

# Geschäftsbericht

2018

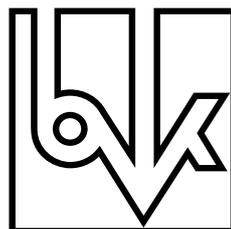


DIE VERMITTLER



**Geschäftsbericht**

**2018**



DIE VERMITTLER

**Vorworte**

Vorwort des Präsidenten . . . . .	6
Vorwort des Hauptgeschäftsführers und geschäftsführenden Präsidiumsmitglieds . . . . .	8
Ein Wort über uns . . . . .	10

**Daten zur Entwicklung des Berufsstandes**

Wirtschaftliche Lage der Unternehmen . . . . .	11
Veränderung der Vertriebsanteile . . . . .	14
Studie von Prof. Beenken und Prof. Radtke „Altersvorsorge der Makler entwertet“ . . . . .	15

**Interessenpolitik in Brüssel**

Kontakte zum Europaparlament und zur Europäischen Kommission . . . . .	16
Umsetzung der EU-Vertriebsrichtlinie (IDD) – Gesetz und Verordnung . . . . .	16
Umsetzung der EU-Finanzmarktrichtlinie (MiFID) . . . . .	16
Kleinanlegerfinanzprodukte (PRIIPS- Produkte) . . . . .	16
PEPP . . . . .	17
EIOPA . . . . .	17

**Interessenpolitik in Berlin**

Lebensversicherungsreformgesetz / Provisionsdeckel . . . . .	18
Versicherungsvermittlungsverordnung VersVermV . . . . .	27
§ 48 a VAG – Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten . . . . .	30
BaFin-Vermittlerrundschreiben . . . . .	31
Leitantrag JHV 2018 . . . . .	41
Provisionsabgabeverbot . . . . .	44
Betriebsrentenstärkungsgesetz / AG „Rentenreform“ . . . . .	45

**Unternehmenspolitik der Versicherungsunternehmen**

Hauptstadt-Club . . . . .	48
---------------------------	----

**Andere Verbandsaktivitäten**

Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen . . . . .	49
14. Bonner Spitzentreffen . . . . .	50
Bonner Positionen . . . . .	52
Check24 . . . . .	55
Vertriebsrechtssymposion . . . . .	58
BVK / BDWi / VOTUM-Thementag „Finanzinnovation“ . . . . .	60
DIN-Normierungsausschuss / DIN 77230 . . . . .	60
Digitalisierung / InsurTechs . . . . .	61
Unternehmerberatende Dienstleistungen . . . . .	62
DKM-Kongress des BVK . . . . .	64
BVK-Initiative Ehrbarer Kaufmann / VEVK . . . . .	65
Grundsätze / Ausgleichsanspruch . . . . .	67
Rating – BVK-Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“ . . . . .	67
Initiative <b>gut</b> beraten . . . . .	68
Geldwäscheprävention auf Vermittlerebene . . . . .	69

**Dienstleistungen des BVK**

Beratung der Mitglieder . . . . .	70
Rechtsschutz . . . . .	71
Strafrechtsschutz . . . . .	71
Rechtsprechungsübersicht . . . . .	72
Mitgliederberatung und -informationen vor Ort . . . . .	72
Mitglieder-Infos . . . . .	72
BVK-Bildungsakademie . . . . .	73
Datenschutz / Datenschutzgrundverordnung . . . . .	74
BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH . . . . .	74
Compliance . . . . .	75
Berufsbild . . . . .	77

<b>Impressionen von der Jahreshauptversammlung 2018 in Berlin</b> . . . . .	78
<b>Öffentlichkeitsarbeit</b>	
Der BVK in der Presse: Themen 2018 . . . . .	80
Ziele und Mittel der Öffentlichkeitsarbeit . . . . .	82
Überregionale Öffentlichkeitsarbeit . . . . .	83
Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“ . . . . .	83
Internet . . . . .	84
Social-Media-Aktivitäten: Auf Social-Media-Websites aktiv . . . . .	85
Presse-Dialog . . . . .	85
<b>Nationale Kontakte</b>	
Austausch mit dem PKV-Verband . . . . .	88
AVAD . . . . .	88
AVV . . . . .	89
Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi) . . . . .	89
Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) . . . . .	91
DIHK/IHK . . . . .	92
GDV-Gemeinschaftsausschuss . . . . .	93
Ombudsmann / Beirat . . . . .	94
<b>Internationale Kontakte</b>	
BIPAR-JHV . . . . .	95
Weltverband der Versicherungsvermittler (WFII) . . . . .	96
<b>Mitglieder</b>	
Mitgliederentwicklung . . . . .	97
Mitgliederstruktur . . . . .	97
Neue Mitgliedschaftsstrukturen . . . . .	98

**Kommissionen**

Ausgleichsanspruch . . . . .	100
Aus- und Weiterbildung . . . . .	100
Bausparen und Finanzdienstleistungen . . . . .	101
Betriebswirtschaft . . . . .	101
Makler und Mehrfachagenten . . . . .	102
Öffentlichkeitsarbeit . . . . .	103
Öffentlich-rechtliche Versicherer . . . . .	103
Personenversicherung . . . . .	104
Rechtshilfe . . . . .	104
Schadenversicherung . . . . .	104
Tarif . . . . .	105

**Anhang****Verbandsstrukturen**

Anschriften, Geschichte, Geschäftsstellen . . . . .	108
Präsidium . . . . .	110
Geschäftsführung . . . . .	111
Präsidialrat . . . . .	112
Gemeinschaftsrat . . . . .	113
Regionalverbände . . . . .	114
Bezirksverbände . . . . .	114
Kommissionen . . . . .	116
Ehrungen / Geehrte . . . . .	118



## VORWORT DES PRÄSIDENTEN

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

noch kurz vor dem Jahresende wurde mit Inkrafttreten der Versicherungsvermittlungsverordnung die nationale Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) abgeschlossen. Damit endet ein langer Gesetzgebungs- und Umsetzungsprozess auf europäischer und nationaler Ebene. Wir sind stolz, dass sich der BVK mit sehr vielen Punkten beim Gesetzgeber erfolgreich durchsetzen konnte. Nun stehen die Rahmenbedingungen für die Versicherungsvermittlung für die nächsten Jahre fest. Auch die Auslegung des IDD-Umsetzungsgesetzes durch die Aufsicht wurde mit dem Vertriebsrundsreiben des Bundesamts für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) festgelegt. Uns ist bewusst, dass dies nicht das Ende der inzwischen überbordenden Regulierung sein wird. Wir appellieren an die Politik, die diversen Änderungen nun erst einmal wirken zu lassen. Doch die anhaltende Diskussion um die Einführung eines Provisionsdeckels in der Lebensversicherung zeigt, dass wir auch im neuen Jahr weiterhin für die berechtigten Interessen der Vermittler kämpfen müssen. Darauf sind wir vorbereitet und unsere politische Arbeit ist genau wie unsere Öffentlichkeitsarbeit von Jahr zu Jahr immer professioneller geworden. Dies zeigen unsere zurückliegenden Erfolge sehr eindrucksvoll.

Ähnlich eindrucksvoll waren auch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland. Die zuletzt leicht abkühlende Konjunktur wurde vor allem durch unsichere internationale politische Rahmenbedingungen mitverursacht. Ob somit im neuen Jahr endlich der Anfang vom Ende der anhaltenden Niedrigzinsphase eingeläutet werden kann, bleibt ungewiss. Dies würde jedoch sowieso nicht sofort die Probleme der Lebensversicherer lösen, genau wie ein möglicher Provisionsdeckel auch, aber es besteht zumindest die Hoffnung auf eine Zinstrendwende.

Leider hat die Bundesregierung bisher kaum Maßnahmen für eine stärkere Förderung der privaten Altersvorsorge auf den Weg gebracht. Dies halten wir für einen großen Fehler, der sich in wirtschaftlichen Schwächephasen bitter rächen wird. Sofern dann auch noch die demografische Entwicklung voll durchschlägt, drohen Altersarmut, längere Lebensarbeitszeit und steigende Rentenbeiträge. Aus diesem Grund erfüllen wir Vermittler, trotz oft fehlender gesellschaftlicher Würdigung, eine wichtige sozialpolitische Aufgabe, indem wir die Bürger zu mehr privater Altersvorsorge animieren und sie kompetent beraten und betreuen. Der BVK arbeitet mit seinem Berufsbild, dem Verein Ehrbarer Versicherungskaufleute und durch zahlreiche weitere Aktivitäten täglich dafür, die gesellschaftliche Reputation der Vermittler wieder zu erhöhen. Gegenwind erhalten wir dabei oft von Seiten der Verbraucherschützer, die uns beinahe dogmatisch die monetäre Wertschätzung unserer Leistungen aberkennen wollen.

Diese Leistungen bieten zum Beispiel Vergleichsportale nicht, die auf eine Geiz-ist-Geil-Mentalität setzen. Der BVK hat Check24 aufgrund der Verletzung des Provisionsabgabeverbots abgemahnt und erneut verklagt. Wir haben in der Vergangenheit intensiv die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbots erkämpft. Insofern müssen wir das Erreichte nun auch verteidigen und auf Rechtsdurchsetzung pochen, zumal auch sonst niemand dazu bereit war. Der nun vorliegende Bericht des Bundeskartellamts zur durchgeführten Sektorenuntersuchung bei Vergleichsportalen gibt uns jedoch Rückenwind für unsere Position. Wir sind froh, dass nun auch die Öffentlichkeit die diversen Rechtsverstöße der Vergleichsportale erkannt hat. Wir werden beim Thema nicht lockerlassen, da unsere satzungsgemäße Aufgabe vorsieht, den unlauteren Wettbewerb zu bekämpfen.

Michael H. Heinz,  
BVK-Präsident



Als weiteres Thema hat uns, wie auch alle Vermittlerbetriebe, die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) beschäftigt und viele Kapazitäten gebunden. Angesichts von Diskussionen über den datenschutzkonformen Umgang mit Visitenkarten oder dem Erfordernis zur Einholung von Einwilligungserklärungen, hat die DSGVO eher zu mehr Rechtsunsicherheit sogar unter Datenschutzexperten geführt. Die DSGVO hat damit nicht nur in unserer Branche erhebliches Kopfschütteln hervorgerufen.

Der zusätzliche Arbeitsaufwand durch die zunehmende Bürokratisierung durch immer mehr Regulierung übersteigt inzwischen die Belastungsgrenze vieler Vermittlerbetriebe, die sich zudem noch unternehmerischen und digitalen Fragestellungen widmen müssen. Dies bindet viele Ressourcen in den Betrieben, wodurch weniger Zeit für die Beratung und Betreuung von Kunden bleibt, der eigentlichen Kernaufgabe der Vermittler.

Wir wollen jedoch nicht jammern, sondern vielmehr die politischen Entscheidungsträger, auch angesichts der Diskussion um einen Provisionsdeckel, dafür sensibilisieren, welche umfassende Arbeitsleistung neben der Vermittlung tatsächlich vom Versicherungsvermittler inzwischen geleistet werden muss. Die Vergütung der Vermittler muss dem Rechnung tragen und weiterhin auskömmlich sein, wenn auch zukünftig junge Leute unseren Beruf ergreifen sollen.

Trotz insgesamt deutlich sinkender Vermittlerzahlen konnte der BVK seine Mitgliederzahl auf konstant hohem Niveau halten und sogar steigern. Dies ist angesichts der demografischen Entwicklungen im Vermittlermarkt eine sehr positive Nachricht. Wir appellieren an die Solidarität aller Vermittler. Denn nur eine breite und stabile Basis sichert auch weiterhin unsere Stellung als größter Vermittlerverband in Deutschland. Durch die professionelle Arbeit des Präsidiums und der BVK-Geschäftsführung sind wir zudem als Sprachrohr des Berufsstandes geschätzter und kompetenter Gesprächspartner in Politik und Wirtschaft. Dies hilft uns dabei, die Interessen der Vermittler erfolgreich zu vertreten.

Ich bedanke mich im Namen des gesamten BVK bei allen Ehrenamtsträgern und der Geschäftsführung für die geleistete gute Arbeit im letzten Jahr und bei unseren Mitgliedern für ihre ehrenwerte Solidarität und wünsche ihnen allen alles Gute und viel Erfolg für ihre Betriebe!

Solidarität sichert eine erfolgreiche Zukunft!

Siegen, im April 2019

A handwritten signature in black ink, which appears to read 'Michael H. Heinz'. The signature is written in a cursive, flowing style.

Michael H. Heinz

## ❖ VORWORT DES HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERS UND GESCHÄFTSFÜHRENDEN PRÄSIDIUMSMITGLIEDS

*Sehr geehrte Delegierte,  
sehr geehrte Mitglieder,  
sehr geehrte Damen und Herren,*

ein ereignisreiches Jahr 2018 ist vorübergegangen. Der folgende Geschäftsbericht legt Rechenschaft über die mannigfaltigen Aktivitäten des Präsidiums und der Geschäftsführung sowie der weiteren Gremien des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) ab.

