u. a. den Beitrag zum Verband in richtiger Höhe gezahlt haben und dem BVK seit mehr als 12 Monaten angehören. Die Absicherung der Übernahme der Prozesskosten durch den Rechtsschutzversicherer ist für die Mitglieder im Mitgliedsbeitrag enthalten.



MITGLIEDERBERATUNG UND -INFORMATION 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. In über 30 Versammlungen konnten dabei einige Tausend Versicherungsvermittler unmittelbar und vor Ort erreicht werden. In nahezu allen Veranstaltungen waren die Auswirkungen des neuen Versicherungsvertragsgesetzes sowie die Vertriebspolitik der Versicherungsunternehmen und deren Auswirkungen auf die Versicherungsvermittler Hauptthemen.

Wiederum muss festgestellt werden, dass die Veranstaltungen, zu denen mehr als die Hälfte Nichtmitglieder des BVK kamen und von den Angeboten und Leistungen des Verbandes erfuhren, nicht ausreichend für die Gewinnung von Neumitgliedern genutzt wurden. Ohne einen solchen Nutzen wird der BVK überlegen müssen, ob er Dienstleistungen an Dritte, die nur die Vorteile des BVK nutzen, aufrechterhalten kann oder die Mitgliedergewinnung noch mehr in den Vordergrund seiner Bemühungen stellt.



MITGLIEDER-INFOS – EIN LEXIKON FÜR AGENTUREN

Die Geschäftsführung hat auch im Berichtszeitraum das Projekt „Mitglieder-Infos“ fortgesetzt und ausgeweitet. Damit werden zu den meist gestellten Rechtsfragen der Mitglieder einzelne Informationsschriften erstellt, die schriftlich und über Internet (zu finden im internen Teil von www.bvk.de unter der Rubrik „Mitgliederinfos“) abgerufen werden können. Auch wenn zumeist juristische Themen Gegenstand der Informationen sind, so sind sie doch in einer Sprache gestaltet, die sich an Nichtjuristen wendet und von diesen gelesen werden können. Die Informationen sollen zu allen berufsrechtlichen Fragen der Mitglieder Grundinformationen vermitteln, die neben der persönlichen Beratung angeboten werden.

Bisher sind folgende Mitglieder-Infos erschienen:

1. EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung
2. Ausgleichsanspruch – Besteuerung
3. Handelsrechtsreform – Rechtsformbenennung
4. Buchauszug – Checkliste
5. Kündigung des Vertragsverhältnisses durch Unternehmen
6. Haftung – Haftungsfragen bei Finanzdienstleistungsprodukten
7. Vertriebswege: Einfirmenvertreter, Mehrfachvertreter, Makler
8. Firmenname – wie darf und wie muss man sich benennen
9. Tarifvertragliche Bindung
10. Agenturvertrag – BVK-Mustervertrag
11. Nachvertragliche Wettbewerbsregeln
12. Ventil-Lösung
13. Ausbildungsvergütung
14. Haftungsfragen – Makler
15. Maklervertrag – Muster mit Kommentar
16. Ausgleichsanspruch – Grundsätze
17. Kündigung, fristlose – Rechte des Vermittlers
18. Steuern in der Agentur
19. Nachfolgeregelung des Versicherungsvermittlers
20. Berichts- und Informationspflicht
21. Scheinselbständigkeit

22. Existenzgründungscheckliste
23. Entzug von Beständen
24. Agenturwerbung
25. Honorarberatung
26. Rechtshilfe – Eine Information für Mitglieder und Rechtsanwälte
27. Freibeträge für Lebensversicherungen
28. Haupt- und nebenberufliche Tätigkeit
29. Veräußerung eines Maklerbestandes
30. Recht an Kundendaten
31. Beratungsprotokoll nach Vermittlergesetz
32. Die Freistellung – Tätigkeitsverbot bis Vertragsende
33. Anstellungsvertrag für Innendienstmitarbeiter (tariffrei)
34. GmbH-Gesellschaftsvertrag – Muster
35. Stornoreserve – Provisionsrückforderungen
36. Wert einer Agentur
37. Agenturvertrag – Beendigung
38. Untervertretervertrag – Muster mit Kommentierungen
39. Provisionsänderungen durch Nachträge: Zulässige Vertragsänderung?
40. Freistellung – Kundenberatung während Freistellung
41. Versicherungsvermittlerrecht 2006 – neuer Entwurf der Bundesregierung
42. Nichtannahme von Verträgen – Ansprüche des Vermittlers
43. Fahrstuhlprovisionen
44. Ausspannen von Kundenverträgen – Umdeckung
45. Übergangsbestimmungen nach dem Vermittlerrecht
46. Provisionssysteme
47. Aufhebungsvereinbarung / Mustervertrag
48. Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten
49. Beratungsprotokoll
50. Haftungsfragen bei Beratungen
51. Beratungspflichten der Versicherer
52. Wer trägt die Kosten der erforderlichen Unterlagen eines Vertreters?
53. Beendigung von Provisions- und Courtageansprüchen nach Vertragsende
54. Weisungsgebundenheit der Versicherungsvertreter
55. Telefonmarketing
56. Kundenschutz
57. Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung



BVK-BILDUNGS-AKADEMIE

Im Versicherungsvertrieb werden der Druck und der Aufwand u. a. durch neue gesetzliche Vorschriften für Vermittler immer stärker. Fachliche Herausforderungen und verkäuferische Qualitäten müssen mehr denn je gemeistert werden. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, hat die Bildungsakademie des BVK auch im Jahr 2011 den Mitgliedern ein umfassendes Angebot vorgestellt, das sich an aktuellen Themen sowie berufsbezogenen Fragen und Problemen der täglichen Praxis orientiert.

Im Einzelnen wurden u. a. folgende Themen angeboten:

- Wem gehört die Zukunft? Einfirmentagent, Mehrfachagent oder Makler?
- Seminar für Versicherungsmakler
- Update für Vermittler
- Ganzheitliche Agenturführung
- Kommunikation leicht gemacht – zielorientierte und partnerschaftliche Gesprächsführung
- Flow-Selling – die abschlussicherste Form des Verkaufens
- XING – Marketing in sozialen Netzwerken
- Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvermittler
- Business-Etikette
- Endlich Empfehlungen ... der einfachste Weg, neue Kunden zu gewinnen
- „Akademie on Tour“
- BVK-Exklusiv – was Sie schon immer wissen wollten

Zusätzlich zu diesem umfangreichen Angebot wurden einige zielgruppenorientierte Exklusiv-Angebote vorgestellt, die auf reges Interesse stießen. Hierzu gehört insbesondere das neu gestaltete Seminar zum Thema „Zertifizierung für Versicherungsvermittler“. Hier wird den Mitgliedern eine Dienstleistung zur Verfügung gestellt, die sich mit der Zertifizierung einer Versicherungsagentur befasst und ein implementiertes und funktionierendes Qualitätsmanagementsystem (QM) nach DIN ISO 9001 zum Ziel hat. Im Focus stehen die Verbesserungen der Arbeitsabläufe und damit auch eine Verbesserung der Kundenzufriedenheit. Die Qualität der Dienstleistung kann nur derjenige herausstellen, der in seinem eigenen Vermittlerbetrieb konsequent das Thema Dienstleistung und Qualitätsverbesserung in den Vordergrund stellt. Die zweitägige Veranstaltung in Würzburg im Juni 2011 stieß auf derart großes Interesse, dass auch für das Jahr 2012 das Thema aufgegriffen und in das Angebot der BVK-Bildungsakademie integriert wird.

Neu vorgestellt wurde auch die „Akademie on Tour“. Jahrelange Erfahrungen haben gezeigt, dass punktuell spezielle Themen kurzfristig nachgefragt werden, die für bestimmte Personengruppen und Teilnehmer von aktueller Bedeutung sind. Aus diesem Grunde hat sich die BVK-Bildungsakademie zum Ziel gesetzt, zu ausgewählten Themen aktuell vor Ort maßgeschneiderte Angebote zu präsentieren. Wunscht Themen können abgesprochen werden, die Angebote können – auch als Inhouse-Seminar für Vertretervereinigungen – flexibel gestaltet werden.

Wiederum auf erfreuliche Resonanz stieß auch das Angebot zur Vorstands- und Pressearbeit. Die ehrenamtlich in den Bezirksverbänden engagierten Mitglieder nahmen

*Rechtsanwalt Hubertus Münster,
Geschäftsführer der BVK-Bildungsakademie*



auch in diesem Jahr wieder gerne die Möglichkeit wahr, über das Verbandsleben informiert zu werden, um die tägliche Arbeit vor Ort zu optimieren. BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli, Rechtsanwalt Hubertus Münster aus der BVK-Geschäftsführung und BVK-Ehrenamtsbeauftragter Stefan Frigger gaben wertvolle Tipps zur erfolgreichen Verbandsarbeit und stellten Lösungsvorschläge vor. Wichtige Informationen über die Aufgaben des Präsidiums, des Präsidialrates und der Bezirks- sowie Regionalverbände rundeten das Angebot ab. Die Darstellung der Leistungen der BVK-Geschäftsführung, die Pressearbeit – illustriert von BVK-Pressereferent Christoph Gawin – und weitere Bausteine komplettierten die Erfolgskriterien dieses Seminars.

Die Zusammenarbeit mit den Industrie- und Handelskammern (IHKn) konnte in einzelnen Bereichen intensiviert werden. Zu vermittlerspezifischen Themen wurden – auch im Rahmen von „Versicherungsvermittlertagen“ – berufsstandsspezifische Vorträge bei vielen Gemeinschaftsveranstaltungen integriert.



BVK-DIENSTLEISTUNGSGESELLSCHAFT

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.



*Hans-Dieter Schäfer,
Geschäftsführer der BVK-Dienstleistungs GmbH*

Ihm gehören BVK-Präsident Michael H. Heinz als Vorsitzender, Bernhard Jühe, Gerhard Miller 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 2011 über 20 Anbieter aus den verschiedensten Bereichen: Hertz, MSH – der Textilmakler für stylische Damen- und Herren-Oberbekleidung & Accessoires, Financial Times Deutschland, Nissan, Hewlett-Packard – Computer, Drucker und PDA, Blume 2000 – Blumen und mehr, Vipo – das virtuelle Büro, PAK – Autos mit hohen Rabatten von mehr als 20 Herstellern, darunter Audi, BMW, Mercedes, Volvo und VW, Deutsche Bahn, Reisen, Uhren, Schmuck, Lamy Schreibgeräte, Viking Bürobedarf, Star-Tankstellen mit Nachlass von einem Cent pro Liter Kraftstoff, CHARTA Börse für Versicherungen AG – Ihr Backoffice als Versicherungsmakler, AssFinet – Maklersoftware, Haptische Verkaufshilfen,

V-Aktuell – Kundenzeitung, die Zeitschriften Capital, Impulse, Börse Online, Versicherungsmagazin, Versicherungsvertrieb und Cash sowie Analysesoftware von Morgen&Morgen, das Makler-Ausschreibungs-Center ACc, die Maklersonftware VIAS von Lutronik und Leads von der deutschen-versicherungsboerse.de (dvb). Die Palette wird ständig erweitert.

Eine Auswahl der Markenemblem der Partner



Die BVK-Dienstleistungs GmbH schließt nicht nur Rahmenvereinbarungen für die Mitglieder ab, sondern unterstützt darüber hinaus auch weitere Aktivitäten des BVK, u. a. das BVK-Forum und den gemütlichen Abend mit regionalem Bezug bei der BVK-Jahreshauptversammlung. Hinzugekommen ist die Organisation von Roadshows, die wechselwilligen Versicherungsvermittlern ein Forum für Kontakte mit Versicherungsunternehmen und Vertriebsgesellschaften bietet.

Die Angebote der BVK-Dienstleistungs GmbH werden gern genutzt, und die Mitglieder erkennen mehr denn je: Die Mitgliedschaft im BVK lohnt sich gleich doppelt!



Impressionen





PRESSE- UND ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Themen in 2011

Im Jahr 2011 waren Themen rund um die Staatsschuldenkrise der EU-Staaten und die Stabilität des Euro omnipräsent. Vor dem Hintergrund einer drohenden Insolvenz Griechenlands und der damit verbundenen Ansteckung anderer EU-Staaten geriet auch die Stabilität des EU-Finanzsystems als Ganzes in den Blickpunkt. Bei europäischen Banken wurden Stresstests durchgeführt, um zu prüfen, ob sie bei einer sich verschärfenden Krisenlage liquide genug wären, um weiterhin bestehen zu können. Gleichzeitig führte die den Banken helfende Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank dazu, dass auch für die Versicherungswirtschaft der Druck zunahm. Schließlich muss sie ihre auf Langfristigkeit angelegten, relativ hohen Kapitalzusagen, beispielsweise bei Lebens- und Rentenversicherungen, erwirtschaften. Die Niedrigzinspolitik veranlasste das Bundesfinanzministerium im Frühjahr 2011, die Garantieverzinsung von Lebensversicherungen auf 1,75 % ab 2012 zu senken. Ungünstigerweise entschied fast zeitgleich der Europäische Gerichtshof, dass ab dem 21. 12. 2012 geschlossene Versicherungsverträge nicht mehr eine Risikokalkulation nach Geschlechtern beinhalten dürfen.

In dieser schwierigen wirtschaftlichen Großwetterlage veröffentlichte das Bundesverbraucherschutzministerium Mitte des Jahres ein so genanntes Eckpunktepapier für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarberatung. Darin wurde eine massive Förderung der Honorarberatung in Aussicht gestellt, bei gleichzeitig vielen Einschränkungen für die Versicherungsvermittler. Eine sehr ungünstige zeitliche Koinzidenz führte dazu, dass kurz vorher fragwürdige und anstößige Vertriebsanreize eines großen Versicherungskonzerns publik wurden. Im Herbst beschloss zudem der Finanzausschuss des Deutschen Bundestages eine gesetzliche Deckelung von Provisionen auf neun Monatsbeiträge bei Krankenversicherungen sowie eine Verlängerung der Stornohaftungszeiten auf fünf Jahre. Im Oktober schließlich kritisierte das Verwaltungsgericht Frankfurt/M. das gesetzliche Provisionsabgabeverbot als zu unbestimmt.

Der hier skizzierte Hintergrund verdeutlicht, dass die verbandspolitische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des BVK in 2011 vor besonderen Herausforderungen stand, um der Öffentlichkeit die volkswirtschaftliche Bedeutung und die sozialpolitische Aufgabe des Berufsstandes der Versicherungsvermittler zu verdeutlichen. Die Hauptthemen auf die sich die Pressearbeit des BVK konzentrierte, gal-

ten der Kritik an staatlichen Plänen zur Förderung der Honorarberatung und an der gesetzlichen Provisionsbegrenzung. Daneben stellte der BVK die Bedeutung einer soliden Altersvorsorge über Lebensversicherungen heraus und kritisierte massiv Incentivereisen in Bordelle.

Trotz des ungünstigen Meinungsumfeldes konnte der Verband auch mit konstruktiven Themen wie der BVK-Initiative zum „Ehrbaren Kaufmann“ sowie der Durchführung der dritten Staffel der „Fairness für Versicherungsvertreter“ punkten. Die in 2009 begonnene BVK-Initiative hatte zum Ziel, die Stärken der

*Christoph Gawin,
BVK-Pressereferent*



teilnehmenden Versicherer hinsichtlich der Zusammenarbeit mit ihren Vertretern zu beurteilen und dies auch zu veröffentlichen. Dieses mandierte Rating fand ein sehr interessiertes Medienecho in der Versicherungsfachpresse. Vier Versicherer, die Continentale, die Nürnberger, die Concordia sowie die LVM entschlossen sich in dieser dritten Rating-Runde für eine Veröffentlichung ihrer Ergebnisse. Der Erfolg dieser Initiative gibt dem BVK Recht. Daher wird dieses Rating auch in 2012 fortgeführt.

Außerdem fand der BVK im Kontext der Revision der EU-Vermittlerrichtlinie Gehör mit seiner Forderung nach einheitlichen Registrierungsvorschriften für alle Versicherungsvermittler und Vertriebskanäle, die er zusammen mit den Vorsitzenden der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen sowie mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) in der „Bonner Erklärung“ im September publizierte.

Auf der regionalen Ebene beschäftigten sich in 2011 die BVK-Lesertelefonaktionen mehrheitlich mit der Absicherung von Selbständigen, dem Wechsel von Kfz-Versicherern, der privaten Altersvorsorge und dem Versicherungsschutz gegen Naturkatastrophen. Dafür waren die Pressesprecher der Bezirksverbände vor Ort und versorgten die regional erscheinende Presse und ihre Leser mit kenntnisreichen Hintergrundinformationen und Versicherungstipps.

Auch ein anderer Anstoß des BVK fand eine mediale Resonanz: Über die Verleihung des BVK-Bildungsawards wurde in 2011 umfassend in der (Bildungs-) Fachpresse berichtet.



MEDIENRESONANZ DES BVK

Trotz vieler Angriffe auf die Versicherungsvermittler in 2011 war die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des BVK überaus erfolgreich. Die regionale und überregionale Pressearbeit stellte dank zahlreicher Pressemitteilungen, Radio- und Fernseh-Interviews sowie Lesertelefonaktionen wieder eine hohe Medienresonanz für den BVK sicher. Damit sorgt die BVK-Pressearbeit für eine positive Imagebildung für die Versicherungs- und Bausparkaufleute.

Die hohe Zahl von gedruckten Veröffentlichungen konnte im Vergleich zum Vorjahr nahezu gehalten werden. Die Reichweite über das Internet wurde um mehr als 30 Prozent gesteigert. Darüber hinaus führte der BVK zwei Pressekonferenzen durch, anlässlich seiner Jahreshauptversammlung in Dresden (Mai) und im Kontext seiner Messebeteiligung auf der DKM in Dortmund (Oktober).

Im Jahr 2011 wurden 4.113 Veröffentlichungen (Vorjahr: 4.421) des BVK in Presse, Funk und Fernsehen registriert. Sie erbrachten zusammen eine Reichweite von annähernd 93,3 Millionen (2010: 106 Mio.). Der BVK führte 68 Telefonaktionen (2010: 70) durch, davon 49 als Sammelaktion für Redaktionen im gesamten Bundesgebiet (2010: 55). In Funk und Fernsehen war der BVK 27 Mal vertreten (2010: 37). Im Internet wurde eine außerordentlich hohe Reichweite von über einer Milliarde Kontakten („visits“) (2010: 766 Mio.) generiert. Zusammen mit den Kontakten aus dem Internet konnte die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des BVK insgesamt eine Reichweite von rund 1,28 Milliarden (2010: 873 Mio.) Kontakten erreichen, so viel wie noch nie.

Die Versorgung der Pressesprecher mit themenbezogenen „Standardmeldungen“, die rund 40–50 Mal im Jahr erscheinen (zur Altersvorsorge, Kfz-Versicherungen, Urlaubsversicherungen, Unfällen, Bränden, Einbrüchen etc.), und auch zu aktuellen Sondermeldungen, wie z. B. zur Absenkung des Garantiezinses bei Lebensversicherungen, Straßenschäden, Starkregen und starkem Frost, waren wieder sehr erfolgreich, wie die oben erwähnten Zahlen belegen.

Pressekonferenzen und viele gemeinsame Veranstaltungen von BVK-Bezirksverbänden mit anderen Vermittlerverbänden und den örtlichen IHK'n sowie bei Großveranstaltungen wie die DKM in Dortmund im Oktober 2011 gaben dem BVK 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 ihren Vermittlern und politische Fehlentwicklungen, wie neuerdings die Förderung der Honorarberatung, 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. Dies ist auf das besondere ehrenamtliche Engagement der regionalen Pressesprecher aus den BVK-Bezirksverbänden zurückzuführen. Die regionale Pressearbeit ist gekennzeichnet durch Presseerklärungen, Telefonaktionen, Versicherungsfachartikel und Pressekonferenzen aus Anlässen mit Versicherungsbezug sowie Interviews in regionalen Rundfunk- und Fernsehsendern. Gemeinschaftsanzeigen

von BVK-Mitgliedern in der Regionalpresse, Kundeninformationen zur Auslage in den Agenturen und 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.



BVK-INTERNET

Die BVK-Internetpräsenz unter der Adresse www.bvk.de entwickelte sich weiter zu einer viel benutzten Informationsplattform. Rund 292.000 Besucher (visits) nutzten in 2011 das BVK-Internetangebot (2010: 300.000). Dabei riefen sie 3,6 Millionen Seiten (2010: 3,4 Mio.) und 9,6 Millionen Dateien (2010: 10,8 Mio.) auf. Damit bleibt dieser Kommunikationskanal ein 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 wieder. Auch Pressemitteilungen und Podcasts über den BVK und seine Jahreshauptversammlungen sowie eine Übersicht über alle verbandsrelevanten Termine können Internetbenutzer aufrufen.

Mitglieder können zusätzlich besondere Serviceangebote nutzen. Das gilt u. a. für die Stichworte Betriebswirtschaft, Kosten- und Ertragsprognosen, Tarifvertrag,

Bedarfsanalyse und die Mitgliederinfos (siehe Seiten 88/89) 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“ findet der 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.



BUNDESVERBAND DER DIENSTLEISTUNGSWIRTSCHAFT (BDWi)

Der BVK ist Mitglied des Bundesverbandes der Dienstleistungswirtschaft e.V., der Spitzenorganisation der Dienstleistungsunternehmen. Ziel des BDWi ist es, der Dienstleistungswirtschaft politisch und gesellschaftlich jenen Stellenwert zu verschaffen, der ihr ökonomisch schon seit langem zukommt, nämlich ein „Spitzenplatz“, so lautet der Anspruch des BDWi in der Presseerklärung zur Verbandsgründung. Der BDWi richtet sein besonderes Augenmerk auf die Förderung der mittelständischen Dienstleistungsunternehmen, da gerade diese Impulsgeber für Wachstum und Beschäftigung in Deutschland sind.

Der BDWi setzt sich dafür ein, dass die Dienstleistungswirtschaft die gleiche politische und gesellschaftliche Stellung erhält wie Industrie und Handwerk.

Der BDWi ist die Nachfolgeorganisation der Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand (AWM), deren Mitbegründer 1973 der BVK war. Mit der AWM sollte eine Plattform gefunden werden, um die identischen Anliegen der mittelständischen Berufe gemeinsam an die Politik heranzutragen und Einfluss zu nehmen. Dies gilt für den BDWi weiterhin.

Die mittelständischen Dienstleistungsbetriebe nehmen einen wichtigen Stellenwert in der Gesamtwirtschaft ein. Diese Unternehmen stellen die meisten Arbeitsplätze (alle nachfolgenden Daten Stand 2008) und erwirtschaften mit 64 % auch den Löwenanteil der Bruttowertschöpfung. Insgesamt sind über drei Viertel aller Unternehmen im Dienstleistungssektor tätig (77 %). Das entspricht 2,3 Millionen Unternehmen. Von den 39 Millionen Erwerbstätigen sind 25 Millionen in der Dienstleistungsbranche beschäftigt (65 %). Während in den anderen Sektoren in den letzten Jahren Arbeitsplätze verloren gegangen sind, sind im Dienstleistungsbereich mehrere Millionen zusätzliche Arbeitsplätze entstanden. Die deutschen Dienstleistungsunternehmen stellen 1,34 Millionen Ausbildungsplätze zur Verfügung, mithin 82 % aller Auszubildenden.

Der BDWi vertritt insgesamt über 38 Branchen aus der mittelständischen Dienstleistungswirtschaft mit mehr als 100.000 Dienstleistungsunternehmen. U.a. sind dem BDWi neben dem BVK angeschlossen die Verbände des Wach- und Sicherheitsdienstes, der Automatenwirtschaft, der privaten Anbieter sozialer Dienste, der Zeitarbeit, der Garten- und Landschaftsbauer, der Lotto-Toto-Unternehmen, des Video- und Medienfachhandels, der unabhängigen Finanzdienstleistungsunternehmen, der Zahntechniker, der mittelständischen Unternehmer und der Autovermieter.

Das Präsidium des BDWi

*Werner Küsters,
Präsident*



*Michael H. Heinz,
Vizepräsident*



*Konrad Löcherbach,
Vizepräsident*



*Andy Meindl,
Vizepräsident*



*Bernd Meurer,
Vizepräsident*



*Wilhelm
Oberste-Beulmann,
Vizepräsident*



*Hubert Schmid,
Vizepräsident*



*Wolfgang
Waschulewski,
Vizepräsident*

Als Dachverband der Verbände der mittelständischen Dienstleistungsunternehmen Deutschlands hat der BDWi auch im Berichtszeitraum Einfluss auf die europäische und deutsche Politik und Gesetzgebung genommen und Kontakte zu gesellschaftlichen Gruppierungen und anderen Dachorganisationen gepflegt.

Die eigentliche Facharbeit des BDWi findet in seinen Arbeitskreisen statt, die auch im Außenverhältnis für den Bundesverband – nach den unterschiedlichen Interessen seiner Mitglieder gebündelt – die politischen Gespräche zusammen mit dem Präsidenten oder einem Vizepräsidenten wahrnehmen.



*Anja C. Kahlscheuer im Gespräch
mit Matthias Machnig,
Thüringer Minister
für Wirtschaft, Arbeit
und Technologie*

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

Vizepräsident:	Michael H. Heinz (BVK-Präsident)
Mitgliederversammlung:	Michael H. Heinz Gerald Archangeli (BVK-Vizepräsident) RAin Anja C. Kahlscheuer (BVK-Referentin) RA Gerd Pulverich (BVK-Hauptgeschäftsführer)
Arbeitskreis Europa:	RA Gerd Pulverich RAin Anja C. Kahlscheuer
AK Ausbildung:	RA Hubertus Münster
AK Gesundheit u. Soziales:	RAin Judith John (BVK-Referentin)
AK Finanzen/Steuern:	Hans-Dieter Schäfer (BVK-Geschäftsführer) Diplom-Volkswirtin Ariane Kay (BVK-Referentin)
AK Medien:	Hans-Dieter Schäfer

Dem BDWi gehören vier von acht BVK-Regionalverbänden und 35 von 61 Bezirksverbänden des BVK als eigenständige Mitglieder an, wodurch nicht nur der BDWi eine stärkere Mitgliederplattform erhält, sondern auch die Interessen der Versicherungs- und Bausparkaufleute in die Lobbyarbeit des BDWi stärker eingebracht werden können.

Seit 2004 unterhält der BVK eine Repräsentanz in der Bundeshauptstadt Berlin in den Räumen des BDWi, die auch vom Bezirksverband Berlin/Brandenburg zu Sitzungen genutzt wird.



ARBEITSKREIS VERTRETERVEREINIGUNGEN (AVV)

Der Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz 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 Versicherungsaußen dienst 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. Zurzeit sind die BVK-Regionalverbandsvorsitzenden Axel Westphal und Hannes Rolapp Beiratsmitglieder im AVV. Mit diesen Änderungen wurden die Verflechtungen des BVK mit dem AVV weiter ausgebaut. Spiegelbildlich nehmen die Partner nunmehr an der Gremienarbeit des jeweils anderen teil und tragen damit Gesamtverantwortung für die deutschen Versicherungsvertreter.