Der Bericht richtet sich zuvorderst an die Delegierten der Jahreshauptversammlung und möchte ebenso Interessierte und Freunde des BVK darüber informieren, was den Berufsstand im Berichtszeitraum bewegte.

Wie auch schon das Jahr 2017 stand 2018 ganz im Zeichen der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) in deutsches Recht. Das IDD-Umsetzungsgesetz ist am 23. 2. 2018 in Kraft getreten, und der Bundesrat hat am 23. 11. 2018 die Neufassung der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) verabschiedet. So wie der BVK sich im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens beim IDD-Umsetzungsgesetz vehement für die deutschen Versicherungsvermittler eingesetzt hat und erreichen konnte, dass die Verankerung der Provision/Courtage als Leitvergütung, die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes, die Bestätigung der bisherigen Transparenzvorschriften sowie die Ausweitung des Anwendungsbereichs der gesetzlichen Regelungen auf den Internetvertrieb und damit die Erweiterung der Beratungs- und Dokumentationspflichten auf alle Vertriebswege festgeschrieben wurden, hat sich der BVK auch mehrfach bei der Versicherungsvermittlungsverordnung zu Wort gemeldet. Zweimal reichte der BVK eine schriftliche Stellungnahme zu den Entwürfen ein, einmal zum Referentenentwurf des Ministeriums für Wirtschaft und Energie sowie zum Kabinettsentwurf vom 27. 6. 2018.

Die Umsetzung der IDD in Gesetz und Verordnung wird praktische Auswirkungen auf den Vermittlervertrieb haben, und der BVK wird seine Mitglieder durch Veröffentlichungen und Webinare ausführlich bei der Umsetzung begleiten. Wir empfehlen die IDD-Checkliste auf [www.kubiev.de](http://www.kubiev.de).

Ein weiteres wichtiges Thema war die Durchsetzung des Provisionsabgabeverbotes gegenüber Check24. Gerade mal ein Jahr war vergangen, seit der BVK erfolgreich auch in zweiter Instanz den Musterprozess gegen Check24 im Zusammenhang mit Beratungs- und Informationspflichten im Internetvertrieb für sich entscheiden konnte. Im Jahr 2018 gab dann eine aktuelle Werbekampagne durch Check24 den Anstoß für eine erneute Abmahnung durch den BVK. Konkret ging es um sog. „Versicherungsjubiläums Deals“ als besondere, anlässlich des 10-jährigen Jubiläums gestaltete Aktion durch den Betreiber des Vergleichsportals Check24. Der BVK sieht durch das Versprechen von bis zu 12 Gratismonaten beim Abschluss einer Onlineversicherung einen klaren Verstoß gegen das gerade erst gesetzlich verankerte Provisionsabgabeverbot. Dementsprechend mahnte der BVK Check24 ab und verklagte Check24 dann im November 2018. Eine Entscheidung des Landgerichts München wird dann für das Jahr 2019 erwartet.

Auch im Jahr 2018 war die Mitgliederberatung der BVK-Geschäftsführung eine der tragenden Säulen der Leistungen des BVK. Es gab 14.016 Beratungskontakte im Berichtszeitraum. Diese stark frequentierte Nachfrage ist erneut Zeugnis der großen Solidargemeinschaft des BVK und zeigt, wie wichtig es ist, die einzelnen Interessen in einer starken Gemeinschaft gegenüber den Versicherungsunternehmen durchzusetzen. Mit der Umsetzung der IDD und den Auswirkungen des § 48 a VAG erwarten wir auch im Jahr 2019 eine ungebrochen große Beratungsnachfrage.

Das 14. Spitzentreffen des BVK-Präsidiums mit den Vorsitzenden der Vertretervereinigungen und dem Vorstand des AVV unter dem Dach des Gemeinsamen Hauses in Bonn diente als Forum zur Diskussion aktueller Handlungsfelder in der Vermittlerbranche. Thema war im Berichtszeitraum „Die Umsetzung der IDD – Neue Herausforderungen für den Agenturvertrieb in den Bereichen Vertriebssteuerung, Weiterbildung und Vergütung“. Der Rechtsanwalt und Fachanwalt für Versicherungsrecht Dr. Frank Baumann, Wolter Hoppenberg Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, hielt einen detaillierten und umfangreichen Vortrag zum Thema „Umsetzung der IDD“. Fazit des Spitzentreffens war die kategorische Ablehnung aller Teilnehmer eines Provisionsdeckels in der Lebensversicherung.

Schon zum sechsten Mal fand das Symposium zum Versicherungsvertriebsrecht an der Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster statt. Die Veranstalter, die Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster, die Rechtsanwaltssozietät Friedrich Graf von Westphalen und der BVK, hatten erneut zu interessanten Themen am 17. 10. 2018 geladen, die in Wissenschaft und Praxis großen Anklang fanden. Die auf hohem Niveau geführten Fachdiskussionen wurden von Vertretern der Anwaltschaft, der Wissenschaft, den Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsvertrieb aktuell geführt. Zum einen wurde das Thema „BaFin-Vermittlerrundschreiben 2018 – Paradigmenwechsel oder Konkretisierung der europäischen Vorgaben?“ intensiv diskutiert und zum anderen die Thematik „PRIIPS, IBIPS und Co. – gelebter Verbraucherschutz oder Haftungsfalle?“. Das nächste Vertriebsrechtssymposium wird am 16. 10. 2019 in Münster stattfinden.

Rechtsanwalt Dr. Wolfgang Eichele,  
BVK-Hauptgeschäftsführer und  
geschäftsführendes Präsidiumsmitglied



Der „Relaunch“ der Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“ hat stattgefunden.

Nach einer umfangreichen und repräsentativen Leserumfrage gab es bereits Neuerungen im inhaltlichen Bereich, aber auch im Bereich des Layouts.

Darüber hinaus wurden die Themen Datenschutzgrundverordnung, BaFin-Vermittlerrundschreiben und Geldwäsche durch das Präsidium, die Geschäftsführung, die BVK-Kommissionen und -Arbeitsgruppen bearbeitet. Unzählige Veranstaltungen mit den Vertretervereinigungen sowie die große Präsenz des Ehrenamtes und des Hauptamtes haben den BVK als meinungsstarken Interessenvertreter wieder positioniert. Der BVK sieht sich für das Jahr 2019 in Ehren- und Hauptamt gut gerüstet.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Wolfgang Eichele'.

Dr. Wolfgang Eichele

## ❖ EIN WORT ÜBER UNS

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) mit Sitz in Bonn, Berlin und Hamburg ist der weitaus mitgliederstärkste Interessenverband der Versicherungs- und Bausparvermittler in Deutschland. Ihm gehören rund 12.500 Vollmitglieder an und er spricht über die 48 Vertretervereinigungen, die außerordentliche Mitglieder des BVK sind, für mehr als weitere 32.000 Versicherungsvertreter. Der BVK ist mit über 1.000 Maklern zugleich auch der größte deutsche Versicherungsmaklerverband. Der BVK ist darüber hinaus die einzige berufsständische Interessenvertretung für Bausparkaufleute.

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

Der BVK vertritt die berufsständischen Anliegen der deutschen Versicherungs- und Bausparvermittler gegenüber den politischen Entscheidungsträgern in Brüssel und Berlin sowie den Versicherungsunternehmen und der Wissenschaft. Er tritt für die rechtlichen Rahmenbedingungen ein, in denen die Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler sowie die Bausparvermittler in Selbständigkeit und Eigenverantwortung ihren Beruf gestalten können und sie ganz wesentlichen Anteil daran haben, dass mit rund 435 Millionen Versicherungsverträgen die privaten und öffentlichen Haushalte und die Unternehmen einen umfassenden Risikoschutz erhalten und der Einzelne ausreichend für sein Alter vorsorgt. Kurzum: Wir treten dafür ein, dass der Berufsstand auch in Zukunft seine wichtige sozialpolitische Verantwortung wahrnehmen kann.

Das Präsidium besteht aus Michael H. Heinz (Präsident) sowie Gerald Archangeli, Andreas Vollmer, Ulrich Zander (Vizepräsidenten) und Dr. Wolfgang Eichele (Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied).



*BVK-Präsidium: Gerald Archangeli, Andreas Vollmer (Vizepräsidenten), Michael H. Heinz (Präsident), Ulrich Zander (Vizepräsident), Dr. Wolfgang Eichele (Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied) (v. l.)*

❖❖❖ **WIRTSCHAFTLICHE LAGE DER UNTERNEHMEN**

Die wirtschaftliche Lage der BVK-Mitgliedsunternehmen wird maßgeblich durch die Entwicklungen des Gesamtversicherungsmarktes und die geschäftspolitischen Entscheidungen der Versicherungsunternehmen beeinflusst. Diese wiederum hängen in erheblichem Maße von unbeflussbaren Marktgegebenheiten, wie demographischen und technischen Entwicklungen, ab. Darüber hinaus bestimmen politische und gesetzliche Vorgaben den starken Wandel der Rahmenbedingungen. Die wirtschaftliche Betrachtung von Vermittlerbetrieben kann somit nicht losgelöst von diesen und weiteren Marktfaktoren gesehen werden.

Die gesetzlichen Vorgaben haben seit 2007 mit der ersten EU-Vermittlerrichtlinie positive, den Vermittlermarkt stärkende Veränderungen gebracht, aber auch zunehmend Pflichten, die durch die VVG-Reform, weitere Richtlinienenerneuerungen und spezifische Spartenregulierungen zu einer nicht mehr überschaubaren Verstärkung des Verwaltungsaufwandes in jedem Vermittlerbetrieb geführt haben. Die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie, die noch kurz vor Jahresende mit der neuen Versicherungsvermittlungsverordnung umgesetzt wurde, bringt unter anderem eine Weiterbildungsverpflichtung mit sich, die unmittelbar auf die betriebswirtschaftliche Kostensituation wirkt. Weitere Kosten auf der Seite der Vermittler werden durch die Implementierung eines Beschwerdemanagements, die aufwendige Geeignetheitsprüfung und weitere neue Verpflichtungen entstehen. Auf der anderen Seite wird die Einnahmensituation durch neue gesetzliche Vorgaben für Vergütungs- und Anreizsysteme beeinflusst und durch die spürbaren Auswirkungen, die das LVRG auf das Lebensversicherungsge-

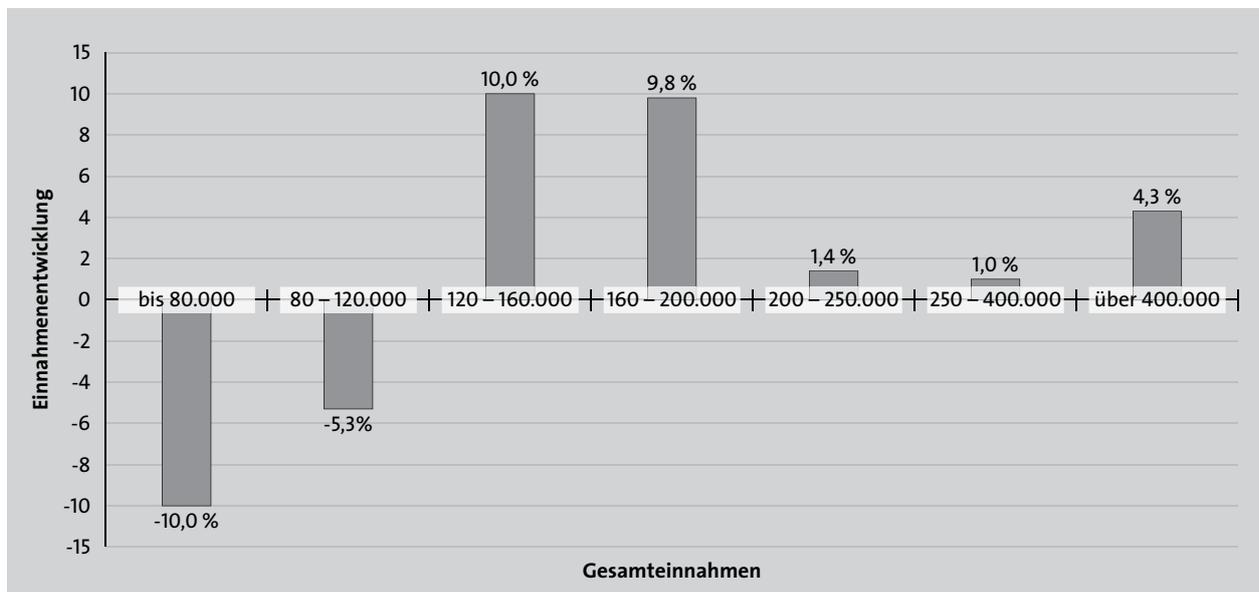
schäft hatte. Weitere Regulierungen dürften dem Vermittlerbetrieb einen höheren Beratungsaufwand und somit Kosten beschern, was eine veränderte betriebswirtschaftliche Situation bedeutet.