Der Gemeinschaftsrat des BVK beriet im Berichtszeitraum u. a. nachfolgende Themen:

- Rechtsschutzversicherung für Mitglieder des BVK und Zusammenarbeit bei Wahl eines Versicherers;
- Entwicklung einer gemeinsamen synoptischen Information zu den Varianten einer Berufs-Rechtsschutzabsicherung;
- Ausweitung des Rechtsschutzes bei der ÖRAG auf Strafrechtsschutz als Angebot an den AVV und den BVK;
- Auswirkungen der Änderung des § 89 b HGB bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs;



*Dieter Stein,
Vorsitzender des AVV*

- die vom BVK eingeleiteten politischen Initiativen in Brüssel und Berlin, insbesondere die Entwicklung zur Revision der Versicherungsvermittlungsrichtlinie sowie
- Ausarbeitung von Mitgliedermodellen für Doppelmitgliedschaften.

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 den Godesberger Spitzengesprächen, die der BVK schon zum siebten 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 an dem Aufeinanderzubewegen im Rahmen des gemeinsamen Projektes zu den „Doppel- und Probemitgliedschaften“ für Mitglieder der Vertretervereinigungen.



DIHK / IHK'N

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) sowie die örtlichen Industrie- und Handelskammern (IHK'n) sollten eine natürliche Partnerschaft mit dem BVK verbinden, da die vom BVK vertretenen Versicherungs- und Bauparvermittler als eingetragene Kaufleute Pflichtmitglieder der Kammern sind und daher keine unterschiedlichen Interessen vertreten werden dürften, es sei denn, dass entweder Verbandsinteressen als vorrangig angesehen werden oder kollidierende Interessen die einseitige Interessenvertretung ausschließen. Beide Varianten prägen die Zusammenarbeit zwischen BVK und Industrie- und Handelskammern. Es ist daher außerordentlich zu begrüßen, dass immer mehr Versicherungsvermittler in die Hauptversammlung oder gar in Präsidien der Industrie- und Handelskammern gewählt und in Arbeitskreise des DIHK berufen werden. In vielen IHK'n finden jährlich Veranstaltungen für Versicherungsvermittler statt, die gemeinsam mit dem BVK-Bezirksverband angeboten und organisiert werden. Immer mehr IHK'n wenden sich an den örtlichen BVK-Bezirksverband, wenn ihnen seitens des DIHK Gesetzesentwürfe zur Stellungnahme zugeleitet werden. Auf diesem Wege können BVK-Stellungnahmen über die Bezirksverbände und über die IHK'n an den DIHK weitergeleitet werden und gehen in deren eigene Beurteilungen mit ein. So sehr diese Zusammenarbeit zu begrüßen ist, um so mehr bleibt es unverständlich, dass Podiumsveranstaltungen, so z. B. bei der IHK Köln, zum Versicherungsvermittlerrecht ohne Beteiligung von Vermittlern und BVK-Vertretern durchgeführt werden.

Auch die Zusammenarbeit zwischen dem DIHK und dem BVK war Anlass eines Gesprächs der Hauptgeschäftsführer und der Fachreferentinnen der beiden Verbände. Dabei wurde eine verbesserte Zusammenarbeit vereinbart, insbesondere eine Abstimmung und gegenseitige Information in Gesetzgebungsverfahren, von denen Versicherungsvermittler betroffen sind.



OMBUDSMANN

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

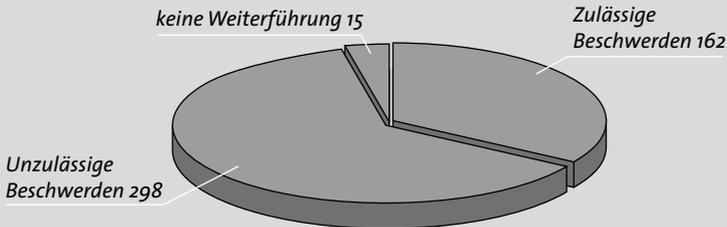
Auch wenn die im Versicherungsvertreterrecht vorgesehene Regelung für Ombudsleute keine Bestimmungen über die Anerkennung der Entscheidungen, die in Verfahren gegen Versicherungsvermittler getroffen werden, enthalten, hat die Mitgliederversammlung des BVK im Mai 2011 einstimmig folgende Satzungsänderung 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 nach wie vor die Vermittlerbeschwerden auch im Jahre 2011 sehr gering waren.

Vermittlerbeschwerden



Dies wurde in einem Gespräch bestätigt, das Hauptgeschäftsführer Pulverich zusammen mit seinem Nachfolger Dr. Eichele mit dem Geschäftsführer des Ombudsmanns, Dr. Hiort, am 30. 11. 2011 in der Geschäftsstelle des Ombudsmanns in Berlin führte. Darüber hinaus fand ein Informationsaustausch über aktuelle Entwicklungen im Beschwerdebereich statt. Man verabredete einen regelmäßigen Austausch zwischen BVK und dem Ombudsmann. Ein Gegenbesuch ist für Mai 2012 geplant.

❖❖❖ BUNDESANSTALT FÜR FINANZDIENSTLEISTUNGEN (BaFin)

Die BaFin 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 Befugnisse 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 angemessene Qualifikation 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. Aus dem Jahresbericht 2010 geht hervor, dass nur drei örtliche Prüfungen der Versicherungsunternehmen durchgeführt wurden, wovon sich eine ausschließlich mit dem Außendienst des betreffenden Versicherungsunternehmens beschäftigte.¹⁴

Bedauerlich ist es aus Sicht des BVK auch, wenn die BaFin im Rahmen der Erarbeitung einer Stellungnahme zur IMD II durch die europäische Aufsichtsbehörde „European Insurance and Occupational Pensions Authority“ (EIOPA) die deutschen Vermittlerverbände nicht einbezieht.

Ein Gremium der BaFin ist der Versicherungsbeirat, in dem Fragen aus der Praxis der Versicherungsaufsicht erörtert und die Bundesanstalt bei der Anwendung und

¹⁴ Jahresbericht des BaFin 2010, Seite 111

Weiterentwicklung des Aufsichtsrechts beraten wird. In einigen Fällen schreibt das VAG auch eine Anhörung des Versicherungsbeirates vor. Mitglied des Versicherungsbeirates ist der BVK-Präsident Michael H. Heinz, der schon zum zweiten Mal in das 24-köpfige Gremium berufen wurde.



GESAMTVERBAND DER DEUTSCHEN VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (GDV)

Gemeinschaftsausschuss

Der Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst ist ein Diskussionsforum für die Mitglieder des Vertriebsausschusses des GDV und Vertreter der Vermittlerverbände BVK, VDVM und VGA. Die Position des stellvertretenden Vorsitzenden des Gemeinschaftsausschusses ist traditionell durch den BVK besetzt und wird z. Z. vom Präsidenten des BVK, Michael H. Heinz, ausgefüllt.

Die Sitzungen des Gemeinschaftsausschusses fanden im April in Koblenz und im November anlässlich der Hauptversammlung des GDV in Berlin statt. Klassische Vermittlertemen waren Inhalt der Gespräche. Eines der zentralen Themen war die Aus- und Weiterbildung bzw. Fortbildung im Zusammenhang mit der Umsetzung der IMD II. Um ein besseres Image der Versicherungsvermittler auf nationaler Ebene herbeizuführen, wurden Überlegungen angestrebt, wie Weiterbildungsregelungen in der Branche zukünftig national umgesetzt werden können. Als eine sinnvoll erachtete Lösung wird u. a. eine Branchenlösung der Versicherungswirtschaft und Vermittlerverbände angesehen, die im Rahmen einer Selbstverpflichtung in Anlehnung an bereits umgesetzte und etablierte Ausbildungsgänge initiiert werden soll. Vor dem Hintergrund der Erkenntnis, dass eine verbindliche Regelung für die Branche vermutlich nicht zu erlangen sei, wurden Gestaltungsmöglichkeiten diskutiert, die allen Versicherungsvermittlern gerecht werden. In diesem Zusammenhang wurden bestimmte Konzepte in Anlehnung an bereits vorhandene Weiterbildungsmöglichkeiten in anderen angesehenen Berufssparten diskutiert. Gedanken über den Weiterbildungsumfang ergänzten die hierzu gemachten Ausführungen. Ähnlich wie mit der seinerzeit ins Leben gerufenen Ausbildung zum „Versicherungsfachmann/-fachfrau“ im Bereich des Sachkundenachweises ist nun die Möglichkeit gegeben, als Berufszugangsvoraussetzung ein Weiterbildungssystem zu etablieren, das der nationale Gesetzgeber zukünftig als geeignetes Instrumentarium auch in Gesetze übernehmen kann.

Der Ausschuss unterstützt dieses Projekt ausdrücklich, wobei Themen wie Weiterbildungsumfang und Zielgruppe, Weiterbildungspass und werbliche Maßnahmen zur Umsetzung der Initiative im Vordergrund standen.

Zum Thema „Gesetzesentwurf zum Finanzanlagenvermittler/-beratergesetz“ wurden die inhaltlichen Anforderungen diskutiert. Im Wesentlichen betrifft das Gesetz im Bereich der Versicherungswirtschaft die Vermittlung u. a. von Investmentanteilen. Nach dem aktuellen Stand der Angelegenheit ist in einem ersten Diskussionsentwurf eine nähere Regelung zum Bereich „Honorarberatung“ ausgenommen. Diese Thematik soll einem separaten Gesetz vorbehalten bleiben. Zum erstgenannten Themenkreis teilen die Vertreter der Vermittlerverbände die Ansicht des GDV, dass auch im Rahmen der Umsetzung dieses Gesetzes eine „Alte-Hasen-Regelung“ vorhanden sein muss. Im parlamentarischen Verfahren wurden die Ansichten der Verbände entsprechend eingebracht.

Zum Thema „gesetzliche Regelung zur Provisionshaftung in der Lebensversicherung“ und „Provisionsmaximierung in der Krankenversicherung“ wurden die Vorschläge ausführlich diskutiert. Der BVK vertritt hier die Position, dass gesetzliche Regelungen im Zusammenhang mit Vergütungsfragen grundsätzlich aus marktpolitischen Gründen abzulehnen sind. Der Präsident des BVK, Michael H. Heinz, äußerte sein Erstaunen darüber, dass entgegen der Zusicherung von maßgeblichen Politikern nun doch eine gesetzliche Regelung eingeführt werden soll. Die in diesem Punkt zum Teil kontrovers diskutierte Problematik wird einer gesetzlichen Regelung zugeführt.

Das Eckpunktepapier des BMELV zum Thema „Honorarberatung“ wird vom BVK kritisch beurteilt. Hier ist eine strikte Trennung zwischen Beratung und Vermittlung nicht durchgehalten. Komplette Ablehnung wird auch der Teil des Eckpunktepapiers, in dem die Versicherungsvermittlung zukünftig ggf. nur noch einen begrenzten zeitlichen Rahmen haben soll und komplett durch die Honorarberatung ersetzt werden soll. Aktuell wurde über die Entscheidung des Verwaltungsgerichts Frankfurt vom 24. 10. 2011 diskutiert, welches im Rahmen einer Feststellungsklage in einem Rechtsstreit gegen die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) das bestehende Verbot der Gewährung von Sondervergütungen – unter das auch das Provisionsabgabeverbot fällt – für unbestimmt erklärt hat. Der BVK hat sich entsprechend positioniert und sich für den Erhalt des Provisionsabgabeverbotes ausgesprochen. Der GDV teilt diese Meinung und weist auf weitreichende Konsequenzen hin, die sich aus einem Wegfall des Provisionsabgabeverbotes ergeben können.

Im Gemeinschaftsausschuss wurden darüber hinaus weitere Themen diskutiert:

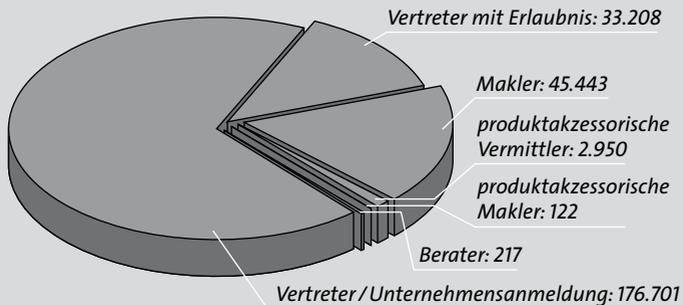
- Vergleichsportale
- Verhaltenskodex
- Kommunikationsplattform Versicherer / Vermittler
- Berufsbildungswerk (BWV)
- Qualifikationsmaßnahmen für Vermittler

❖ AVAD

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

Zahl der im Versicherungsvermittlerregister registrierten Versicherungsvermittler und -berater (Stand: 31. 10. 2011)

Summe: 258.641
davon:



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 Pulverich teil.



BERUFSBILDUNGSWERK DER DEUTSCHEN VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (BWV)

Im Rahmen der vertieften Vernetzung des BVK mit anderen Berufsverbänden und Bildungsanbietern werden die Interessen der Mitglieder des BVK auch beim Berufsbildungswerk vertreten. Die enge Verzahnung zum Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft 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 forcieren. Die aktive Mitarbeit im Berufsbildungswerk durch 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 Mittelpunkt der Arbeitskreissitzungen wurden die in Deutschland derzeit laufenden Gesetzgebungsverfahren und Entwicklungen diskutiert. Insbesondere der steigende Einfluss des Verbraucherschutzes stößt nicht immer auf ungeteilte Zustimmung und wird zukünftig durchaus kritisch begleitet werden. Die Interessen der Branche (Versicherungswirtschaft und Vermittlerverbände) zielen hier im Wesentlichen auf folgende Gesichtspunkte ab: Imageverbesserung, proaktive Gestaltung statt staatlicher Verordnung, transparentes, glaubwürdiges und kommunizierbares Weiterbildungssystem. In diesem Zusammenhang wurde auch

über die Zertifizierung der Vermittler-Weiterbildungssysteme der VU und anderer Bildungsanbieter diskutiert. Die Einführung eines Bildungspasses zur Dokumentation der Weiterbildungsmaßnahmen war weiterer Themenschwerpunkt der Sitzungen.