Trotz aller Veränderungen ist der Gesamtmarkt *Versicherung* relativ wenig anfällig für starke Schwankungen, und damit sieht die Betrachtung der betriebswirtschaftlichen Situation der Vermittlerbetriebe im Durchschnitt weniger dramatisch aus als vielfach von der Fachpresse prognostiziert. Allerdings ist an einigen Stellen eine differenzierte Betrachtung nötig, da die kleineren Betriebe es schwerer haben, reduzierte Einnahmen durch entsprechende Kosteneinsparungen aufzufangen.

**Einnahmensituation**

Für eine mehrjährige Trendbetrachtung werden die Zahlen derjenigen Teilnehmer herangezogen, die seit einigen Jahren regelmäßig am Betriebsvergleich teilnehmen. Hier ist erkennbar, dass es zu einer minimalen Steigerung der Gesamteinnahmen von etwas über einem Prozent gekommen ist. Allerdings zeigt eine Betrachtung der einzelnen Einkommensklassen, dass die beiden unteren Einkommensklassen (bis 120.000,00 € Gesamteinnahmen) zum Teil erhebliche Einnahmenverluste hinnehmen mussten. Diese liegen zwischen 6 – 10%, während Betriebe der höheren Einkommensklassen, ab Gesamteinnahmen von 120.000,00 €, Einnahmensteigerungen von bis zu 10% zu verzeichnen haben. Das Bild ist also nicht einheitlich.

**Einnahmenentwicklung**



Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2017 – regelmäßige Teilnehmer

### Provisionseinnahmen in % der Gesamteinnahmen

Deutlich sichtbar ist bei den regelmäßigen Teilnehmern am Betriebsvergleich die Verschiebung der Einnahmen hin zu Provisionen aus dem Sachgeschäft zu Lasten der Provisionen aus den Personenversicherungssparten Leben und Kranken. Diese Entwicklung dürfte auf zwei Faktoren zurückzuführen sein. Die Abschlussprovision in der Lebensversicherung hat eine drastische Reduzierung durch die Umsetzung der Vorgaben des LVRG mit sich gebracht. Hinzu kommt sicher bei einigen Betrieben eine unternehmerische Entscheidung, die Geschäftsausrichtung rechtzeitig auf den Ausbau von Sachgeschäft umzustellen.

	Schaden- und Unfallversicherungen	Kraftfahrtversicherungen	Lebensversicherungen	Krankenversicherungen
2017	52,1	13,3	12,7	3,7
2016	50,3	13,3	14,0	3,4
2015	48,5	13,3	14,8	3,7
2014	47,4	12,6	15,7	3,7

Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2017 – regelmäßige Teilnehmer

### Sonstige Einnahmen in % der Gesamteinnahmen

Mit 13,5% haben Zuschüsse und Bonifikationen einen immer noch hohen Anteil an den Gesamteinnahmen, wenn dieser auch zum Vorjahr (15%) geringer ausfällt. Diese Zahlungen sind meistens gesondert, d. h. unabhängig vom Vertrag, mit kurzer Frist kündbar und in der Höhe nicht fest, so dass sie für eine langfristige, betriebswirtschaftliche Planung keine verwertbare, stabile Größe darstellen könnten.

	Zuschüsse	Bonifikationen	Schadenregulierungsvergütung	sonstige Einnahmen
2017	3,9	9,6	0,6	4,0
2016	4,6	10,4	0,7	3,5
2015	5,7	10,0	0,6	3,5
2014	6,5	9,7	1,0	3,4

Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2017 – regelmäßige Teilnehmer

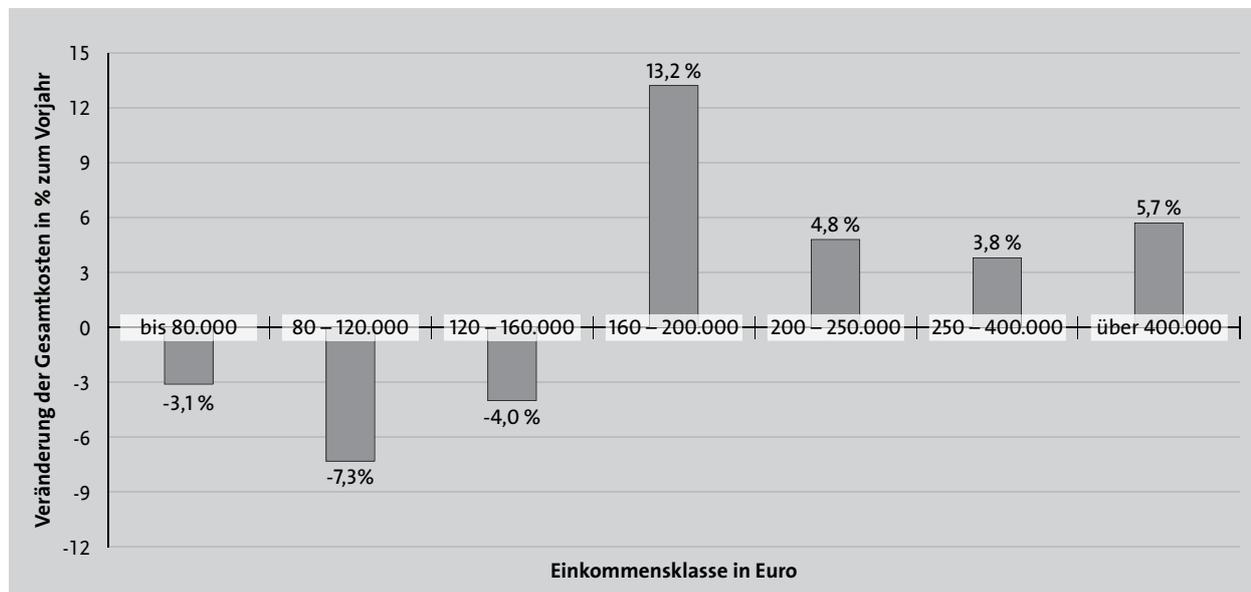
Die Bonifikationen nehmen trotz der gesetzlichen Beschränkung von Vertriebsanreizen einen sinkenden, aber immer noch hohen Anteil an den Gesamteinnahmen ein. Für diese Einnahmenform ist in den Folgejahren mit einer Reduzierung zu rechnen, wenn weitere Vergütungssysteme der Versicherer auf den Prüfstand gestellt werden. Der BVK stellt seit vielen Jahrzehnten die Provision bzw. die Courtage in den Mittelpunkt der Vergütungsdebatte. Alle übrigen Anreizvergütungen können lediglich als Bonus zu einer auskömmlichen, regelmäßigen und vertraglich fest fixierten Provision hinzukommen.

### Kosten in der Versicherungsvermittlerbranche

Gesetzesänderungen, die neue oder ausgeweitete Pflichten für Vermittler beinhalten, schlagen sich in aller Regel direkt in den Kosten eines Betriebes wieder. Hinzu kommt die anhaltende Verlagerung von Aufgaben und Kosten auf die Vermittlerbetriebe. Zeit wird eingesetzt, um Arbeitsabläufe zu verändern oder einen höheren Beratungsbedarf zu decken.

Den größten Kostenfaktor stellen die Personalkosten mit einem Anteil von 37,5% an den Gesamteinnahmen dar.

### Kostenentwicklung



Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2017 – alle Teilnehmer

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



Diplom-Volkswirtin Ariane Kay,  
BVK-Referentin



Im Vorjahr betrug der Anteil 36,5%, so dass eine leichte Steigerung erkennbar ist. Während die übrigen Kostenarten praktisch keinen Veränderungen unterworfen waren, stiegen die Personalkosten leicht an. Die Betriebsausgaben insgesamt haben damit für das Berichtsjahr einen Anteil in Höhe von 60,4% an den Gesamteinnahmen erreicht.

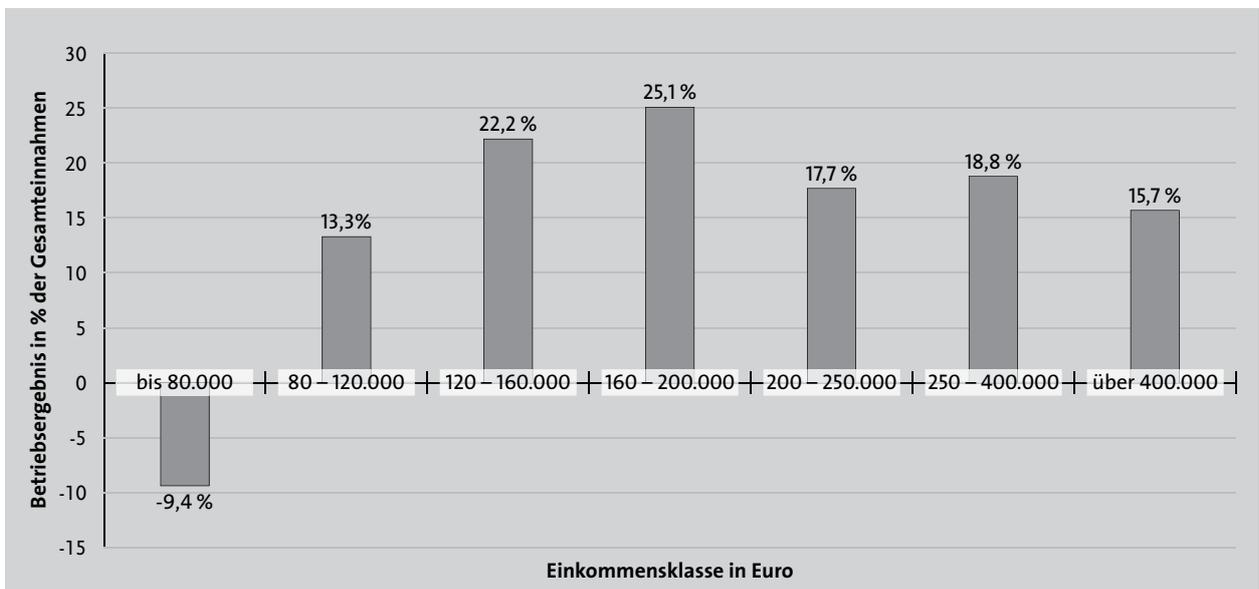
Auch hier ist zwischen den Betrieben der verschiedenen Einkommensklassen zu unterscheiden.

Die Betriebsergebnisse variieren zwischen einzelnen Einkommensklassen stark. Die Betriebe in der Größenklasse bis 80.000,00 € Gesamteinnahmen, in aller Regel Ein-Mann-Betriebe, bewegen sich im Durchschnitt bei Gesamteinnahmen von 63.000,00 €. Die Möglichkeit, Kosten kurzfristig einzusparen, ist nicht in dem Maße gelungen, um die stark gesunkenen Einnahmen auszugleichen, die das negative Betriebsergebnis bedingen. Die Betriebe in den übrigen Einkommensklassen konnten insgesamt ein positives Betriebsergebnis erwirtschaften.

**Betriebswirtschaftliches Ergebnis der BVK-Vermittlerbetriebe**

Eine Betrachtung des betriebswirtschaftlichen Ergebnisses muss erneut differenziert nach den verschiedenen Einkommensklassen erfolgen, da der Gesamtdurchschnitt ein verfälschtes Bild ergibt und den Unterschieden nicht gerecht würde.

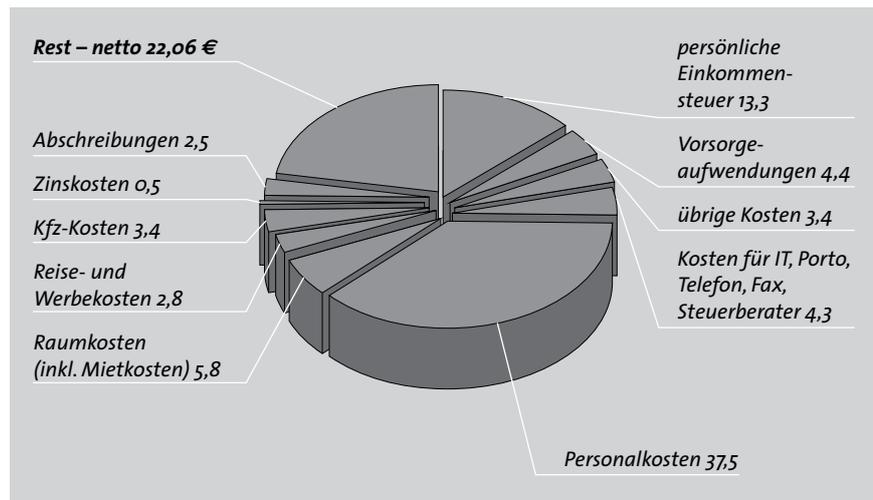
**Betriebswirtschaftliches Ergebnis in den Einkommensklassen**



Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2017 – alle Teilnehmer

**Was bleibt einem Vermittler nach Abzug seiner Kosten übrig?**

Von 100,00 € bleiben dem Vermittler nach Abzug der Einkommensteuer, seiner Vorsorgeaufwendungen und der betrieblichen Kosten 22,06 € übrig.



Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2017 – regelmäßige Teilnehmer

**VERÄNDERUNG DER VERTRIEBSANTEILE**

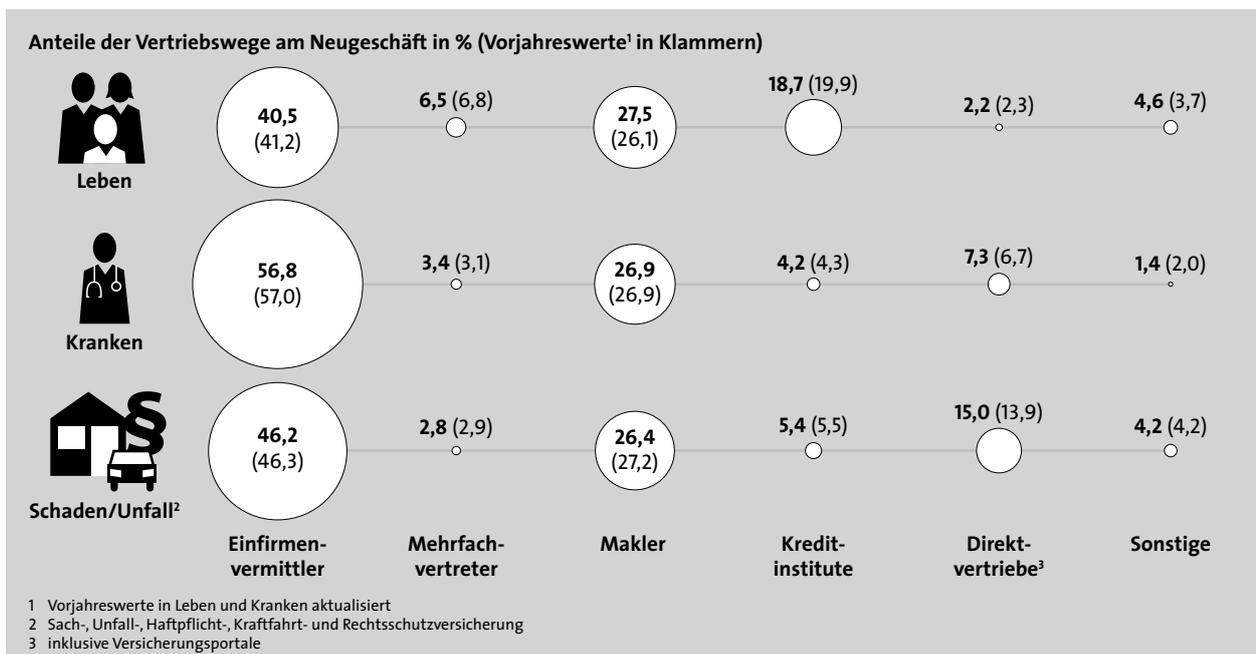
**Anhaltend hohe Marktanteile der Ausschließlichkeitsorganisationen in allen Sparten**

Wissenschaftliche Prognosen der Vergangenheit zur Entwicklung der Vertriebswege haben sich bis heute nicht bewährt. Die Ausschließlichkeit wurde bereits vor 30 Jahren in einer ernstzunehmenden, wissenschaftlichen Studie zum Aussterben verurteilt, obgleich sie bis zum heutigen Tag den stärksten Vertriebsweg in fast allen Sparten

darstellt. Nach dieser Studie und folgenden weiteren Studien würde es die Ausschließlichkeit schon nicht mehr geben. Damals hieß es, die Makler seien die Zukunft, während später aufgrund technischer Entwicklungen der Ausschließlichkeitsvertrieb totgesagt wurde.

Umso interessanter sind erneut die Erhebungen im Berichtszeitraum zur Ermittlung der Vertriebswegeanteile in den jeweiligen Sparten.

**Vertriebswege von Versicherungen 2017**



In allen Sparten dominiert die Ausschließlichkeit den Vertrieb von Versicherungen.

Zwar setzt sich ein leichter Trend zum Online-Abschluss in der Schaden-/Unfallversicherung aus den vergangenen Jahren fort, erreicht trotz aller Digitalisierungsbemühungen der Versicherer jedoch nur einen Beitrag von 15% (Vorjahr: 13,9%). Als Treiber erweist sich einmal mehr die Kfz-Police: Nahezu ein Fünftel des Neugeschäfts-Volumens in der Autoversicherung (19,3% / Vorjahr: 18,5%) wird im Netz abgeschlossen – direkt beim Versicherer oder über ein Vergleichsportale (Quelle: GDV).

In der privaten Krankenversicherung konnte die Ausschließlichkeit ihre Führungsposition noch ausbauen und stieg leicht auf 49%. Dieser Zuwachs ging zu Lasten der Makler und Mehrfachagenten, die in den Vollkosten-

wie auch den Zusatzversicherungen einen geringeren Marktanteil erzielten. Eine Tendenz zum Online-Abschluss in der Krankenversicherung ist ebenfalls erkennbar – mit gut 7% allerdings auf niedrigerem Niveau (Quelle: GDV).

Auch der Vertrieb von Lebensversicherungen wird dominiert von der Ausschließlichkeit. Mit 40,5% liegt der Ausschließlichkeitsvertrieb weit vor dem Makler, der allerdings ebenfalls leicht zugelegt hat. Überraschend ist der Rückgang des Anteils der Kreditinstitute, die in früheren Jahren auf dem Weg zum stärksten Vertriebsweg waren.

Insgesamt bleiben die Ausschließlichkeitsorganisationen der Versicherer ein über die Jahre stabiler Vertriebsweg, der die tragende Säule für die Vermittlung von Neugeschäft in allen Sparten am Markt darstellt.

## ❖❖❖ STUDIE VON PROF. BEENKEN UND PROF. RADTKE „ALTERSVORSORGE DER MAKLER ENTWERTET“

Die Untersuchung hatte zum Ziel, die Relevanz des Themas Bestandsverkauf festzustellen, insbesondere die Erfahrungen im Markt zu recherchieren. Außerdem sollten die Erfolgsfaktoren für gelungene Nachfolgeregelungen durch Verkauf ganzer Maklerbetriebe, bzw. wesentlicher Bestände, festgestellt werden.

Autoren der Studie waren: Prof. Dr. Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund, Diana Ehrenberg, Projektmanagerin, Kompetenzteam Vertrieb & Service, Versicherungsforen Leipzig GmbH, Prof. Dr. Michael Radtke, Fachhochschule Dortmund, und Jürgen Schulz, Geschäftsführer, Maklerforen Leipzig GmbH.

Mit Unterstützung des BVK wurden im August/September 2018 insgesamt 183 Makler befragt, die entweder erfolgreich Maklerbetriebe oder -bestände gekauft oder verkauft hatten, oder die dies versucht hatten.

Insbesondere folgende Ergebnisse können der Studie entnommen werden:

- ▮ Die Käufer waren im Durchschnitt nur 10 Jahre jünger als die Verkäufer.
- ▮ ¼ der Käufe erfolgten zur Vergrößerung eines bereits bestehenden Maklergeschäfts.
- ▮ Durchschnittlich zahlten Käufer nur die 1,8-fachen Jahrescourtage für Schaden-/Unfallversicherungen.
- ▮ Für Kfz-Versicherungen wurden im Durchschnitt 1,2 Jahrescourtage gezahlt.
- ▮ Der durchschnittliche Kaufpreis über alle Sparten lag in der Studie bei rund 350.000,00 Euro.
- ▮ Gekauft wird mehrheitlich ein lokal bis regional begrenzter Kundenstamm, möglichst mit breiter Streuung und wenigen dominierenden Großkunden.
- ▮ Verkäufe scheitern mit Abstand am häufigsten am Kaufpreis.

Das wesentliche Fazit der Befragung war, dass eine adäquate Altersvorsorge aus einem Bestandsverkauf nicht mehr zu finanzieren ist. Makler müssen auf anderem Weg ausreichend vorsorgen.

Ein ausführlicher Bericht zur Studie wurde in der „Versicherungsvermittlung“ 10/18, S. 350 ff. veröffentlicht.

## ❖❖❖ KONTAKTE ZUM EUROPÄISCHEN PARLAMENT UND ZUR EUROPÄISCHEN KOMMISSION

Auch das Jahr 2018 war geprägt durch die konkreten Umsetzungsbestrebungen des Europäischen Parlamentes und der Europäischen Kommission in Form von Regularien, die die Versicherungswirtschaft betreffen. An erster Stelle steht hier die IDD und die ihr folgenden sogenannten „delegierten Rechtsakte und technischen Standards“, die im Zuge der Umsetzung der IDD zu erlassen sind.

Ass. Jur. Ulrich Zander,  
BVK-Vizepräsident



## ❖❖❖ UMSETZUNG DER EU-VERTRIEBSRICHTLINIE (IDD) – GESETZ UND VERORDNUNG

Die EU-Mitgliedsstaaten waren verpflichtet, die IDD bis zum 23. 2. 2018 in nationale Gesetze umzusetzen. Diesen Weg hat der BVK im Jahre 2017 intensiv begleitet. Das Jahr 2018 war daher vornehmlich geprägt durch die Verordnung,

die aufgrund der IDD zu erlassen ist. Hier ist in erster Linie die Versicherungsvermittlungsverordnung zu nennen (siehe ausführliche Darstellungen im Kapitel „Interessenpolitik in Berlin – Versicherungsvermittlungsverordnung“, S. 27).

## ❖❖❖ UMSETZUNG DER EU-FINANZMARKTRICHTLINIE MiFID

Am 3. 1. 2018 trat die überarbeitete EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID) in Kraft. Diese führt nunmehr, zum Schutz der Anleger, zu strengeren Regelungen im Vertrieb von reinen Finanzprodukten. Vermittler müssen somit zukünftig einem Kunden gegenüber offenlegen, auf welcher Vergütungsgrundlage sie beraten

und vermitteln, ob sie also auf Provisions- oder Honorarbasis arbeiten. Außerdem müssen die Gesamtkosten für Finanzprodukte in Euro und Cent ausgewiesen werden. Ebenfalls enthalten sind Regelungen zur Bestimmung von Zielmärkten und zur Kostentransparenz. Wie der Markt auf diese Vorschriften reagieren wird, bleibt abzuwarten.

## ❖❖❖ KLEINANLEGERFINANZPRODUKTE (PRIIPS-PRODUKTE)

Seit Januar 2018 gelten die Regelungen der neuen Verordnung für Finanzanlageprodukte für Kleinanleger (PRIIPS-Verordnung). Danach sind Vermittler verpflichtet, sogenannte „Basisinformationsblätter Key-Information-Dokument (KID) für Versicherungsanlageprodukte“ auszuhandigen. Schwierig ist bei der Umsetzung, dass bereits

viele Informationspapiere am Markt vorhanden sind, die den Kunden auszuhändigen sind. Es bleibt abzuwarten, inwieweit hier der Markt auf die verschiedenen Informationspapiere reagiert, und ob ggf. auch die europäischen Behörden, hier ganz vorneweg EIOPA, mit Änderungsvorschlägen kommen werden.

## PEPP

Die Einführung eines neuen einheitlichen Pensionsproduktes (PEPP) wird kommen. Die Verhandlungen hierzu haben im Jahre 2018 an Fahrt aufgenommen. Seit Mai 2018 liegt der Entwurf der Europäischen Kommission für die Einführung eines europäischen Pensionsproduktes vor. Hierzu hat auch der Wirtschafts- und Währungsausschuss des Europäischen Parlamentes Stellung bezogen. Damit ist nunmehr der Weg frei für weitere Verhandlungen mit dem Ministerrat und der Europäischen Kommission. Das PEPP-Produkt soll europaweit einheitliche Qualitätsstandards als Ergänzung zur staatlichen und betrieblichen Altersversorgung von privaten Anbietern erfüllen. Anleger können sich dabei zukünftig den Angaben zufolge entweder für ein sicheres Basisprodukt mit Kapitalgarantie als Standardoption entscheiden oder alternative Varianten wählen, die mit höheren Renditeerwartungen, aber auch mit mehr Risiko ausgestattet sind.

Auch die Bundesregierung hat sich diesem Thema geöffnet und sich für die Entwicklung eines neuen standardisierten und kostengünstigen Riester-Produktes eingesetzt. Der BVK hat sich bislang kritisch zur Einführung eines PEPP-Produktes geäußert. Dies hat er auch insbesondere

Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer,  
BVK-Geschäftsführerin



mit einem Brief an den EU-Verbraucherschutzsausschuss (IMCO) vorgetragen. Entscheidend ist insbesondere, dass für den Vertrieb von PEPP-Produkten zukünftig die IDD-Vorschriften Anwendung finden sollen. Es darf keinesfalls auf eine Beratung verzichtet werden. Gerade für derartig komplexe Produkte, die auf einen langen Zeitraum hin angelegt sind, ist eine Beratung unverzichtbar.

Die Diskussion um die Einführung eines solchen Produktes wird daher weitergehen. Es ist wichtig, dass der BVK hier seine Bedenken vorträgt.

## EIOPA

Die europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung EIOPA ist grundsätzlich aufgrund der IDD beauftragt, Arbeitspapiere zu entwickeln. Diese sogenannten „delegierten Rechtsakte“ betreffen insbesondere die Themen Produktgenehmigungsverfahren, Interessenkonflikte und entsprechende Gegenmaßnahmen sowie die Geeignetheitsprüfung und Zweckmäßigkeit von Produkten und Berichtspflichten ge-

genüber dem Kunden. EIOPA hat hierzu im Jahre 2018 einige Konsultationsverfahren durchgeführt, deren Veröffentlichungen jedoch noch nicht abgeschlossen wurden. Es ist daher wichtig, weiterhin Kontakt zu EIOPA zu pflegen und gemeinsame Gespräche zu führen. Durch die regelmäßige Teilnahme von David Cowan von EIOPA bei den Treffen von BIPAR ist ein stetiger Kontakt zu dieser Behörde für den BVK möglich.



## LEBENSVERSICHERUNGSREFORMGESETZ / PROVISIONSDECKEL

Das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) ist seit dem 1. 1. 2015 in Kraft und war auch im Jahre 2018 Gegenstand unterschiedlicher Diskussionen und Standpunkte.

Der BVK hat in mehreren Positionspapieren und Stellungnahmen auf die Bedeutung der Umsetzung des LVRG hingewiesen und auch im Rahmen einer anstehenden Evaluierung seine Positionen deutlich gemacht. Im Rahmen der Jahreshauptversammlung 2018 wurde auf der Podiumsdiskussion zum Thema „IDD, LVRG, InsurTechs – eine Branche im Umbruch?“ ausführlich über das Thema diskutiert und mögliche Auswirkungen und Standpunkte wurden von hochkarätigen Teilnehmern ausgetauscht.

In seinen Positionen und Stellungnahmen hat der BVK gegenüber der Politik deutlich die Interessen der Vermittlerschaft vertreten. Einerseits hat der BVK dem Gesetzgeber bescheinigt, den „Weg zur Stabilisierung der Lebensversicherung in Zeiten des Niedrigzins freigemacht zu haben, ohne den Berufsstand der Versicherungskaufleute unverhältnismäßig zu belasten“, andererseits wurde aber auch ganz deutlich darauf hingewiesen, dass Versicherer das Gesetz dafür nutzen könnten, die Vermittler einseitig zu belasten. Auch nach den Erfahrungen im Jahr 2018 scheint sich dies zu bewahrheiten. „Partnerschaft sieht anders aus“, kritisiert BVK-Präsident Michael H. Heinz die bisher schon umgesetzten Änderungen der Vergütungsstruktur in der Lebensversicherung.

Im Leitantrag des Präsidiums zur Jahreshauptversammlung 2018 wurde auch die Evaluierung des LVRG in den Fokus gerückt. Der BVK ist der Auffassung, dass bereits jetzt das Lebensversicherungsreformgesetz seine Wirkung bei der

Versicherungsvermittlung jedenfalls voll entfaltet. Weitere Einschränkungen sind weder geboten noch erforderlich. Der BVK regt vielmehr an, bei den Verwaltungskosten der Versicherungsunternehmen anzusetzen und dort spürbare Kosteneinsparungen zu erzielen. Bei diesen Überlegungen fordert der BVK, dass ein gerechter Interessenausgleich zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern gewährleistet bleibt. Der BVK lehnt einen Eingriff in die Privatautonomie als Ultima Ratio entschieden ab. Insbesondere darf es keine weitere Risikoverlagerung von Versicherungsunternehmen zu Versicherungsvermittlern geben.

Im Hinblick auf die Reduzierung der Abschlussprovisionsätze erklärte der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.: „Die Ergebnisse verschiedener Studien zeigen, dass das in Kraft getretene LVRG bereits greift“, so BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Bei allen Vermittlertypen kam es zu einer deutlichen Absenkung der Provisionen und zu einer Verlagerung hin zu laufender Vergütung, bei gleichzeitiger Erhöhung der Stornohaftung. In diesen schmerzhaften Einkommenseinbußen für unseren Berufsstand zeigt sich, dass das Ziel des LVRG erreicht worden ist. Eine weitere Belastung darf es – auch nicht im Rahmen einer anstehenden Evaluierung – nicht mehr geben.“ Vielmehr fordert der BVK eine Kompensation für die entgangenen Einnahmen. „Wir haben sozialpolitisch verantwortungsvoll gehandelt, um die Lebensversicherung als ein wichtiges und populäres Altersvorsorgeprodukt in Zeiten der Niedrigzinsphase zu stabilisieren“, so BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Jetzt ist die Politik am Zug, die Vermittler für diese spürbaren Einkommensverluste zu entlasten. Eine angemessene Vergütung muss auch in Zukunft sichergestellt sein, um die hohe Beratungsqualität für die Kunden zu gewährleisten.“

Bundesbildungsministerin

Anja Karliczek und

Michael H. Heinz,

BVK-Präsident



Zum Evaluierungsbericht des Bundesministeriums der Finanzen (BMF) über die Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG), insbesondere zur Thematik

„Deckelung von Abschlussprovisionen in der Lebensversicherung“, hat der BVK eine umfassende Stellungnahme abgegeben.



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

**zum Evaluierungsbericht des Bundesministeriums der Finanzen (BMF) über die Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG), insbesondere zur Thematik „Deckelung von Abschlussprovisionen in der Lebensversicherung“**

### I. Vorbemerkung

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) ist Berufsvertretung und Interessenverband der selbständigen Versicherungs- und Bausparkkaufleute in Deutschland. Er ist das berufspolitische Sprachrohr von 40.000 Versicherungs- und Bausparkkaufleuten gegenüber der Öffentlichkeit, den Versicherungsunternehmen und der Politik sowohl in Deutschland als auch in der Europäischen Union. Der Verband fördert die Interessen seiner Mitglieder und nimmt ihre beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange wahr.

### II. Ausgangslage

Die Niedrigzinsphase hat mittel- bis langfristig negative Auswirkungen auf die den Versicherten zugesagten Zinsgarantien. Daher hat die Bundesregierung bereits im Jahr 2011 die sog. „Zinszusatzreserve“ eingeführt und im Jahr 2014 mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) ein Maßnahmenpaket verabschiedet, um Anpassungen an die Niedrigzinsphase vorzunehmen. Dieses Maßnahmenpaket adressiert auch die Senkung von Abschlusskosten bei der Vermittlung von Versicherungen.

Der Finanzausschuss des Deutschen Bundestages hat das Bundesministerium der Finanzen (BMF) gebeten, die Auswirkungen des LVRG zu evaluieren (Stichtag: 1. 1. 2018) und im Laufe des Jahres 2018 zu berichten. Das Bundesministerium der Finanzen hat den Evaluierungsbericht am 25. 6. 2018 an den Finanzausschuss übersandt und am 28. 6. 2018 veröffentlicht.<sup>1</sup> Bestandteil dieses Evaluierungsberichtes sind auch Eckpunkte zu einem Maßnahmenpaket, wie die Regulierung in der Niedrigzinsphase weiter entwickelt werden sollte. Unter anderem zählt zu diesem Maßnahmenpaket die Schaffung eines gesetzlichen Provisionsdeckels im Bereich der Lebens- und Restschuldversicherung, um sog. „Fehlankreize“ entgegenzuwirken und die weitere Senkung der Abschlusskosten zu unterstützen. Es ist geplant, dass die Umsetzung der Maßnahmen im zweiten Halbjahr 2018

angestoßen wird. Über die konkrete Ausgestaltung des Provisionsdeckels, insbesondere mit Blick auf die Angemessenheit der Provisionshöhe sowie fehlende Anreize, hat die Bundesregierung noch keine Entscheidung getroffen (vgl. Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage des Abgeordneten Frank Schäffler u. a. von der Fraktion der FDP; „Provisionsdeckel für Lebensversicherungen“ GZ VII B 4-WK 8000/18/1001 und Dokument 2018/0565764).

### III. Rechtliche Bewertung

Die Deckelung der Provisionen im Bereich der Lebensversicherung stellt einen Eingriff in die durch Artikel 12 Abs. 1 Grundgesetz (GG) geschützte Berufsfreiheit der Versicherungsvermittler dar. Denn das Grundrecht der Berufsfreiheit umschließt auch die Freiheit, das Entgelt für berufliche Leistungen selbst festzulegen oder mit Interessenten auszuhandeln (vgl. hierzu aus der neueren verfassungsrechtlichen Rechtsprechung):

- BVerfG, Beschluss vom 15. 12. 1999, BVerfGE 101, 331 (347), (Berufsbetreuer);
- BVerfG, Beschluss vom 30. 3. 2004, BVerfGE 110, 226 (251), (Strafverteidigerhonorar/ Geldwäsche);
- BVerfG, Beschluss vom 12. 12. 2006, BVerfGE 117, 163 (181), (Erfolgshonorar);
- BVerfG, Beschluss vom 13. 2. 2007, BVerfGE 118 1 (19), (Gebührenbegrenzung bei Streitigkeiten mit besonders hohen Gegenstandswerten);
- BVerfG, Beschluss vom 8. 6. 2010, BVerfGE 126, 112 (139), (Eingliederung privater Leistungserbringer in den öffentlichen Rechnungsdienst).

Es kommt maßgeblich darauf an, ob die Regelung auch und gerade in Ansehung der mit ihr vom Gesetzgeber verfolgten Zielsetzung als verhältnismäßig (geeignet, erforderlich, angemessen) angesehen werden kann.

<sup>1</sup> Fundstelle: [https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/Finanzmarktpolitik/2018-06-28\\_Evaluierungsbericht-zum-Lebensversicherungsreformgesetz.pdf;jsessionid=250861B600AE6BD27EDF87B34E43C757?\\_\\_blob=publicationFile&v=1](https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/Finanzmarktpolitik/2018-06-28_Evaluierungsbericht-zum-Lebensversicherungsreformgesetz.pdf;jsessionid=250861B600AE6BD27EDF87B34E43C757?__blob=publicationFile&v=1)

### 1. Geeignetheit<sup>2</sup>

Ein gesetzlicher Provisionsdeckel in der Lebensversicherung wäre geeignet, wenn bewirkt würde, dass der Abfluss von Vermögen begrenzt wird, das mittel- und langfristig für die Erfüllung der Garantien der Versicherten benötigt wird. Nach unserem Dafürhalten ist eine gesetzliche Provisionsbegrenzung nicht geeignet, die Erfüllung der Garantien der Versicherten sicherzustellen.

- a. Mit fast 90 Mio. bestehenden Verträgen leisten private Lebens- und Rentenversicherungen einen fundamentalen Beitrag zur Alterssicherung der deutschen Bevölkerung. Die immer wieder im Zusammenhang mit einer Deutschlandrente oder einem vereinfachten Riester-Produkt geäußerte Forderung, private Altersvorsorge mit gesetzlichen Obligationen zu erzwingen, weil es angeblich nicht gelänge, diese privatwirtschaftlich zu den Bürgern zu tragen, ist allein damit widerlegt. Im Gegenteil: Mit Blick auf die auf uns zukommenden, zusätzlichen demografischen Lasten sollte die Politik sich gefordert sehen, die private Altersvorsorge noch stärker als bisher zu fördern.
- b. Dass es dieses große Volumen an privater Altersvorsorge gibt, liegt in erster Linie an den über 200.000 Versicherungsvermittlern, die ihre Kunden zur privaten Altersvorsorge beraten, also gemeinsam mit dem Verbraucher den Bedarf ermitteln, bei der Produktauswahl helfen und während der Vertragslaufzeit Service leisten. Die Verbraucher müssen von notwendigem Konsumverzicht zu Gunsten privater Altersvorsorge überzeugt werden. Ohne diese privatwirtschaftlich organisierte Beratungstätigkeit gäbe es keine flächendeckende private Altersvorsorge. Es beweist aber auch, dass die Privatwirtschaft in diesem Segment sehr gut funktioniert. Dies gilt auch für die betriebliche Altersvorsorge, die die Vermittler vor allem in die klein- und mittelständischen Unternehmen hineinbringen. Politische und regulatorische Maßnahmen, die sich negativ auf das verfügbare Beratungsangebot auswirken, haben aufgrund dieses Zusammenhangs eine weitreichende sozialpolitische Komponente. Der gesellschaftspolitisch wichtige Aspekt der Berater und Vermittler für die Gewährleistung einer in der Breite der Bevölkerung auskömmlichen Altersvorsorge wird allzu oft ausgeblendet.
- c. Anders als zum Beispiel in den Niederlanden, wo die Gesamtrente der Bürger durch gesetzliche Rente und obligatorische Betriebsrente über 70 % des letzten Nettoeinkommens erreicht, müssen die Menschen in Deutschland zusätzlich privat vorsorgen, wenn sie sich ihren Lebensstandard im Alter erhalten wollen.