Im Rahmen der Revision der EU-Vermittler-Richtlinie (IMD II) wurden die nationalen Initiativen des Verbraucherschutz-Ministeriums (BMELV) diskutiert. Ziel ist hier die Entwicklung eines Systems der regelmäßigen Weiterbildung, damit die Fach- und Beratungskompetenz aller Vermittler aktuell bleibt und weiterentwickelt wird.

Weiterer Themenschwerpunkt waren die neu ins Leben gerufenen Qualifikationsanforderungen für Finanzanlagenvermittler, die derzeit im Gesetzgebungsverfahren auf nationaler Ebene diskutiert werden. Die Voraussetzungen an Sachkundeprüfung, Gewerbeordnung, weiterer Erlaubnisvoraussetzungen und Übergangsregelung für bereits im Beruf tätige Vermittler wird zum Teil auch kritisch begleitet.

Das Berufsbildungswerk hat insgesamt seine erfolgreiche Tätigkeit fortgeführt. Die Zahl der Prüfungsteilnahmen lag im ersten Halbjahr 2011 bei 4.724. Soweit in diesem Zusammenhang Änderungsbedarf im Hinblick auf den praktischen Prüfungsteil gesehen wurde, wurde die vorgestellte Empfehlung des Aufgabenauswahlausschusses diskutiert.

Das Branchenprojekt „regelmäßige Weiterbildung“ stößt insgesamt auf großes Interesse. Ziel ist es, neben einer Imageverbesserung durch frühzeitiges Handeln einer gesetzlichen Verpflichtung zur Weiterbildung zuvorzukommen. Ein transparentes, glaubwürdiges und kommunizierbares System mit überschaubaren Kosten soll Ergebnis dieser Initiative sein. Bereits vorhandene Weiterbildungsmaßnahmen, unternehmensspezifische oder durch andere Bildungsdienstleister, sollen in dieses System einfließen können. Die Einführung eines Weiterbildungspasses wird angestrebt.

❖ BIPAR GENERAL ASSEMBLY

Das Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances (BIPAR) vereint 45 Vermittlerverbände aus 32 Ländern mit ca. 250.000 Mitgliedern. In dieser Organisation ist der BVK seit 1979 als Mitglied vertreten. BIPAR bildet die europäische Struktur der World Federation of Insurance Intermediaries (WFII), der über 100 Vermittlerverbände aus über 80 Staaten weltweit angehören.



*BVK-Vertreter in der General-Versammlung des BIPAR (v.l.):
Volker Fink, Anja C. Kahlscheuer, Gerd Pulverich, Ulrich Zander*

Wie auch schon im letzten Jahr galt es, besonderes Augenmerk auf die Überwindung der Finanzkrisen in Europa zu richten und weiter mit Nachdruck an der Überarbeitung verschiedener Richtlinien zu arbeiten. Wichtigstes Vorhaben für die Versicherungsvermittler dürfte dabei die Überarbeitung der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung (IMD) sein.

Die ursprüngliche Versicherungsvermittlungsrichtlinie, die am 9. 12. 2002 beschlossen und am 22. 5. 2007 in deutsches Recht umgesetzt worden ist, soll nach Planung der Europäischen Kommission nunmehr im Jahre 2012 endgültig überarbeitet werden, so dass mit einer Umsetzung in deutsches Recht innerhalb der nächsten Jahre gerechnet werden kann. Die Zeitplanung der Kommission, den Entwurf im Jahre 2011 bereits vorzulegen, konnte wegen wesentlicher Überschneidungen in anderen Bereichen, die auf die Überarbeitung der IMD überstrahlen werden, nicht vorgenommen werden. So werden

in Brüssel Diskussionen über die Änderungen der MiFID-Regelung, aber auch über Regelungen für den Bereich der Vermittlung von fondsgebundenen Lebensversicherungen geführt, die allesamt in die überarbeitete IMD einfließen sollen.

Neben diesen grundsätzlichen Fragen zur Regelung des gesamten Versicherungs- und Finanzdienstleistungsvermittlungsbereiches wurden auf vielfachen Sitzungen der Direktorenkonferenz von BIPAR weitere Themen im Detail diskutiert, wie u. a. die Frage, ob eine vermehrte Transparenz auch zur Offenlegung der Provisionen, und zwar auf Nachfrage des Kunden oder ohne Nachfrage des Kunden, führen sollte (siehe hierzu Positionen des BVK zur IMD II, Seite 22 ff.). Hier vertritt der BVK, wie auch in den vergangenen Jahren, die Auffassung, dass eine Offenlegung von Provisionen oder Courtagen für den Verbraucher ungeeignet für eine Information ist, welcher Anteil von der Prämie in die Abschlusskosten geht. Die derzeitige Regelung in der VVG-Informationspflichtenverordnung als auch die Informationspflichten im VVG selbst werden als ausreichend erachtet.

Auch Überlegungen, Ausbildungsinhalte gezielt zu ändern und eine gesetzlich verpflichtende Fort- bzw. Weiterbildung in die Richtlinie aufzunehmen, sind nach Auffassung des BVK ebenfalls nicht erforderlich. Eine umfassende Qualifizierung mit Abschluss durch eine Sachkundeprüfung erachtet der BVK als ausreichend. Die Fort- und Weiterbildung sollte nicht in einer EU-Richtlinie und einem nationalen Gesetz festgelegt werden, sondern von der Branche selbst bestimmt werden.

Im Berichtszeitraum tagte die Generalversammlung des BIPAR insgesamt zweimal, beginnend mit dem Midterm Meeting im Januar, gefolgt von dem Annual Meeting im Juni und vielen Einzelgesprächen im Rahmen der Direktorenkonferenz. Neben den fachlichen Diskussionen, die auf diesen Sitzungen geführt wurden, konnte der BVK auch Kontakte mit anderen europäischen Verbänden knüpfen und festigen.

Der BVK war 2011 in den Gremien des BIPAR vertreten durch seinen Vizepräsidenten Ulrich Zander als Mitglied des BIPAR-Committees und Schatzmeister, durch Volker Fink (Makler-Kommission), Hauptgeschäftsführer Gerd Pulverich (EU- und Agenten-Kommission) und BVK-Referentin Anja C. Kahlscheuer (Direktorenkonferenz, EU- und Makler-Kommission).



WELTVERBAND DER VERSICHERUNGSVERMITTLER (WFII)

Der Weltverband der Versicherungsvermittler, die World Federation of Insurance (WFII), wurde 1990 gegründet. Als europäischer Dachverband ist BIPAR Mitglied dieser Organisation. Der BVK wird im Rahmen dieses Gremiums durch seinen Vizepräsidenten Ulrich Zander, der auch gleichzeitig Mitglied des BIPAR-Committees und Schatzmeister ist, vertreten. WFII funktioniert vor dem Hintergrund, weltweit mit einer einheitlichen Stimme sprechen zu können, als ständiger Berater der internationalen Vereinigungen der Versicherungsaufsichtsbehörden und pflegt Kontakte mit Organisationen für Economic Cooperation and Development (OECD) sowie zur Genfer Vereinigung der World Trade Organisation (WTO) und den Vereinten Nationen.

Auf der diesjährigen Tagesordnung der Internationalen Organisation der Aufsichtsbehörden in Rom, und damit auch auf der Tagesordnung der WFII, standen folgende Themen: Die Vorgaben der G 20-Staaten und die Stabilitätsabkommen, die Finanzkrise in Europa, die Bestrebungen der Überarbeitung von IMD II durch Brüssel, Probleme der Rückversicherer weltweit, die Entwicklung der Versicherungsstrukturen weltweit und Verbraucherschutz.

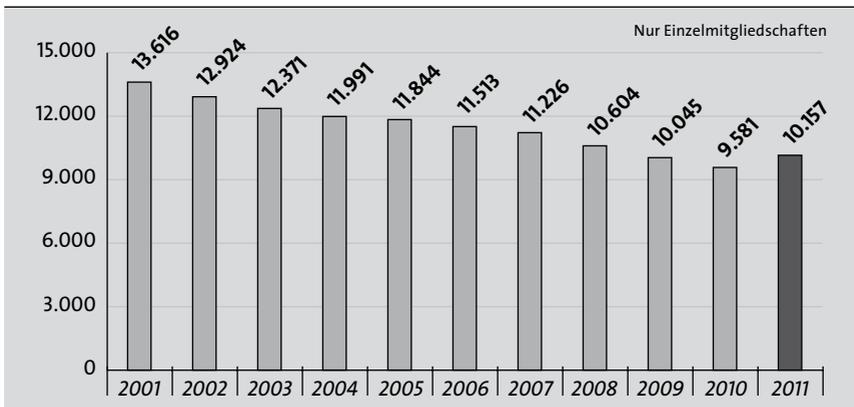
Diese Themen werden auch die Sitzungen im kommenden Jahr, die WFII wieder durchführen wird, prägen.



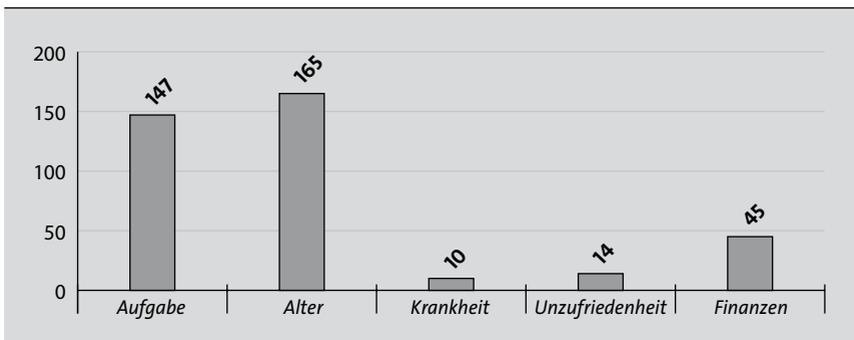
MITGLIEDERENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr 2011 war erstmals wieder ein Mitgliederzuwachs zu verzeichnen. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass der BVK neue Wege der Mitgliederwerbung gegangen ist und vorerst mit den beiden Vertretervereinigungen der R+V sowie der Zurich eine Vereinbarung für eine Probemitgliedschaft getroffen hat. Auf diesem Wege konnten ca. 1.000 Neumitglieder gewonnen werden.

Mitgliederentwicklung von 2001 bis 2011 (Stand: jeweils 31. 12.)



Austrittsgründe im Jahr 2011



Den Mitgliederrückgang weiterhin zu begrenzen und den Verband weiter zu stärken, bleibt jedoch das Hauptziel eines neuen Marketingkonzeptes.

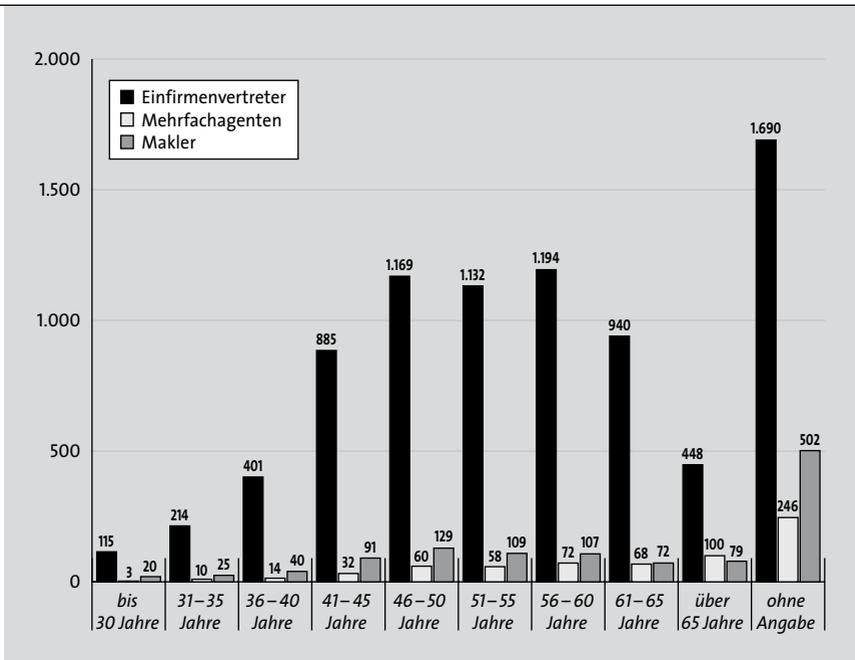
Neben der Probemitgliedschaft (71 %) konnten durch die Werbeaktion „Mitglieder werben Mitglieder“ 16 % und das Internet ca. 8 % der Neumitglieder gewonnen werden. Verluste sind weiterhin hauptsächlich durch Agenturaufgabe und durch Alter zu verzeichnen, viele geben jedoch auch keinen Kündigungsgrund an.



MITGLIEDERSTRUKTUR

Dem BVK gehören als Mitglieder 7.980 Männer und 779 Frauen an. Weitere 1.398 sind im BVK als Firma, zumeist in der Rechtsform einer GmbH, erfasst.

Altersstatistik nach Vermittlerarten



Neue Mitgliederstrukturen

Diese Statistik basiert auf 10.025 Mitgliedern, die Angaben gemacht haben. 132 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 39,7% weiterhin die stärkste Gruppe der Mitglieder dar. 18,2% entfallen auf die Altersgruppe bis 45 Jahre. Ein Anteil von 16,8% bei den Mitgliedern von 61 bis über 65 Jahre zeigt weiterhin die Tendenz der letzten Jahre, dass nach dem Ausscheiden aus dem Berufsleben die Mitgliedschaft in unserem Berufsverband als wichtig und notwendig angesehen wird.



BVK-Verwaltungsteam: Bettina Reichenauer, Thomas Koppitsch, Brigitte Lähn, Ingrid Büch, Petra Hommerich, Marion Gollub, Petra Walkenbach, Katrin Weißenfels, Elisabeth Becker, Gabriele Kurth (v. l.)

❖ NEUE MITGLIEDERSTRUKTUREN

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.

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

Mit zwei Vertretervereinigungen wurden im Geschäftsjahr 2011 entsprechende Vereinbarungen für eine Probemitgliedschaft getroffen. Dazu gehören die Vertretervereinigung der R+V Versicherung sowie der Zurich. Auf diesem Wege konnten 998 Probemitglieder bis zum 31. 12. 2011 gewonnen werden.

Doppelmitgliedschaft in der Vertretervereinigung und im BVK

Nach Ende der Testphase der Probemitgliedschaft kann diese in eine normale Mitgliedschaft übergehen, d.h. ab Januar 2012 erhalten Mitglieder der Vertretervereinigungen, die als außerordentliche Mitglieder dem BVK angehören, 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 und damit eine Beitragssenkung erreicht werden kann.



KOMMISSION FÜR AUSGLEICHSANSPRUCH

Die Kommission für Ausgleichsanspruch hat im Berichtszeitraum zweimal unter dem Vorsitz von Vizepräsident Zander getagt.

Im Vordergrund beider Sitzungen stand die Frage der Auswirkungen der gesetzlichen Änderung des § 89b HGB auf die Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs. Dazu hat der BVK zwei Gespräche mit dem GDV und



*Treffen mit dem Verbandsdirektor des PKV Dr. Volker Leienbach (3. v.l.),
Vertreter des BVK Gerd Pulverich (l.), Judith John, Dr. Wolfgang Eichele (r.)*

Vertretern einiger Versicherungen geführt, in denen darüber diskutiert wurde, ob eine Anpassung der Grundsätze ein gangbarer Weg sein könnte.

Weitere Themen waren der Ausgleichsanspruch und die Abrufphase. Dabei diskutierte die Kommission über die Anzahl der dynamischen Verträge im Bereich Rürup sowie die Sonderzahlungen auf Rürup-Verträge und darüber, wie viele Verträge bei ablaufenden Kapitalversicherungen wieder angelegt bzw. verrentet werden. Über diese Fragen sollte eine Datenerhebung erfolgen, die durch die Geschäftsführung des BVK ausgewertet wird.

Darüber hinaus sprach die Kommission über das Thema Ausgleichsanspruch bei Ausscheiden mit ratierlicher Entstehung des Provisionsanspruches. Vor dem Hintergrund der neuen Stornohaftung zum 1. 4. 2012 stellte sich die Kommission hinsichtlich der Entstehung des Ausgleichsanspruches bei ratierlich gezahlter

Provision die Fragen, wie die neue Stornohaftung mit einfließen könne und wie hoch die Anzahl der Versicherungsunternehmen ist, die eine ratierte Provisionsauszahlung vornehmen.

Die Kommission hat es sich zur weiteren Aufgabe gemacht, nach Auswertung der noch erscheinenden Kommentierung zum § 89b HGB die Auswirkungen der gesetzlichen Änderungen auf die Grundsätze weiter zu verfolgen. Auch hinsichtlich der Grundsätze Kranken wird darüber nachgedacht, ob und inwieweit eine Änderung der Berechnungsgrundlage dahingehend herbeigeführt werden könne, den Bestand in die Berechnung mit einzubeziehen und nicht nur das Neugeschäft. Hierzu führten der Hauptgeschäftsführer Gerd Pulverich, der Geschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele und die BVK-Referentin Rechtsanwältin Judith John ein Gespräch mit dem Direktor des PKV-Bundesverbandes Dr. Volker Leienbach in der Geschäftsführung des BVK, wobei vereinbart wurde, das Thema erneut auf der Fachebene zu diskutieren.

Zukünftig ist geplant, dass die Kommission Ausgleichsanspruch wieder gemeinsam mit der Kommission Bausparen unter dem Vorsitz von Vizepräsident Zander tagt.



KOMMISSION FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG

Im Berichtsjahr fanden zwei Sitzungen der Kommission für Aus- und Weiterbildung statt. Am 30. 3. 2011 traf sich die Kommission in Lohmar/Bonn und am 30. 10. 2011 fand die Herbstsitzung der Kommission in der Geschäftsführung in Bonn statt. Wesentliche Inhalte der Kommissionssitzung waren der weite Bereich und die zukünftige Ausrichtung der BVK-Bildungsakademie. Über den aktuellen Stand der Seminare und die Kernkompetenzen wurde ausführlich diskutiert. Nähere Einzelheiten finden Sie im Bericht „BVK-Bildungsakademie“.

Einen breiten Raum nahm das Thema „Zertifizierung für Versicherungsvermittler“ ein. Aufgrund der zukünftig immer wichtiger werdenden Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen – auch auf nationaler Ebene – hat sich die Kommission mit den entsprechenden Entwicklungen befasst. In enger Anlehnung an die qualifizierenden Angebote des Berufsbildungswerkes der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) wurden hier Möglichkeiten erörtert, ein bedarfsgerechtes Angebot zur Verfügung zu stellen.

Weitere Themenschwerpunkte waren die Stellungnahmen und Positionen des BVK zum Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagerechts sowie die damit einhergehenden und geplanten Qualifikationsvoraussetzungen für Vermittler und Berater.

Ausführlich diskutiert und als Projekt initiiert wurde das Thema „Zukunftswerkstatt Versicherungsvermittler 2020“, welches auf breites Interesse bei den Kommissionsmitgliedern gestoßen ist. Zu verschiedenen Themenschwerpunkten



Die Kommission für Aus- und Weiterbildung (v.l.): Matthias Gaiser, Stephan Schulte, Hubertus Münster, Sandra Albrot, Andreas Vollmer, Wolfgang Reimann, Gerald Archangeli

im Rahmen dieses Projektes wurden Fragen und Handlungsmaßnahmen erarbeitet, die zukünftig für Versicherungsvermittlerbetriebe entscheidend sein können. Beispielhaft sind in diesem Zusammenhang nur die Fortentwicklung der IT-Technik, organisatorische Betriebsabläufe, die Verschiebung innerhalb der Vertriebswegeanteile, das Thema Vergütungssysteme, rechtliche Rahmenbedingungen und Marktzugangsvoraussetzungen genannt. Anhand konkreter Maßnahmenkataloge wurden kurzfristige, mittelfristige und langfristige Maßnahmen erarbeitet, die Vermittlerbetriebe zukünftig nach Ansicht der Kommission zu meistern haben. Das Thema wird auch auf der Jahreshauptversammlung 2012 in Oldenburg in einem Workshop vorgestellt.

Soziale Netzwerke als Voraussetzung für lernende Gesellschaften wurden diskutiert. Die Möglichkeit, eigene BVK-Gruppen über soziale Netzwerke zu initiieren, wurde angesprochen und entwickelt.

Die „Brancheninitiative Bildungspass“ bildete einen weiteren Schwerpunkt der Kommissionsarbeit. Vorgestellt wurde die Idee, die Vergabe von Weiterbildungspunkten als Maßstab einer Branchenlösung zu etablieren, um gesetzlichen Vorgaben vorzubeugen bzw. diese zur Grundlage der weiteren Diskussion zu machen. Ziel ist, eine bestimmte Anzahl von Bildungspunkten innerhalb eines Zeitraumes von fünf Jahren zu sammeln, die nach unterschiedlichen Kriterien zu erfüllen sind.

In Zusammenarbeit mit der Universität Leipzig wurde eine Teilstudie zum Projekt „Zukunftswerkstatt Versicherungsvermittlung“ in Auftrag gegeben, deren Teilauswertung in der Kommission besprochen wurde.



Hubertus Münster (3. v. l.) und Dr. Wolfgang Eichele (5. v. l.) mit Helmut Geduldig (7. v. l., Lehrbeauftragter der Dualen Hochschule Baden-Württemberg DHBW) und Studenten der DHBW



KOMMISSION BAUSPAREN UND FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Unter der Leitung von Vizepräsident Ulrich Zander fand am 11. 11. 2011 die Sitzung der Kommission für Bauspar- und Finanzdienstleistungen statt. Breiten Raum nahm die Diskussion über die Bemühungen zur Verbesserung des Ausgleichsanspruchs nach den „Grundsätzen Bausparen“ und den „Grundsätzen Finanzdienstleistungen“ ein. Daneben widmete sich die Kommission den Themen:

- Auswirkungen der zunehmenden Gebietsumstrukturierungen
- Bonifikation statt Provision
- Ventil-Lösung für Kreditbeschaffung im Bausparbereich
- Scheinselbständigkeit durch enge Vertragsbindungen

Im Anschluss hieran wurden die wesentlichen Themen der Kommissionssitzung im Rahmen eines Plattformgesprächs zwischen BVK und diversen Vertretervereinigungen der Bausparwirtschaft vorgestellt und Ansichten sowie Strategien ausgiebig diskutiert.

Die Quintessenz aus beiden Sitzungen dient als Diskussionsgrundlage einer Gesprächsrunde zwischen BVK und den beiden Verbänden der Bausparwirtschaft im Februar 2012. Die vom BVK vorgeschlagenen Tagungsordnungspunkte sind:

- Verbesserung des Treuebonus nach den „Grundsätzen Bausparen“
- Anerkennung der „Grundsätze Finanzdienstleistungen“ durch öffentlich-rechtliche Bausparunternehmen
- Erfassung und Ermittlung des Ausgleichsanspruchs für Immobiliengeschäft



KOMMISSION FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFT

Die Kommission für Betriebswirtschaft hat im Juni und im November des Berichtsjahres unter dem Vorsitz von Vizepräsident Billerbeck getagt.

Der Betriebsvergleich wird seit bald 50 Jahren jährlich in Zusammenarbeit mit dem Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) durchgeführt. Die Ergebnisse, die der einzelnen Agentur direkt vom IfH zugehen, liefern dem Unternehmer wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen, um rechtzeitig geschäftspolitische Entscheidungen für die Zukunft zu treffen. Der BVK erhält im Gegenzug anonymisierte Strukturdaten über die wirtschaftliche Lage der Vermittlerbetriebe sowie für die gesamte Branche, die als Argumente in Gesprächen gegenüber Versicherungsunternehmen, der Politik oder den Gewerkschaften – auch in den Tarifverhandlungen – verwendet werden können. Im Betriebsvergleich für das Berichtsjahr 2010 konnte erstmals seit Jahren wieder eine leicht steigende Teilnehmerzahl festgestellt werden. Es haben 362 Mitglieder teilgenommen.

Eine erste Analyse der Basiswerte wurde in der Versicherungsvermittlung veröffentlicht. Die Ergebnisse dienen dem Verband u. a. zur Einschätzung der wirtschaftlichen Lage der Mitgliedsunternehmen.

Über die Ergebnisse der im Zwei-Jahres-Rhythmus stattfindenden Strukturerhebung wurde in einer Artikelreihe in der Versicherungsvermittlung berichtet. Diese Ergebnisse sind auch bei den Vertretervereinigungen, im Versicherungsjournal

und diversen Fachzeitschriften auf großes Interesse gestoßen und wurden dort ebenfalls veröffentlicht.

Aus der Kommissionsarbeit heraus wurde das Thema „Zertifizierung von BVK-Mitgliedern nach ISO 9001“ behandelt, das sich mit der Schaffung eigener Qualitätsstandards für BVK-Mitglieder und Verbraucherschutz beschäftigt. In Zusammenarbeit mit der BVK-Bildungsakademie hat die Betriebswirtschafts-



Die Kommission für Betriebswirtschaft (v. l.): Erik von Elbwarth, André Albers, Michael Goßheger, Prof. Dr. Matthias Beenken (Gast), Paul-Heinz Münch, Ingrid Büch, Ariane Kay, Thomas Billerbeck und Peter Busche; nicht im Bild: Alexander Liebel und Solveig Hansen

kommission das Thema und die Inhalte begleitet. Einige der Teilnehmer des Seminars haben bereits die ISO 9001-Zertifizierung erreichen können. Ein weiteres Seminar zum Aufbau eines Managementsystems nach ISO 9001 ist für BVK-Mitglieder geplant.

Die Kommission hat darüber hinaus durch die inhaltliche Ausgestaltung und thematische Begleitung das Projekt einer gemeinsamen Internetpräsenz von VBG und BVK unterstützt. Das Projekt ist abgeschlossen – die vorläufige Internetseite kann unter pz.bc-verlag.de/bvk eingesehen werden.

Auch hat sich die Kommission für Betriebswirtschaft im Berichtsjahr ein neues Projekt gegeben, welches sich mit der Entwicklung eines Verfahrens zur realistischen Bewertung von Maklerbeständen befasst. Nur vereinzelt sind Stellen auf dem Markt bekannt, die überhaupt Bestandsbewertungen durchführen. Die Sys-

teme gehen weitestgehend von Courtagesätzen und Bestandsgrößen aus. Weiche Kriterien werden kaum oder unzureichend berücksichtigt.

Das Tool kann für Bestandskäufe und -verkäufe zwischen Marktteilnehmern eingesetzt werden sowie zur eigenen Einschätzung eines einzelnen Betriebes und der eigenen Entwicklung im Zeitablauf. Ein weiterer Nutzungskreis sind Kapitalgeber. Banken verfügen nicht über eine Bewertungsmöglichkeit eines Maklerbestandes, so dass dieser nicht bzw. nicht mit seinem wahren Wert als Sicherheit für einen Kapitalgeber bewertet werden kann. Die Kommission plant, das Tool im Jahr 2012 bereitstellen zu können.