Die Politik müsste also ein sehr großes Interesse daran haben, den Berufsstand derjenigen, die für die Verbreitung der privaten (und betrieblichen) Altersvorsorge verantwortlich und zuständig sind, zu fördern. Ein Provisionsdeckel und die zahlreichen in der Vergangenheit schon erfolgten regulatorischen Eingriffe bewirken das Gegenteil.

- d. Beratung soll auf hohem fachlichem Niveau erfolgen. Verschiedene regulatorische Maßnahmen seit 2007 haben hierzu positiv beigetragen. Qualifizierte Beratung hat aber ihren Preis. Vermittler werden und können deshalb Beratung nur dann anbieten, wenn diese kostendeckend vergütet wird. Als Vergütungsform hat sich dabei in Deutschland über Jahrzehnte die Provision durchgesetzt. Die Beratung durch angestellte Vermittler wurde weitgehend abgebaut, da sie sich als ineffizient und zu teuer erwiesen hat. Das Internet kann die persönliche Beratung nicht ersetzen, da Altersvorsorge immer individuell, komplex und anspruchsvoll ist. Die Honorarberatung hat sich in Deutschland nicht durchsetzen können, weil die Verbraucher nicht bereit sind, die erforderlichen Honorare zu bezahlen.
- e. Auch andere Vergütungsformen für Vermittlung und Beratung bergen für den Verbraucher Risiken. Im Internet bezahlt der Verbraucher im Zweifel mit den von ihm zur Verfügung gestellten Informationen und den damit verbundenen Risiken. Bei der Honorarberatung besteht das Risiko, dass überzogene Zeitaufwendungen und überhöhte Honorarsätze in Rechnung gestellt werden. Auch gibt es hier keine Ansprüche auf Rückzahlung des Honorars bei vorzeitiger Kündigung eines Vertrages, und zusätzlich zum Honorar bei Abschluss fakturiert der Honorarberater auch bei allen Serviceleistungen während der Vertragslaufzeit. Die immer wieder im Kontext einer Provisionsdeckelung zu findende Behauptung, allein die Provisionsberatung begründe Interessenskonflikte, ist demnach einseitig, stark verkürzt und falsch.
- f. Im Provisionssystem gibt es durchaus etablierte, wirkungsvolle Mechanismen, die provisionsinduziertes „miss-selling“ und Interessenskonflikte vermeiden. So muss der Vermittler beispielsweise die Provision anteilig zurückzahlen, wenn der Vertrag frühzeitig (in der Regel während der ersten 5 Jahre nach Abschluss) gekündigt wird. Darüber hinaus nutzen längst nahezu alle Lebensversicherer Qualitätskriterien, wie z. B. die Stornoquote, Weiterbildungsmaßnahmen, Agenturvertragsdauer etc., für eine kundenorientierte Verhaltenssteuerung im Vertrieb.
- g. Ein Provisionsdeckel vermeidet „miss-selling“ nicht, sondern könnte dieses sogar noch fördern. Denn die Beratungsqualität der Vermittler wird zurückgehen, wenn deren Einnahmen beschnitten werden und infolge dessen Investitionen in die Aus- und Weiterbildung unterbleiben oder der Umfang und die Intensität der

<sup>2</sup> vgl. dazu auch Lach, 20 Argumente für die Notwendigkeit auskömmlicher Provisionen, Zeitschrift für Versicherungswesen 17/2018, S. 504 ff.

Beratung zurückgenommen werden. Ein Provisionsdeckel widerspricht demnach allen bisherigen Maßnahmen zum Verbraucherschutz und zur Verbesserung der Qualität in der Beratung.

- h. Den Löwenanteil an den Gesamtkosten im Produkt nehmen die Verwaltungskosten des Versicherers ein. Die Auswirkung eines Provisionsdeckels auf die Rendite von Altersvorsorgeverträgen wird oft überschätzt. Zum einen ändert sich die Situation bei den bestehenden rund 90 Millionen Verträgen überhaupt nicht, da ein Provisionsdeckel ausschließlich im Neugeschäft Anwendung findet. Und selbst wenn bei letzterem die Abschlussprovisionen um 1,5 Prozentpunkte reduziert werden, wenn es im Gegenzug keine Erhöhung von laufenden Vergütungen gibt und wenn die Versicherer die reduzierten Abschlussprovisionen komplett in Form von reduzierten Abschlusskosten an die Kunden weitergeben, führt der hierdurch gestiegene Sparbeitrag nur zu einer sehr geringen Erhöhung der Rendite. Deren Umfang hängt viel mehr von der Laufzeit des Altersvorsorgeproduktes und der Rendite der Kapitalanlagen ab und liegt bei typischen Altersvorsorgeprodukten lediglich zwischen 0,1 % und 0,2 %. Die Kapitalanlagen sind der maßgebliche Renditehebel. Und bei Verträgen mit staatlicher Förderung, wie z.B. der Riester-Rente, ist die renditeerhöhende Wirkung, die aus der staatlichen Förderung resultiert oftmals um ein Vielfaches höher. Es wäre deshalb in diesem Punkt viel mehr erreicht, wenn nicht mehr nur ein Drittel aller Riester-Sparer, sondern alle die volle Zulage erhielten. Eine Vereinfachung der Förderbedingungen und des Zulagenverfahrens hätte also viel größere Wirkung. Darüber hinaus muss sich private Altersvorsorge auch für die Verbraucher noch mehr

lohnen. Wir würden es begrüßen, wenn noch mehr als bereits im BRSG als ersten Schritt eingeführt auf eine Anrechnung bei der Grundsicherung verzichtet werden würde.

- i. Die Vermittlerzahlen in Deutschland sind mit Blick auf die Erosion der Erträge sowie durch den Druck aus Digitalisierung, FinTechs, Demografie, Regulierung und Komplexität seit Jahren stark rückläufig. So hat allein im ersten Quartal 2018 die Anzahl der Versicherungsvermittler um rund 7.000 abgenommen. Weitere Einnahmehinbußen durch einen Provisionsdeckel würden hier wie ein „Brandbeschleuniger“ wirken und zu einer weiteren Verknappung des Angebotes an Altersvorsorgeberatung führen. Die Politik sollte sich im Klaren darüber sein, dass ohne Beratung die private Altersvorsorge signifikant zurückgehen wird. Gleiche Auswirkungen hätten wir z. B. auch bei weiteren wichtigen Themen wie dem Ausbau der privaten Pflegevorsorge.

Selbst wenn man von einer relativ starken Senkung der Abschlussprovisionen ausgeht und dabei annimmt, dass eine Senkung der Abschlusskosten in exakt gleicher Höhe erfolgt, und dass es in diesem Zusammenhang zu keiner Erhöhung der Bestandsprovision kommt, würde das nur eine relativ geringe Erhöhung der Renditen von Altersvorsorgeprodukten bewirken.

Eine stärkere Nutzung von Kapitalmarktchancen bietet hingegen langfristig ein deutlich höheres Renditepotenzial. Dies kann aber im derzeitigen Zinsumfeld nur erreicht werden, wenn man sich auf diejenigen Garantien beschränkt, die der jeweilige Verbraucher auch tatsächlich benötigt.



*Fabian Reichelt, stellvertretender Leiter der Abteilung Grundsatz – Politik, Bildung des BAP, Johannes Vogel MdB – Sprecher für Arbeitsmarkt- und Rentenpolitik der FDP-Bundestagsfraktion, Dr. Christian Pfenninger, Vorstandsreferent von VOTUM, Udo Hansen, Präsident des BDL, BDWi-Bundesgeschäftsführer Ralf-Michael Löttgen, Axel Schnell, Leiter der Bundesgeschäftsstelle des bpa, Dr. Wolfgang Eichele, BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied (v.l.)*

Zu viele bzw. zu hohe Garantien sind nicht notwendig, genauso wie zu wenige bzw. zu geringe Garantien, denn Sicherheit ist nicht dasselbe wie Garantie. Dieser Zusammenhang ist allerdings komplex und kann den meisten Verbrauchern nur von einem kompetenten Berater erläutert werden. Ziel einer guten Beratung muss dabei sein, dass die Chancen und Risiken des Produkts zur Risikoneigung und Risikotragfähigkeit des Kunden passen. Der positive (oder auch negative) Effekt auf die Rendite eines Altersvorsorgeprodukts, der daraus resultiert, dass bei diesen Fragen richtige (oder auch falsche) Entscheidungen getroffen werden, ist deutlich höher als der Effekt, der mit Kostenreduzierung erzielbar ist (vgl. Gutachten „Regulierung von Provisionsen – Ziele, Risiken und Nebenwirkungen provisionsbegrenzender Regulierung“ von Jochen Ruß, Jörg Schiller und Andreas Seyboth, Juli 2018, S. 6, 7).

Aus den oben genannten Argumenten zur Notwendigkeit einer guten Beratung (vgl. insbesondere d., e., g.) ergibt sich in diesem Zusammenhang, dass ein gesetzlicher Provisionsdeckel negative Auswirkungen auf die Beratung haben wird, diese aber notwendig ist, um die richtigen Garantien für den Verbraucher sicherzustellen. Deshalb erscheint schon zweifelhaft, ob der gesetzliche Provisionsdeckel in der Lebensversicherung überhaupt geeignet ist, die Erfüllung der Garantien der Versicherten sicherzustellen, insbesondere dann, wenn es sich mangels qualifizierter Beratung um zu viele oder zu hohe Garantien handelt. Ein Ende der Niedrigzinsphase würde ebenfalls positive Auswirkungen haben.

## 2. Erforderlichkeit<sup>3</sup>

Der gesetzliche Provisionsdeckel in der Lebensversicherung wäre erforderlich, wenn kein milderes Mittel gleicher Eignung zur Verfügung steht.

Die gesetzliche Provisionsbegrenzung ist nicht erforderlich, da bereits mildere Mittel mit gleicher Eignung zur Verfügung stehen.

- a. Die Anzahl der Beschwerden über Vermittler bei der BaFin und bei den Ombudsstellen ist auf sehr niedrigem Niveau und seit Jahren rückläufig. Systematische Missstände, die ein politisches Handeln von der Tragweite eines Provisionsdeckels notwendig machen könnten, existieren also nicht. Beschwerden als Indikator für „miss-selling“ und Unzufriedenheit der Kunden sind absolute Einzelfälle, insbesondere liegt kein Marktversagen vor.

- b. Die Höhe der Abschlussprovisionen unterliegt bereits einer (indirekten) Begrenzung, die mit dem Lebensversicherungsreformgesetz weiter verschärft wurde. So wurde mit dem LVRG der Höchstzillmersatz von 40 auf 25 % deutlich abgesenkt. Darüber hinausgehende Provisionen können seither nicht mehr aus den in den ersten Vertragsjahren einkalkulierten Abschlusskosten finanziert werden, sondern müssen über längere Zeiträume vorfinanziert und aus anderen Ertragsquellen beglichen werden. Die Vorfinanzierung belastet zudem unmittelbar den Ertrag des Versicherers.
- c. Die Deckelung der Abschlussprovisionen ist ordnungspolitisch ein Eingriff in die Vertragsfreiheit und die Preisgestaltung zwischen Versicherern und Vermittlern. Es gibt keine hinreichende Anzahl von Missständen, die einen solchen gravierenden, gegen alle Regeln der Marktwirtschaft verstoßenden Eingriff von Seiten der Politik rechtfertigen, zumal die BaFin im Rahmen der Missstandsaufsicht in Einzelfällen eine unmittelbare Durchgriffsmöglichkeit auf die Versicherer hat. Mit Ausnahme der Riester- und der Rürup-Rente handelt es sich bei privaten Lebens- und Rentenversicherungen auch nicht um signifikant staatlich geförderte Produkte, was eventuell noch Vorgaben rechtfertigen könnte.
- d. Die fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung ist vom Niedrigzins je nach Fondstypus gar nicht oder weit weniger betroffen bzw. hat in den letzten Jahren aufgrund der damit verbundenen Kurssteigerungen sogar massiv profitiert. Warum wird diese Form der Lebens- und Rentenversicherung oder auch die Biometrieprodukte nicht ausgeklammert, wenn es um einen Provisionsdeckel geht, der mit dem Niedrigzinsniveau begründet wird? Dafür spricht auch, dass fondsgebundene Produkte mehr Beratung erfordern und deshalb für den Vermittler kostenintensiver sind, da der Kunde zusätzlich mit der Funktionsweise vom Investmentfonds vertraut gemacht werden muss und die Fondsanlagen während der Vertragslaufzeit regelmäßig überprüft werden müssen.

Die kalkulierten Abschlusskosten sind deshalb durch das LVRG – nach Angaben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft – branchenweit um 20 % zurückgegangen. Das LVRG wurde also von der Branche in diesem Punkt vollständig umgesetzt. Dies hat sich auch auf die Vergütungen an Vermittler ausgewirkt, die branchenweit insgesamt um 5 % zurückgegangen sind. Der Rückgang bei den Abschlussprovisionen liegt bei 12,9 %. Eine Umfrage des Branchenmagazins procontra Online kommt zu dem Ergebnis, dass 40 von 68 LV-Anbietern ihre Abschlusskostenquote senken konnten.<sup>4</sup>

Die positive Wirkung des LVRG wurde diesbezüglich im Bericht ausdrücklich erwähnt (vgl. z. B. Zusammenfassung iii;

<sup>3</sup> vgl. Lach, a.a.O.

<sup>4</sup> aus procontra LV-Check 2018 [www.lv-check.net](http://www.lv-check.net)

2.14. Kostensenkungen S. 12, 14). Zum jetzigen Zeitpunkt als Ultima Ratio eine gesetzliche Vergütungsbegrenzung einzuführen, ist deswegen nicht erforderlich, da das LVRG I Wirkung entfaltet und es nunmehr Zeit für eine Konsolidierung im Markt bedarf. Im Übrigen wäre eine undifferenzierte Begrenzung der Vergütung auf LV-Produkte aus den unter d. genannten Gründen nicht erforderlich.

### 3. Angemessenheit<sup>5</sup>

Der gesetzliche Provisionsdeckel in der Lebensversicherung wäre angemessen, wenn die Nachteile, die mit der Maßnahme verbunden sind, nicht völlig außer Verhältnis zu den Vorteilen stehen, die sie bewirkt.

- a. Der Niedrigzins ist politisch begründet. Die EZB hält die Leitzinsen so niedrig, weil eine Erhöhung mit der Gefahr einer Überschuldung der südeuropäischen Länder und einer Destabilisierung des Euros und der Europäischen Union verbunden wäre. Es waren auch nicht die nahezu ausnahmslos konservativen Kapitalanlagen in Lebensversicherungen, die die Finanzkrise ausgelöst haben. Warum sollen die Vermittler mit ihrem Einkommen für eine europa- und finanzmarktpolitisch begründete Konstellation haften? Wäre es nicht (sach-)gerechter, wenn die politisch begründeten Zinsverluste der Bürger auch politisch kompensiert werden, z. B. durch noch weitergehende staatliche Förderung privater Altersvorsorge?
- b. Mit einem Provisionsdeckel würde die Politik deshalb auch unmittelbare (kontraktive) Industriepolitik betreiben, indem sie einen zusätzlichen Beitrag zum Verlust von Arbeits- und Ausbildungsplätzen bei Vermittlern leistet.

Es ist bedenklich, wenn ein Wirtschaftssektor, der sich ohnehin in einer anspruchsvollen Umbruchphase befindet, von der Politik zusätzlich geschwächt wird.

- c. Ein Provisionsdeckel wäre deshalb auch ein Mittelstandsvernichtungsprogramm. Denn die über 200.000 Vermittler in Deutschland sind Gewerbetreibende, die als Unternehmer und Selbständige tätig sind. An diesen Kleinbetrieben hängen mehrere Hunderttausend sozialversicherungspflichtige Arbeits- und Ausbildungsplätze.
- d. Ein Provisionsdeckel wäre auch ein gravierender Eingriff in den Wettbewerb innerhalb der Finanzbranche. Denn private Lebens- und Rentenversicherungen stehen mit Blick auf die Altersvorsorge zum Beispiel im Wettbewerb mit dem Wertpapiersparen, dem Bausparen oder mit Immobilien. Alle diese Formen der Altersvorsorge haben naturgemäß spezifische Abschlusskosten. Eine ausschließliche Regulierung der Höhe der Abschlussprovisionen in der Lebens- und Rentenversicherung würde

diese deshalb – politisch gesetzt – einseitig benachteiligen.

- e. Wettbewerbseffekte gäbe es auch innerhalb des Marktes für Beratungs- und Vermittlungsleistungen. Honorarberater sind völlig frei in der Ausgestaltung des Honorars. Versicherer mit angestellten Vermittlern würden stark profitieren, da sie vom Provisionsdeckel nicht betroffen wären. In den letzten Jahrzehnten haben aber nahezu alle Lebensversicherer den angestellten Außendienst abgebaut, da dieser am Ende für den Kunden am teuersten ist. Vermittler, die über die reine Beratungs- und Vermittlungstätigkeit hinaus vom Versicherer Dienstleistungen übernehmen (z. B. Ausbildung von Untervermittlern, Provisionsabrechnung usw.) benötigen hierfür zusätzliche Provisionen zur Deckung der damit verbundenen Kosten. Ein einheitlicher Provisionsdeckel würde solche Geschäftsmodelle zerstören und die provisionsbasierte Beratung im Vergleich zu anderen Vergütungsmodellen diskriminieren.
- f. Die vom Verbraucher zu tragenden Abschlusskosten für Immobilien belaufen sich mit Maklergebühr, Grunderwerbssteuer, Notarkosten, Grundbuchgebühren und Kosten für die Einrichtung einer Finanzierung auf bis zu 150 % – und das in meisten Fällen bezogen auf eine sehr viel höhere Basis. Hinzu kommt, dass diese hohen finanziellen Belastungen unmittelbar beim Erwerb der Immobilie fällig werden. Beim Abschluss einer privaten Lebens- oder Rentenversicherung werden die deutlich darunterliegenden Abschlussprovisionen hingegen in kleinen Raten über die Laufzeit des Vertrages mit den meist monatlichen Prämienzahlungen gegenfinanziert. Es entsteht also praktisch keine zusätzliche Liquiditätsbelastung beim Verbraucher.

Nach alledem bleibt festzuhalten, dass eine gesetzliche Provisionsbegrenzung der Lebensversicherung als Ultima Ratio negative Auswirkungen nicht nur auf den gesamten Finanz- und Versicherungsmarkt haben wird, sondern dazu auch schädlich für den Standort Deutschland wäre, da in erheblichem Ausmaß Existenzen sowohl auf Arbeitgeber- als auch auf Arbeitnehmerseite gefährdet wären. Damit stehen die Nachteile eines Provisionsdeckels im krassen Widerspruch zu den denkbaren Vorteilen.

### IV. Schlussfolgerung

Eine gesetzliche Provisionsbegrenzung ist unverhältnismäßig und somit verfassungswidrig. Klage gegen einen gesetzlichen Provisionsdeckel wäre geboten.

<sup>5</sup> vgl. Lach, a. a. O.

## V. BVK-Positionen

### 1. Abschlusskosten sind nicht gleich Abschlussprovisionen

Es wird oft übersehen, dass der Begriff Abschlusskosten nicht mit Abschlussprovisionen oder generell Provisionen identisch ist. In den bilanziell ausgewiesenen Abschlusskosten stecken auch die Kosten des Versicherers beispielsweise für die Werbung, Vertriebsorganisation, Antragsprüfung und Policierung.

Wie genau sich die Abschlusskosten zusammensetzen, legen die Lebensversicherer nicht offen. Welchen Anteil darin Provisionen jedenfalls für Exklusivvertreter ausmachen, zeigt dagegen eine aktuelle Untersuchung.

Der Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) hat seine Mitglieder befragt und die durchschnittlichen Provisionsvereinbarungen mit Exklusivvertretern von 23 Versicherungsunternehmen erhoben. Dabei handelt es sich um die nominellen, in den Agenturverträgen genannten Provisionssätze. Im Einzelfall können diese höher oder niedriger ausfallen.

Der durchschnittliche Abschlussprovisionsatz liegt bei 2,68 % der Beitragssumme, was auch anderen empirischen Erhebungen entspricht.

**Tabelle 1: Provisionssätze der Exklusivvertreter**

Mittlere Sätze der Versicherer	Minimalwert	Mittelwert	Maximalwert
Abschlussprovisionsatz	2,00 %	<b>2,68 %</b>	3,50 %
Bestandsprovisionsatz	0,00 %	<b>0,92 %</b>	3,00 %

Quelle: AVV-Provisionsstudie aus dem Oktober 2016

Die Provisionssätze beziehen sich dabei auf die Vermittlung von Einzelversicherungen, wohingegen für Kollektiv- und Gruppenverträge zum Beispiel in der betrieblichen Altersvorsorge deutlich niedrigere Provisionssätze vereinbart werden. Je nach Anteil von Kollektivgeschäften fällt der tatsächlich beim Vertreter ankommende Abschlussprovisionsatz damit noch niedriger aus. Neben der Abschlussprovision werden von 16 der 23 Versicherer Bestandsprovisionen gezahlt, im Mittel knapp 1 %.

Bestandsprovisionen ermöglichen dem Versicherer, bis zur jeweiligen Zahlung der Provision Zinserträge zu erwirtschaften.

Der Einfluss auf die Kennzahl „Abschlusskosten in Relation zur Beitragssumme des Neugeschäfts“ ist deshalb als abgezinster Barwert der künftigen Bestandsprovisionen darzustellen. Als Zinssatz wird hier die durchschnittliche Nettorendite der Lebensversicherer des Jahres 2015 in Höhe von 3,3 % laut Map-Report verwendet. Die Be-

standsprovisionen sind bei einigen befragten Unternehmen gestiegen und die Abschlussprovisionen gesunken.

### 2. Laufzeitfaktoren und andere Regelungen senken effektive Provision

Zudem erhalten Exklusivvertreter oft nicht die volle Abschlussprovision, die anhand der nominalen Sätze zu erwarten wäre. Abhängig von der Laufzeit des Versicherungsvertrags wird vielfach die Beitragssumme als Berechnungsbasis durch Laufzeitfaktoren reduziert. Damit wird im Ergebnis die Abschlussprovision vor allem für kurzlaufende sowie für besonders langlaufende Verträge abgesenkt. Auch hier sind Kürzungen seit der Umsetzung des LVRG festzustellen. Bei acht untersuchten Versicherern wird außerdem eine Stornoreserve von zwischen 3 und 15 % der vertraglichen Abschlussprovision einbehalten. Dies bringt einen Zinsvorteil für den Versicherer, denn der einbehaltene Abschlussprovisionsbetrag wird erst nach Ablauf der Stornohaftungszeit unverzinst ausbezahlt.

Vor diesem Hintergrund liegt die effektive Gesamtbelastung eines Lebensversicherungsvertrags im Einzeltarif mit Abschlusskosten aus Abschluss- und Bestandsprovisionen zusammen je nach Laufzeit des Vertrags zwischen durchschnittlich 2,79 und 3,26 % der Beitragssumme. Allein nur die Abschlussprovision liegt im Mittel über allen abgefragten Laufzeiten und unter Berücksichtigung der oben genannten Minderungen bei 2,50 % der Beitragssumme.

Die hier untersuchten Lebensversicherer weisen allerdings einen durchschnittlichen, bilanziellen Abschlusskostensatz von 5,23 % auf. Das bedeutet, dass nur knapp über die Hälfte der Abschlusskosten durch Abschluss- und Bestandsprovisionen der Exklusivvertreter verursacht werden. Anders ausgedrückt liegt es kaum an den typischen Provisionsvereinbarungen mit Exklusivvertretern, wenn bisher jedenfalls die Abschlusskosten nicht spürbar gesunken sind.

**Tabelle 2: Abschlusskostenbelastung durch Provisionsvereinbarungen der Exklusivvertreter sowie Abschlusskostensätze der untersuchten Versicherer**

Laufzeit	Minimalwert	Mittelwert	Maximalwert
15 Jahre	0,80 %	<b>3,12 %</b>	4,71 %
20 Jahre	2,20 %	<b>3,25 %</b>	4,62 %
25 Jahre	2,20 %	<b>3,26 %</b>	4,54 %
30 Jahre	2,20 %	<b>3,22 %</b>	4,47 %
35 Jahre	1,76 %	<b>3,13 %</b>	4,41 %
40 Jahre	0,57 %	<b>2,79 %</b>	4,35 %
<b>Abschlusskostensatz der Versicherer</b>	<b>3,40 %</b>	<b>5,23 %</b>	<b>7,70 %</b>

Quelle: AVV-Provisionsstudie aus dem Oktober 2016

Ein einseitiger Provisionsdeckel würde daher nicht automatisch die Abschlusskostenbelastung der Lebensversicherungen verändern. Vielmehr müssen die Abschlusskosten der Versicherer selbst sowie die Vereinbarungen mit anderen Vertriebswegen, Großvertrieben und Maklerpools hinterfragt werden. Die Erhebungen des AVV bezogen sich zudem auf die am höchsten provisionierten Einzeltarife. Im Kollektivgeschäft werden in der Regel deutlich geringere Provisionen gezahlt, was die durchschnittliche Vergütung je nach Anteil an Kollektivgeschäft zusätzlich schmälert.