KOMMISSION MAKLER UND MEHRFACHAGENTEN

Der BVK ist mit rund 1.200 Maklern und 630 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.

Unter dem Vorsitz von BVK-Vizepräsident Thomas Billerbeck hat die Kommission für Makler und Mehrfachagenten im Berichtszeitraum zweimal getagt. Diskutiert und aufgearbeitet wurden u. a. folgende Themen:

- Profil der Makler und Mehrfachagenten im BVK
- Maklervergütung / Courtage / Honorarberatung
- Waffengleichheit zwischen Maklern und Ausschließlichkeitsorganisation
- Datenschutz
- Bestandskauf

Folgende Vorhaben der Kommission wurden realisiert:

- Round-Table mit Versicherungsverantwortlichen der Gesellschaften. Das Gespräch fand in der Handelskammer zu Hamburg statt. Thema war: Erfolgsfaktoren in der Zusammenarbeit – Steuerungsinstrumente für den unabhängigen Vertrieb unter Berücksichtigung der IMD II und der Gesetzesvorhaben in Deutschland zum Verbraucherschutz.
- Workshop „Vertriebswege im Wettbewerb“. Aus der Maklerkommission nahmen Holm Dömel und Andreas Vollmer teil, die Einfirmenvertreter wurden durch Peter Pietsch vertreten. Der Workshop im Rahmen der Jahreshauptversammlung 2011 war sehr erfolgreich.

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. Bei diesen Gelegenheiten kam der neue, repräsentativere BVK-Stand zum Einsatz, dessen Anschaffung auf die Initiative der Kommission zurückgeht. Weiterhin fand eine Tagung der Makler- und Mehrfachagenten-Beauftragten statt. Die Beauftragten nehmen auf der Ebene der BVK-Bezirksverbände die Interessen der Mitglieder wahr und haben somit eine wichtige Multiplikatorenfunktion.



*Rechtsanwältin Angelika Römhild,
BVK-Referentin für Makler
und Mehrfachagenten*

Im Rahmen des Beauftragten-Treffens (welches im Jahr 2011 im Februar gemeinsam mit der Kommission für Makler und Mehrfachagenten durchgeführt wurde) werden die wesentlichen Themen aufgegriffen und in der Folge von den Beauftragten weiter in die Bezirksverbände vermittelt.

Als Schwerpunktthemen stellten sich heraus:

- Waffengleichheit zwischen Maklern und Ausschließlichkeitsorganisationen
- Bestandskauf
- Datenschutz
- Notwendigkeit einer versichererübergreifenden einheitlichen Kommunikationsplattform

Die Makler und Mehrfachagenten boten im Rahmen ihres Termins im Februar darüber hinaus wieder einmal einem Versicherer die Gelegenheit, das Unterneh-

men und seine Arbeitsschwerpunkte vorzustellen. Für die Wüstenrot und Württembergische Versicherungs-AG nahm diese Gelegenheit diesmal Rainer Gelsdorf, Geschäftsführer Vertriebsservice, wahr.



KOMMISSION FÜR ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

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

Ihrem Zweck entsprechend erörterte die Kommission dabei die Außendarstellung des BVK in Presse, Funk, Fernsehen und im Internet (siehe dazu auch Seite 96). Daneben diskutierten die Mitglieder Strategien zur besseren Positionierung von verbandspolitischen Themen in Massenmedien, insbesondere vor dem Hintergrund der staatlichen Förderung der Honorarberatung und der Angriffe auf Versicherungsvermittler.

Es wurde eine Empfehlung an das BVK-Präsidium ausgesprochen, den BVK stärker in so genannte Social Media Internetseiten einzubinden und damit einen weiteren Kommunikationskanal zu nutzen, der interaktiv ausgerichtet ist und dem BVK neue, vor allem jüngere Mitglieder zuführen könnte.

Des Weiteren unterstützte die Kommission das BVK-Präsidium bei der Vorbereitung von zwei Pressekonferenzen anlässlich der BVK-Jahreshauptversammlung im Mai in Dresden und im Rahmen der DKM in Dortmund im Oktober. Beide Presseveranstaltungen fanden ein sehr großes mediales Echo.

Die Kommission begleitete auch die verbandsinterne Kommunikation. Dazu ließ sie einen speziellen BVK-Flyer erstellen, der mehr BVK-Mitglieder für eine ehrenamtliche Mitarbeit bei der Presse- und Öffentlichkeit gewinnen soll, und sie verbesserte die Information über BVK-Presseerfolge durch einen neuen elektronisch basierten Presseinformationsdienst. Dieser erlaubt eine tägliche Berichterstattung über die Presseerfolge des BVK an die Mitglieder.

Außerdem diskutierte und konzipierte die Kommission die Durchführung von Medienseminaren im Hörfunk- und Fernsehbereich. An der Pressearbeit interessierte Mitglieder erfuhren in einem Einführungslehrgang, wie die Pressearbeit des BVK durchzuführen ist. In weiteren BVK-Seminaren wurde die Redaktion der 61 Internetseiten der Bezirksverbände geschult.

❖ KOMMISSION ÖFFENTLICH-RECHTLICHER VERSICHERER

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



*Diplom-Volkswirt Dieter Meyer,
BVK-Referent für öffentlich-rechtliche Versicherer*

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

Die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer hat am 9. März 2011 in Fulda und am 29./30. September 2011 in Hamburg unter Vorsitz von Marco Schmidt getagt.

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

Es erfolgte unter anderem eine Darstellung seitens der Kommissionsmitglieder zum Stand der EDV-Technik. Im Focus waren die „Rund-um-Beratung“, die „Dunkelverarbeitung“ und die entsprechende Kostentragung. In diesem Zusammenhang nahm auch die Diskussion zur Frage der Behandlung von Akquisedaten im Rahmen der Datenerfassung durch die Agenturen breiten Raum ein.

Behandelt wurden ebenfalls die unterschiedlichen Rahmenverträge und Dienstleistungen von BVK, AVV und Vertretervereinigungen. Im Rahmen einer Abfrage erfolgte eine Bestandsaufnahme. Dargestellt wurde des Weiteren das neue Mitgliedschaftsmodell des BVK für Vertretervereinigungen.

Die Kommission suchte auch Lösungsansätze zu der Frage, wie möglicherweise der Betriebsvergleich des BVK mit dem der Vertretervereinigungen in Grundelementen kombiniert werden könne. Ziel sei es, das Ergebnis des BVK-Betriebsvergleiches repräsentativer zu machen.

❖❖❖ KOMMISSION PERSONENVERSICHERUNG

Die Personenversicherungs-Kommission wurde von Vizepräsident Ulrich Zander in zwei Sitzungen geleitet.

Ein vordergründiges Thema beider Sitzungen war die Kooperation mit dem Unternehmen Franke & Bornberg hinsichtlich der Etablierung von Mindeststandards zur Einführung eines BVK-Siegels.

Nachdem in der ersten Kommissions-Sitzung Herr Franke von Franke & Bornberg als Gast referierte, wurde gemeinsam mit den Vertretern des BVK festgehalten, dass seitens des BVK zunächst ein Mindeststandard, bezogen auf eine bestimmte Sparte und einen Musterkunden, definiert werden müsse.

In der weiteren Sitzung einigte sich die Kommission hinsichtlich der Definition eines Musterkunden auf die Sparte BU. Dabei wurde der Musterkunde definiert als Berufseinsteiger (Angestellter/Selbständiger) und als etablierter berufserfahrener Kunde. Die Kommission wird das Thema BVK-Siegel für Mindeststandards weiterhin begleiten.

Darüber hinaus beschäftigte sich die Kommission mit dem Thema Vergütungssysteme und diesbezüglich um den Bereich Zillmerung in der Lebensversicherung und Gleichstellung von anderen Sparformen mit der Lebensversicherung. Die Kommission hat angeregt, eine offene unverbindliche Diskussion zum Stand im Bereich LV anzustoßen. Hierbei sollte die Frage in den Vordergrund treten, wie eine sinnvolle Neugestaltung der Provisionierung in der Lebensversicherung denkbar wäre.

Ein weiteres sehr wichtiges Thema war die gesetzliche Grenze der Provisionshöhe in der PKV und die seitens des BVK geführten Gespräche im Bundestag mit Vertretern der CDU / CSU und FDP-Abgeordneten.

Darüber hinaus hat die Kommission zur Entwicklung in der Krankenversicherung eine eigene Presseerklärung formuliert und dabei betont, dass der BVK einen Eingriff des Gesetzgebers nicht für sinnvoll erachte, da dies einen Eingriff in den freien Wettbewerb darstelle. Er zeigte darin aber seine Bereitschaft, Vorschläge für eine interessengerechte Lösung zum Schutz der Kundeninteressen mit zu erarbeiten.

Am Rande beider Sitzungen wurde auch über den Ausgleichsanspruch in der Krankenversicherung nach den Grundsätzen und die beim GDV geführten Gespräche informiert.

❖❖❖ KOMMISSION SCHADENVERSICHERUNG

Die Kommission für Schadenversicherung tagte im Berichtszeitraum zweimal in Hannover und wurde von Vizepräsident Thomas Billerbeck geleitet. Wesentliche Schwerpunkte der Kommissionssitzung waren neue Erkenntnisse im Bereich der Elementar-Schaden-Versicherung und die damit zusammenhängenden Ausführungen zu Bedingungswerken und neuen Entwicklungen.

Ein breites Thema nahm die Etablierung von Mindeststandards ein, die im Zusammenhang mit einer Ratingagentur erarbeitet werden. Zielsetzung ist, sich für die Etablierung von Mindeststandards bei Versicherungsprodukten im Privatbereich zu engagieren und damit eine aktive Rolle im Verbraucherschutz zu spielen. Gemeinsam wird mit der Ratingagentur Franke und Bornberg eine Bewertung vorgenommen, die auf dem Rating Know-how des Kooperationspartners

und auf dem Wissen und den Erfahrungen von BVK-Versicherungsvermittlern basiert. Im Rahmen einer ersten Einweisung/Onlineschulung werden einzelne Kriterien bewertet, die im Markt in verschiedensten Versicherungsbedingungen und Klauseln angeboten werden. Nach der Auswertung wird innerhalb der Kommission ein einheitlicher Maßstab für Marktstandards definiert.



ANSCHRIFTEN, GESCHICHTE, AUFGABEN, ZIELE

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. ist Berufsvertretung und Unternehmerverband der hauptberuflichen selbständigen Versicherungs- und Bausparkkaufleute in Deutschland. Mit ca. 10.000 Mitgliedsbetrieben und fast 30.000 Organmitgliedern ist er das berufspolitische Sprachrohr gegenüber der Öffentlichkeit, den Versicherungsunternehmen und der Politik sowohl in Deutschland als auch in der Europäischen Union.

Wo finden Sie uns?

GESCHÄFTSFÜHRUNG IN BONN:

Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn

Tel. 02 28 / 2 28 05-0 · Fax 02 28 / 2 28 05-50

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

GESCHÄFTSSTELLE AM SITZ DER BUNDESREGIERUNG:

Universitätsstraße 2–3 a · 10117 Berlin (Mitte)

Tel. 030 / 2888 07-13 · Fax 030 / 2888 07-10

GESCHÄFTSSTELLE

AM SITZ DER VERSICHERUNGSBÖRSE IN HAMBURG:

Börsenkantor 54 · 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

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 monatlichen „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

**Thomas Billerbeck****Vizepräsident**

c/o Billerbeck GmbH
Prinzenstraße 3
30159 Hannover
Telefon 05 11 / 33 61 79-0
Telefax 05 11 / 33 61 79-19
Thomas.Billerbeck@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****Gerd Pulverich**

Rechtsanwalt

**Hauptgeschäftsführer** (bis 31. 12. 2011)

Allgemeine Verbandspolitik

Politische und verbandspolitische Kontakte

Europapolitik / Internationale Organisationen

Telefon 02 28 / 2 28 05-0

G.Pulverich@bvk.de

Assistentin: Ingrid Büch

Telefon 02 28 / 2 28 05-34

I.Buech@bvk.de

Hans-Dieter Schäfer

Betriebswirt (VWA)

**Verbandsgeschäftsführer**

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

Dr. Wolfgang Eichele

Rechtsanwalt

Geschäftsführer (1. 10. – 31. 12. 2011)**Hauptgeschäftsführer** (seit 1. 1. 2012)

Telefon 02 28 / 2 28 05-0

W.Eichele@bvk.de

Petra Walkenbach**Verwaltungsleiterin**

Verwaltung

Finanzen

Controlling und Organisation



Telefon 02 28 / 2 28 05-0

P.Walkenbach@bvk.de



PRÄSIDIALRAT

Mitglieder der Wahlperiode 2010–2012

Ordentliches Mitglied

Regionalverbände (§ 25 Ziffer 3 a der Satzung)

Markus Burkhardt
(2. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

Gunter Frenzel

Norbert Mäder

Gerhard Miller

Hannes Rolapp

Ludger Tillmann

Jens Wanke

Axel H. Westphal

Stellvertretendes Mitglied

Uwe Dressel

Jens Kunkler

Edwin Schrimb

Alexander Kirchenbauer

Marcus Franck

Rainer Haarmann

Dirk Schumann

Jörg Rackow

Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz

(§ 25 Absatz 3 b der Satzung)

André Albers

Bernhard P. Jühe
(Sprecher des Präsidialrates)

Sandra Niestradt-Budde

Manfred Knorr

Dr. Michael Kuttner

Peter Schmatz

Armin Barg

N.N.

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

(1. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

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

Thomas Billerbeck
(Vizepräsident)

c/o Billerbeck GmbH
Prinzenstraße 3 · 30159 Hannover
Telefon 05 11 / 33 61 79-0 · Telefax 05 11 / 33 61 79-19
Thomas.Billerbeck@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**Dieter Stein**

(1. Vorsitzender)

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

Bernhard P. Jühe

(2. Vorsitzender)

Wilhelmstraße 4 · 59581 Warstein

Telefon 0 29 02 / 97 09 40 · Telefax 0 29 02 / 97 09 80

bernhard@juehe.de

André Albers

Papenreye 22 · 22453 Hamburg

Telefon 0 40 / 44 03 40 · Telefax 0 40 / 44 03 47

andre.albers@t-online.de

Marco Seuffert

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

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, Thüringen)

Regionalverband Nord

(Hamburg,
Schleswig-Holstein,
Mecklenburg-Vorpommern)

Regionalverband Nord-West

(Niedersachsen, Bremen)

Regionalverband Ost

(Berlin, Brandenburg,
Sachsen, Sachsen-Anhalt)

Gunter Frenzel

Schmaler Weg 17 · 61352 Bad Homburg
Telefon 0 61 72 / 4 20 95 · Telefax 0 61 72 / 4 20 98
gunter.frenzel@allianz.de

Axel H. Westphal

Eckernförder Straße 275 · 24119 Kronshagen
Telefon 04 31 / 54 47 55 · Telefax 04 31 / 54 92 03
Axel.H.Westphal@gmx.de

Hannes Rolapp

Flethweg 18 · 21683 Stade
Telefon 0 41 46 / 9 30 20-2, Telefax 0 41 46 / 9 30 20-3
hannes.rolapp@t-online.de

Jens Wanke

Baruther Straße 9 · 15806 Zossen
Telefon 0 33 77 / 2 01 08 99 · Telefax 0 33 77 / 33 29 75
jens.wanke@feuersozietat.de

Regionalverband Süd
(Baden-Württemberg)**Gerhard Miller**
Karlsbadweg 13 · 88400 Biberach
Telefon 0 73 51 / 19 96 60 · Telefax 0 73 51 / 19 96 64
g.miller1954@gmx.de**Regionalverband Süd-Ost**
(Bayern)**Uwe Dressel**
Scheffelstraße 19 · 95445 Bayreuth
Telefon 09 21 / 51 22 44 · Telefax 09 21 / 51 22 45
uwe@uwe-dressel.de**Regionalverband Süd-West**
(Rheinland-Pfalz, Saarland)**Norbert Mäder**
Moselufer 36 · 56073 Koblenz
Telefon 02 61 / 4 80 48 · Telefax 02 61 / 4 86 58
norbert.maeder@bvk.de**Regionalverband West**
(Nordrhein-Westfalen)**Ludger Tillmann**
Nimrodstraße 27 · 45699 Herten/Westf.
Telefon 0 23 66 / 8 83 95 · Telefax 0 23 66 / 88 57 86
Ludger.Tillmann@bvk.de



BEZIRKSVERBÄNDE

Bezirke und Vorsitzende 2011 – Ansprechpartner vor Ort

Bezirksverband	Name und Anschrift des Vorsitzenden
Aachen	Hans Heiliger Oppenhoffallee 2 · 52066 Aachen Telefon 02 41 / 9 03 99-00 · Telefax 02 41 / 9 03 99-02 ga.heiliger@t-online.de
Augsburg und Schwaben	Johanna Meiser Stadtstraße 13 · 89331 Burgau Telefon 0 82 22 / 41 10 50 · Telefax 0 82 22 / 411 0 51 johanna.meiser@bvk.de
Bergisch-Land	Karl-Heinz Krug Schützenstraße 126 · 42659 Solingen Telefon 02 12 / 4 20 71 · Telefax 02 12 / 4 69 92 karl-heinz.krug@bvk.de
Berlin-Brandenburg	Carsten Krebs Jacobsenweg 6 · 13509 Berlin Telefon 0 30 / 3 30 91 80 · Telefax 0 30 / 33 09 18 20 carsten.krebs@berlin.de
Braunschweig	Frank Schweizer Danziger Straße 59 · 38642 Goslar Telefon 0 53 21 / 8 20 19 · Telefax 0 53 21 / 8 10 51 frank.schweizer@axa.de
Bremen	Michael Leuner Dobbheide 38a–40 · 28755 Bremen Telefon 04 21 / 66 25 55 · Telefax 04 21 / 66 25 56 michael.leuner@signal-iduna.net
Chemnitz	Reinhard Kahle Kaiserstraße 55 · 08209 Auerbach Telefon 0 37 44 / 21 39 33 · Telefax 0 37 44 / 21 39 02 info@reinhard-kahle.de
Cottbus	Gabriele Borens Friedrichstraße 37 · 15537 Erkner Telefon 0 33 62 / 88 41 69 · Telefax 0 33 62 / 88 41 69

Dortmund**Werner Böke**

Rosenweg 30 · 59425 Unna
Telefon 0 23 03 / 2 23 29 · Telefax 0 23 03 / 23 80 09
werner.boeke@signal-iduna.net

Dresden**Birgit Marx**

Gnaschwitzer Straße 1 · 01324 Dresden
Telefon 03 51 / 2 68 91 88 · Telefax 03 51 / 2 68 91 89
birgit-marx@online.de

Düsseldorf**Norbert Beyer**

Trockenpützstraße 1 · 41472 Neuss
Telefon 0 21 31 / 80600 · Telefax 0 21 31 / 82122
info@beyer-neuss.de

Elbe-Weser (Verden)**Klaus-Peter Schubert**

Hauptstraße 8 · 27299 Langwedel
Telefon 0 42 32 / 9 30 00 · Telefax 0 42 32 / 93 00 14
klaus-peter.schubert@vgh.de

Flensburg**Rolf-Ejvind Sörensen**

Königstraße 31 · 24837 Schleswig
Telefon 0 46 21 / 484020 · Telefax 0 46 21 / 4 84 02 20
soerensen-r@versanet.de

Frankfurt / Main**Gunter Frenzel**

Schmaler Weg 17 · 61352 Bad Homburg
Telefon 0 61 72 / 4 20 95 · Telefax 0 61 72 / 4 20 98
gunter.frenzel@allianz.de

Freiburg**Bernd Fischer**

Großriedgasse 19 · 77743 Neuried
Telefon 0 78 07 / 92 94 12 · Telefax 0 78 07 / 92 94 44
bernd.fischer@zuerich.de

Gera**Dieter König**

Ortsstraße 24 · 07907 Görkwitz
Telefon 0 36 63 / 40 03 05 · Telefax 0 36 63 / 40 03 06
koenig@mkschleiz.de

Gießen**Jens Kunkler**

Hospitalstraße 60 · 35216 Biedenkopf
Telefon 0 64 61 / 92 98 15 · Telefax 0 64 61 / 92 98 21
jens.kunkler@allianz.de

Hagen**Kurt Nörenberg**

Kalver Landweg 7 · 58511 Lüdenscheid
Telefon 0 23 51 / 9 49 70 · Telefax 0 23 51 / 94 97 17
info@fachbuero-noerenberg.de

Halle / Leipzig**Horst Goßmann**

Binzer Straße 25 · 04207 Leipzig
Telefon 03 41 / 9 41 42 31 · Telefax 03 41 / 9 41 42 33
makler@gossmann-versicherungen.de

Hamburg**Georg Möhlenbrock**

BV Hamburg im BVK · c/o Börse · Zimmer 34
Adolphsplatz 1 · 20457 Hamburg
Telefon 0 40 / 30 68 09-12 · Telefax 0 40 / 30 68 09-11
moehlenbrock@schueler-kg.de

Hannover**Peter Busche**

Döhrbruch 24 · 30559 Hannover
Telefon 05 11 / 55 60 11 · Telefax 05 11 / 55 99 15
peter.busche@bvk.de

Heilbronn**Rudolf Mündinger**

Moltkestraße 10 · 74072 Heilbronn
Telefon 0 71 31 / 8 88 25 50 · Telefax 0 71 31 / 8 88 25 90
rudolf.mundinger@bvk.de

Karlsruhe**Volker Fink**

c/o fivers GmbH
Ettlinger Straße 25 · 76137 Karlsruhe
Telefon 07 21 / 68 02-0 · Telefax 07 21 / 68 02-100
fink@fivers.de

Kassel**Detlef Kümper**

Mittelstraße 6 · 34225 Baunatal
Telefon 0 56 01 / 8 63 95 · Telefax 0 56 01 / 8 76 66
d.kuemper@t-online.de

Kiel**Holger N. Koch**

Bergstraße 13 / Ecke Mühlenplatz · 24214 Gettorf
Telefon 0 43 46 / 2 96 01 60 · Telefax 0 43 46 / 2 96 01 61
holger.koch@continentale.de

Koblenz / Trier**Norbert Mäder**

Moselufer 36 · 56073 Koblenz
Telefon 02 61 / 4 80 48 · Telefax 02 61 / 4 86 58
norbert.maeder@bvk.de

Köln / Bonn**Gerhard Mann**

Eschenbruchstraße 16 · 51069 Köln
Telefon 02 21 / 6 80 42 02 · Telefax 02 21 / 6 80 42 05
mann-versichert@t-online.de

Landshut**Alexander Liebel**

Schubertstraße 6 · 84034 Landshut
Telefon 08 71 / 2 42 87 · Telefax 08 71 / 27 37 64
alexander.liebel@t-online.de

Lübeck**Markus Maiborg**

Auguststraße 38 · 23611 Bad Schwartau
Telefon 04 51 / 2 92 99 74 · Telefax 04 51 / 2 90 13 47
markus.maiborg@axa.de

Lüneburg / Celle**Marcus Franck**

Kirchweg 48 · 21365 Adendorf
Telefon 0 41 31 / 18 88 77 · Telefax 0 41 31 / 18 88 14
marcus.franck@vgh.de

Magdeburg**Stephan Halbach**

c/o Vogel & Heigel GmbH
Schleinufer 14, 39104 Magdeburg
Telefon 03 91 / 60 42 13 · Telefax 03 91 / 60 42 14
bv-magdeburg@bvk.de

Mittlerer Niederrhein**Horst Pawlik**

Korschenbroicher Straße 83 · 41065 Mönchengladbach
Telefon 0 21 61 / 91 29 39 · Telefax 0 21 61 / 91 29 38
Pawlik.agentur@axa.de

München**Reinhard Schreckinger**

Flurstraße 13 · 85635 Siegertsbrunn
Telefon 0 81 02 / 42 89 · Telefax 0 81 02 / 7 13 25
r.a.s@dct.li

Neubrandenburg**Hans-Joachim Schulz**

Katharinenstraße 2 · 17033 Neubrandenburg
Telefon 03 95 / 5 66 64 44 · Telefax 03 95 / 5 44 37 21
achim@schulznb.de

Niederrhein-Nord**Heiner Derooy**

Herderstraße 4 · 47906 Kempen
Telefon 0 21 52 / 60 66 · Telefax 0 21 52 / 60 68
deroy.van.der.bloemen@gs.provinzial.com

- Niedersachsen-Süd** **Dr. Michael Erdmann**
Schwemannstraße 4 / Rastbauhof · 31134 Hildesheim
Telefon 0 51 21 / 15 71 57 · Telefax 0 51 21 / 15 71 58
MIG-Erdmann@t-online.de
- Nordbayern** **Uwe Dressel**
Scheffelstraße 19 · 95445 Bayreuth
Telefon 09 21 / 51 22 44 · Telefax 09 21 / 51 22 45
uwe@uwe-dressel.de
- Nordwestfalen / Münster** **Ludger Tillmann**
Nimrodstraße 27 · 45699 Herten / Westf.
Telefon 0 23 66 / 8 83 95 · Telefax 0 23 66 / 88 57 86
Ludger.Tillmann@bvk.de
- Nürnberg** **Markus Burkhardt**
Steggasse 18 · 91074 Herzogenaurach
Telefon 0 91 32 / 7 88 66-0 · Telefax 0 91 32 / 7 88 66-18
bvk-bayern@gmx.net
- Oberbayern Nord** **Nikolaus Schmidt**
Osterstraße 5 · 85131 Pollenfeld
Telefon 0 84 21 / 9 07-1125 · Telefax 0 84 21 / 9 07-423
finanzservice-schmidt@t-online.de
- Oberbayern Süd-West** **Armin Klößel**
Bahnhofstraße 9 a · 86919 Utting
Telefon 0 88 06 / 14 51 · Telefax 0 88 06 / 14 52
armin@kloessel.de
- Oldenburg-Ostfriesland** **Götz-Ulrich Siefken**
Norderstraße 10 · 26655 Westerstede
Telefon 0 44 88 / 8 48 80 · Telefax 0 44 88 / 84 88 48
siefken@bvk.de
- Osnabrück** **Frank Holthaus**
Auf dem Fiening 17 · 49597 Rieste
Telefon 0 54 64 / 32 32 · Telefax 0 54 64 / 32 34
frank.holthaus@bvk.de
- Ostwestfalen-Lippe (Bielefeld)** **Hartmut Loew**
Wiesenstraße 11 a · 33775 Versmold
Telefon 0 54 23 / 74 07 u. 74 74 · Telefax 0 54 23 / 4 32 26
hartmut.loew@bvk-owl.de

- Passau**
Walter Wagner
Hans-Holbein-Straße 26 · 94469 Deggendorf
Telefon 09 91 / 34 06 63 · Telefax 09 91 / 34 06 64
walter.wagner@victoria.de
- Pforzheim-Nordschwarzwald**
Alexander Kirchenbauer
c/o Franz Künzler & Co. OHG
Zeisigweg 1/1 · 75196 Remchingen
Telefon 0 72 32 / 31 77-14 · Telefax 0 72 32 / 31 77-22
vers-buero-kuenzler@t-online.de
- Ravensburg**
Erwin Müller
Herlazhofer Straße 6 · 88299 Leutkirch
Telefon 0 75 61 / 90 60 00 · Telefax 0 75 61 / 90 60 02
bvk@ihregute.de
- Regensburg**
Wilhelm Weigert
Hindenburgstraße 3 · 93128 Regenstauf
Telefon 0 94 02 / 82 70 · Telefax 0 94 02 / 35 44
wilhelm.weigert@allianz.de
- Reutlingen**
Matthias Gaiser
Bahnhofstraße 15 · 72793 Pfullingen
Telefon 0 71 21 / 7 89 25 · Telefax 0 71 21 / 7 89 26
info@allianz-gaiser.de
- Rheinessen-Pfalz**
Edwin Schrimb
Bahnhofstraße 5 · 55218 Ingelheim
Telefon 0 61 32 / 78 98 31 · Telefax 0 61 32 / 78 98 32
edwin.schrimb@allianz.de
- Rhein-Neckar**
Wolfgang Rummel
August-Neuhaus-Straße 13 · 68723 Schwetzingen
Telefon 0 62 02 / 2 10 08 · Telefax 0 62 02 / 1 55 23
assekuranz-rummel@t-online.de
- Rhein-Ruhr**
Ingo Aulbach
Teutoburger Straße 51 · 46145 Oberhausen
Telefon 02 08 / 9 69 34 78 · Telefax 02 08 / 64 64 51
ingo.aulbach@bvk.de
- Rosenheim**
Andreas Blumreiter
Töginger Straße 18d · 84453 Mühldorf
Telefon 0 86 31 / 3 69 40 · Telefax 0 86 31 / 16 83 54
Blumreiter@t-online.de

- Rostock**
Jörg Rackow
Erich-Schlesinger-Str. 21 a · 18059 Rostock
Telefon 03 81 / 1 28 51 62 · Telefax 03 81 / 1 28 51 60
joerg.rackow@bvk.de
- Saarland**
Hans-Joachim Lorenz
Steinbacher Straße 8 · 66606 St. Wendel
Telefon 0 68 51 / 9 36 10 · Telefax 06 851 / 93 61 36
jo_lorenz@web.de
- Schwarzwald-Bodensee**
Berthold Ummenhofer
Vöhrenbacher Straße 10 · 78050 Villingen-Schwenningen
Telefon 0 77 21 / 5 97 71 · Telefax 0 77 21 / 5 97 72
info@ummenhofer-versicherungsbuero.de
- Siegen**
Christoph Klug
Marburger Straße 2 · 57072 Siegen
Telefon 02 71 / 2 32 80 15 · Telefax 02 71 / 2 32 80 16
chris.klug@t-online.de
- Stuttgart**
Olaf Willers
Großhöchberger Straße 1/1 · 71579 Spiegelberg
Telefon 0 71 94 / 91 16 77 · Telefax 0 71 94 / 91 16 88
info@agentur-willers.de
- Suhl / Erfurt**
Dieter Machalet
Am Gänsberg 118 · 98639 Wallbach
Telefon 0 36 93 / 47 07 90 · Telefax 0 36 93 / 71 15 63
inter-machalet@t-online.de
- Ulm**
Peter Fuchs
Pfauegasse 19 · 89073 Ulm
Telefon 07 31 / 6 20 38 · Telefax 07 31 / 6 02 77 85
info@primawerte.de
- Würzburg**
Thomas Menzel
Domstraße 10 · 97070 Würzburg
Telefon 09 31 / 5 47 54 · Telefax 09 31 / 5 22 81
Thomas.Menzel@axa.de

**KOMMISSIONEN DES BVK***Kompetente Berater auf allen Fachgebieten**Wahlperiode: 2010–2012***Kommission für Ausgleichsanspruch**

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Dieter Grau, Fußgönheim Karl-Heinz Krug, Solingen Georg Konrad Schanze, Willingshausen Manfred Schmitt, Altenkirchen 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 Andreas Vollmer, Bielefeld 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
Horst Nitsche, Offenbach
Manfred Schmitt, Altenkirchen
Ingrid Toplitsch, Zirndorf
Dipl.-Volkswirt Dieter Meyer, Bonn,
Geschäftsführung

Kommission für Betriebswirtschaft

Vorsitz Thomas Billerbeck, Hannover

Mitglieder André Albers, Hamburg
Peter Busche, Hannover
Michael Goßheger, Ascheberg
Solveig Hansen, Oranienburg
Alexander Liebel, Landshut
Paul-Heinz Münch, Wuppertal
Ingrid Büch, Bonn, Geschäftsführung
Dipl.-Volkswirtin Ariane Kay, Bonn,
Geschäftsführung

Kommission für EU- und Auslandsfragen

Vorsitz RA Gerd Pulverich, Bonn, Geschäftsführung
(bis 31. 12. 2011)

Mitglieder Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Betriebswirt Volker Fink, Karlsruhe
RAin Anja C. Kahlscheuer, Bonn, Geschäftsführung
RAin Judith John, Bonn, Geschäftsführung

*Kommissionen***Kommission für Makler und Mehrfachagenten**

Vorsitz	Thomas Billerbeck, Hannover
Mitglieder	Holm Dömel, Freiburg Volker Fink, Karlsruhe Dirk Pickhardt, Gütersloh Andreas Reißaus, Halle Rolf Simon, Remchingen-Singen Andreas Vollmer, Bielefeld Niels Weinhold, Hamburg RAin Angelika Römhild, Bonn, Geschäftsführung

Kommission für Öffentlichkeitsarbeit

Vorsitz	Gerald Archangeli, Berlin
Mitglieder	Ingo Aulbach, Oberhausen 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	Udo Bruhn, Husum Jörg Gutsche, Emmerthal Berni Kreutz, Ottweiler Thomas Lippold, Haldensleben Hans-Ullrich Schettler, Hohndorf Karl Heinz Uthof, Fritzlar Alois Weinzierl, Sinzing Dipl.-Betriebswirt Dieter Meyer, Bonn, Geschäftsführung

Personenversicherungs-Kommission

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Markus Burkhardt, Herzogenaurach Bernd Fischer, Neuried Christa Kaan, Düren Barbara Meiß, Grevenbroich Sandra Niestradt-Budde, Bochum Georg Konrad Schanze, Willingshausen RAin Judith John, Bonn, Geschäftsführung

*Kommissionen***Rechtshilfe-Kommission**

Vorsitz	Eduard Bornhöft, Bremen
Mitglieder	Jürgen Albers, Buchholz Claus Busche, Hannover Dieter Grau, Fußgönheim Günter Haaf, Mannheim Wolfgang Liebe, Oldenburg Gerhard Mann, Köln Hans-Werner Temps, Garbsen RA Werner Fröschen, Bonn, Geschäftsführung

Schadenversicherungs-Kommission

Vorsitz	Thomas Billerbeck, Hannover
Mitglieder	Dr. Michael Erdmann, Hildesheim Dirk Gemeinhardt, Elsterwerda Ralf Humpert, Lüdenscheid Daniel Hunke, Schellerten Alf Kassenbrock, Münster RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung

Tarif-Kommission

Vorsitz	Thomas Billerbeck, Hannover
Mitglieder	RA Werner Fröschen, Bonn, Geschäftsführung RAin Angelika Römhild, Bonn, Geschäftsführung Betriebswirt Hans-Dieter Schäfer, 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	Eduard Bornhöft	1999
Dr. Rudolf Barth †	1972	Tristan Bötnagel	2002
Wolfgang Berheide	2004	Helmut Braun †	2000
Kurt Berndt	1984	Herbert Budde	1999
Harald Bohe †	1985	Claus Busche	1982
Friedrich Boye †	1976	Josef Courté †	1978
Peter Böhmer †	1983	Hans Ecker †	1973

Manfred Engelhardt	1982	Eduard Miller †	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
Günter Haaf	1999	Hans Ponigl †	1986
Eduard Haakshorst	1984	Werner Radtke	2006
Alfred Hammacher †	1966	Gerhard Rein	1968
Friedrich Hammerstein †	1968	Hans Richter †	1968
Joachim Hansen	2000	Hans Schlottmann †	1974
Otto Hansen †	1973	Dieter Schmidt-Köppen	1997
Hilmar Hasenclever †	1976	Hans Schmitt	2000
Reinhold Hau †	1997	Hans Schratzlseer †	1980
Bonifaz Hegele †	1978	Leo Schuhmann †	1978
Richard Henschen	1996	Bruno Schuppler	1997
Kurt Heyder †	1974	Kurt Siebler	1987
Karl Hölderich †	1979	Walter Sohn †	1974
Hans-Joachim Hübener †	1972	Ulrich Steen †	1987
Mario Jochheim	1986	Paul von Stetten	2004
Edwin Jost †	1985	Georg Strathausen †	1964
Heinrich Jostameling †	1984	Dr. Eugen Strietholt †	1966
Winfried Kalveram	2008	Randolph Vathje †	1971
Walter Kettler †	1965	Walter Veit †	1971
Erich Kilian †	1996	Wilfried Vollmer	2009
Günter Kirschnick	1988	Klaus Völsen	2004
Jacques Königstein †	1971	Leo Walz †	1968
Rolf Krumbiegel †	1981	Bruno Wehner †	1984
Richard Kussmaul †	1971	Günther Wöbke †	1976
Herbert Lenz †	1973	Hans Hinrich Woltemade †	1983
Walter Maciejewski	1991	Heinz Ziemer †	1965
Bernd Martin	2008		
Walter Merz †	1977		

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

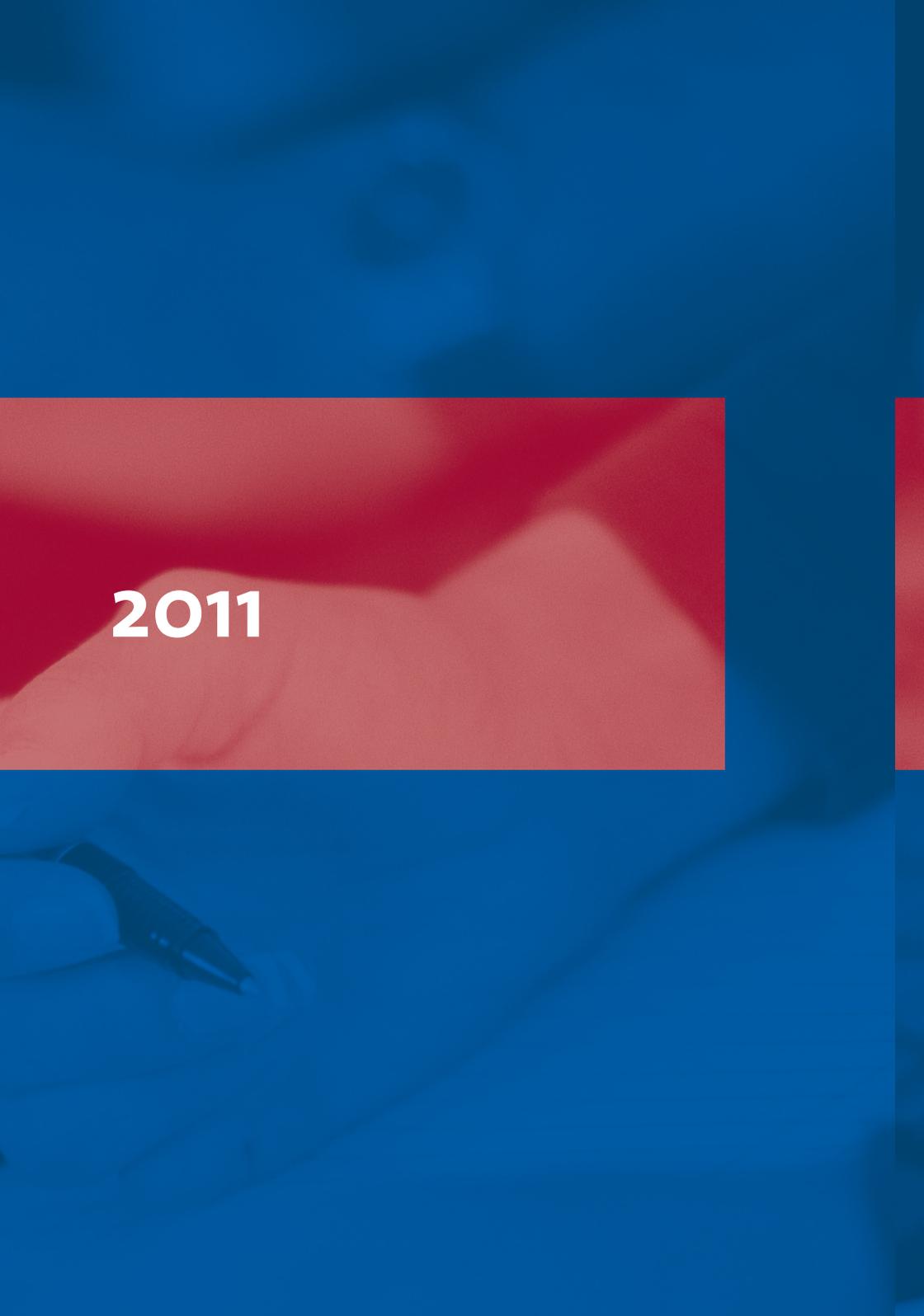
V.i.S.d.P.: RA Gerd Pulverich

März 2012

Gesamtherstellung: www.kippconcept.de

© BVK Bonn

Printed in Germany

A hand holding a pen over a document, with a red semi-transparent box overlaid on the image. The year '2011' is written in white text on the red box.

2011