Dass gut gemeint nicht gleich gut gemacht ist, zeigt das Beispiel der privaten Krankenversicherung. Nach Einführung des Provisionsdeckels 2012 ist der Bruttozugang an versicherten Personen drastisch zurückgegangen. Die Abschlusskosten sind aber fast unverändert hoch.

Einen Provisionsdeckel lehnt der BVK aus grundsätzlichen Erwägungen als Eingriff in die Vergütungssysteme der selbständigen Versicherungsvermittler ab. Ein solcher hätte auch kaum Auswirkung auf die Stabilisierung der entsprechenden Versicherungssparte. Der BVK weist alle Pläne scharf zurück, die einen staatlichen Eingriff auf die Vergütungshöhe vornehmen wollen. Eine solche gesetzliche Festlegung würde einer Marktwirtschaft widersprechen, in der sich die Preise für Dienstleistungen nach Angebot und Nachfrage bilden.

Eine Provisionsbegrenzung stellt nach dem Selbstverständnis des BVK einen tiefen und nicht hinnehmbaren Eingriff in die Grundrechte der freien Versicherungsvermittler dar.

3. Unabhängig von diesen verfassungsrechtlichen Gesichtspunkten geben wir darüber hinaus unsere Einschätzung zu vielfach geäußerten Meinungen wieder, die unseres Erachtens so nicht haltbar sind.

a. „Provisionen sind viel zu hoch“<sup>6</sup>

Der tatsächliche Zeitbedarf für eine qualitativ hochwertige Altersvorsorgeberatung wird oft stark unterschätzt. Wenn man beispielsweise die Provision für einen kleinvolumigen Lebensversicherungsvertrag mit dem Beratungs- und Abschlussaufwand vergleicht, ergeben sich oft erstaunlich niedrige Stundensätze, die für einen Berater nicht wirtschaftlich sein können. Eine Beratung in Zusammenhang mit kleinvolumigen Verträgen funktioniert nur deshalb, weil Provisionen auch eine soziale Kompetenz beinhalten: Kleine Verträge werden geringer, große Verträge stärker belastet, so dass ein Vermittler mit einer „Mischkalkulation“ planen kann. Insbesondere die Altersvorsorge von Kleinsparern profitiert also vom Provisionsmodell.

Gerade bei kleinvolumigen Policen zahlen Vermittler letztlich drauf. So kommt ein Vermittler mit einer durchschnittlichen Abschlussquote bei einem Vertrag mit 50,- € Monatsbeitrag und einem durchschnittlichen Zeitaufwand von 7,5 Stunden auf einen Stundensatz von 16,- €, wenn der Vertrag über 15 Jahre läuft und 4 % Abschlussprovision beinhaltet. Bei einem Provisionsdeckel von 2,5 % wären es nur 10,- €.

Die Einbußen zeigen sich noch deutlicher, wenn man Produkte mit höheren Beiträgen nimmt und auch die Laufzeit verlängert: Eine Lebensversicherung mit 30 Jahren Laufzeit und 150,- € Monatsbeitrag bringt einem Vermittler – eine durchschnittliche Erfolgsquote vorausgesetzt – bei einem Zeitaufwand von 7,5 Stunden und dem aktuellen Courtagensatz 95,- €. Nach den Plänen der Regierung wären es künftig nur 59,- €. Daher wären vor allem freie Vermittler von geringeren Vergütungen nachteilig betroffen, da diese höhere Eigenkosten haben als gebundene Versicherungsvertreter. Beide Berechnungen gehen dabei von 0 % Storno aus, was nicht praxismäßig ist, da sich Lebensumstände bei den Verbrauchern schnell ändern können. Z. B. Berufswechsel, Arbeitslosigkeit, Scheidung, Insolvenz oder Ähnliches. Auch in diesen Fällen, die die Vermittler nicht zu verantworten haben, müssen die Provisionen nach aktueller Gesetzeslage zurückerstattet werden. Im Übrigen abweichend zu allen anderen Berufen auch nach Eintritt der Berufsunfähigkeit, nach dem Rentenbeginn oder nach dem Tod des Vermittlers. Hier wurde aus Sicht des BVK überreguliert.

b. „Honorarberatung ist eine finanziell bessere Alternative zur Provisionsberatung“

Die Honorarberatung hat fraglos Transparenzvorteile gegenüber der Provision. Finanziell rechnet sie sich aber vor allem für die Kunden mit größeren Verträgen, die im Falle der Honorarberatung nicht mehr zur Subvention kleinerer Verträge beitragen. Und ob Honorarmodelle im Durchschnitt günstiger sind, ist nicht erwiesen. In Großbritannien wurde beispielsweise nach der Einführung eines Provisionsverbots für Investmentprodukte für Privatanleger sogar ein Anstieg der durchschnittlichen Vermittlungskosten verzeichnet. Und aufgrund der fehlenden Zahlungsbereitschaft der Kunden für Honorare wurden insbesondere Vergütungsmodelle etabliert, die sehr ähnlich zu Provisionsmodellen sind, für die Kunden aber nicht alle Vorteile des Provisionsmodells erhalten konnten.

<sup>6</sup> aus: „Regulierung von Provisionen – Ziele, Risiken und Nebenwirkungen provisionsbegrenzender Regulierung“ von Jochen Ruß, Jörg Schiller und Andreas Seyboth

- c. „Ein Provisionsdeckel oder ein Provisionsverbot verbessert die Leistungen meiner Altersvorsorge“  
Jede Regulierung der Provision beeinflusst nur die neu abzuschließenden Verträge. Der gesamte Bestand der Altersvorsorge – ob in der Lebensversicherung, in Bankprodukten oder in betrieblichen Versorgungseinrichtungen – leidet unter der Niedrigzinspolitik und bleibt von einer Provisionsregelung zwangsläufig unberührt. Auch die Überschussbeteiligung in der Lebensversicherung wird kaum von der Provisionshöhe beeinflusst. Und wie bereits erwähnt, ist die Bedeutung der Kapitalanlageperformance für die individuelle Leistung eines Altersvorsorgevertrages weitaus größer als die der Abschlussprovision.
- d. „Ein Provisionsdeckel oder ein Provisionsverbot kann einen Beitrag zur Vermeidung von Altersarmut leisten“  
Eine starke Regulierung des etablierten Provisionsmodells birgt das Risiko einer sogenannten Beratungslücke, wie man sie in anderen Märkten beobachten kann: Verbraucher, die eher geringe Summen anlegen möchten, erhalten keine adäquate Beratung mehr, weil eine Beratung dieser Kunden nicht mehr wirtschaftlich möglich ist oder die Verbraucher nicht bereit oder in der Lage sind, übliche Honorare zu bezahlen. Diese Beratungslücke wirkt negativ auf das auch politisch angestrebte Versorgungsniveau.
- e. Altersvorsorge ist ferner ein oft sehr langfristiger Sparprozess. Auch wenn die Summe aller Abschlussaufwendungen in der Lebensversicherung auf den ersten Blick groß erscheinen mag, so ist die Bedeutung dieser Kosten für das Versorgungsniveau insgesamt gering. Sehr viel wichtiger ist die langfristige Performance

der Kapitalanlage – gerade in dem von der Politik gewollten Niedrigzinsumfeld. Um Kapitalmarktchancen angemessen (d. h. insbesondere passend zur individuellen Risikoeignung und Risikotragfähigkeit) zu nutzen, ist aber oft eine Beratung erforderlich. Führen gesparte Beratungskosten zu reduzierter Performance, überwiegt der Schaden den Nutzen.

#### VI. Fazit

Der BVK appelliert nachhaltig an die Bundesregierung, die mittelständisch geprägten Versicherungsvermittler nicht ohne Not über Gebühr zu belasten. Ohne die qualifizierte Beratung der Versicherungsvermittler wird die deutsche Politik nicht die von ihr selbst gesteckten Ziele einer Verbesserung der privaten Vorsorge erreichen, denn es sind die Vermittler als ehrbare Versicherungskaufleute, die mit hoher Fachkompetenz die Mitbürgerinnen und Mitbürger von der Notwendigkeit des Konsumverzichts für eine privatfinanzierte Altersvorsorge und Pflegevorsorge überzeugen. Als tragender Pfeiler unseres Sozialstaates erfüllen die Versicherungsvermittler eine unverzichtbare sozial- und gesellschaftspolitische Aufgabe.

Diesem Umstand muss Rechnung getragen werden, und es müssen Rahmenbedingungen geschaffen werden, die den Vermittlern als mittelständischen Unternehmen mit Angestellten den nötigen Freiraum geben, um wirtschaftlich und kostendeckend arbeiten zu können. Eine einseitige Risikoverlagerung auf die Vermittlerschaft ist daher abzulehnen.

Bonn, den 14. 9. 2018

Bundesverband  
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Volkmar Klein, MdB,  
und Michael H. Heinz,  
BVK-Präsident



❖ **VERSICHERUNGSVERMITTLUNGSVERORDNUNG (VERSVERMV)**

Am 23. 11. 2018 verabschiedete der Bundesrat die Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV), so dass die Verordnung nunmehr am Tag ihrer Verkündung in Kraft treten konnte. Im Zuge des Gesetzgebungsprozesses

haben sowohl das zuständige Bundeswirtschaftsministerium als auch das Bundeskabinett die Anregung des BVK, die er in seinen Stellungnahmen dargestellt hat, aufgegriffen.



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

**zum Entwurf der Verordnung zur Umsetzung der Richtlinie EU 2016/97 des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb in der Fassung vom 27. 6. 2018**

**Vorbemerkung:**

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der für mehr als 40.000 Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler und Bausparkaufleute spricht, begrüßt grundsätzlich den Kabinettsentwurf der Versicherungsvermittlungsverordnung.

Die vorliegende Stellungnahme nimmt Bezug auf die Stellungnahme des BVK zum Entwurf des Ministeriums für Wirtschaft und Energie zur Verordnung vom 21. November 2017, die wir als Anlage beifügen. Soweit die dort vorgetragenen Gesichtspunkte durch die Neufassung des Bundeskabinetts keine Änderungen erfahren haben, bleiben unsere Bedenken selbstverständlich weiterhin bestehen. Um Wiederholungen zu vermeiden, werden diese daher nicht erneut vorgetragen. Wir nehmen nur zu den neuen Gesichtspunkten im Kabinettsentwurf wie folgt Stellung:

1.

**§ 2 Sachkundeprüfung, Abs. 3**

*„Personen, die seit dem 31. August 2000 selbständig oder unselbständig ununterbrochen als Versicherungsvermittler oder als Versicherungsberater tätig sind, bedürfen keiner Sachkundeprüfung. Personen, die vor dem 1. Januar 2009 eine Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 oder nach § 34 e Abs. 1 der Gewerbeordnung in der zu dem vorstehend genannten Zeitpunkt geltenden Fassung beantragt haben, bedürfen auch im Falle einer nach der Antragstellung eingetretenen Unterbrechung ihrer Tätigkeit als Versicherungsvermittler oder Versicherungsberater keiner Sachkundeprüfung.“*

Der BVK begrüßt diese sogenannte „Alte-Hasen-Regelung“ in Abs. 3 Satz 2, die nunmehr neu eingeführt wurde. Diesen Bestandsschutzgedanken halten wir für Personen, die vor

diesem Datum bereits selbständig oder unselbständig ununterbrochen tätig waren, vor dem Hintergrund ihrer weiteren beruflichen Tätigkeit für äußerst wichtig. Sie ergibt sich auch folgerichtig aus § 1 Abs. 4 der Versicherungsvermittlungsverordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 15. Mai 2007, wonach Personen, die seit dem 31. August 2000 selbständig oder unselbständig ununterbrochen als Versicherungsvermittler tätig waren, keiner Sachkundeprüfung bedürfen, wenn sie bis zum 1. Januar 2009 eine Erlaubnis beantragen.

2.

**§ 5 Gleichstellung anderer Berufsqualifikationen, Abs. 1**

*„Folgende Berufsqualifikationen und deren Vorläufer sind der Sachkundeprüfung gleichgestellt:*

1. Eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung...
2. Ein Abschlusszeugnis...

*wenn zusätzlich eine mindestens einjährige Berufserfahrung im Bereich der Versicherungsvermittlung oder der Versicherungsberatung nachgewiesen wird.“*

Die neu eingeführte mindestens einjährige Berufserfahrung neben den in Abs. 1 Nr. 2 a aufgeführten Studienabschlüssen begrüßen wir grundsätzlich.

3.

**§ 7 Weiterbildung, Abs. 1**

*„Durch die Weiterbildung erbringen die nach § 34 d Abs. 9 Satz 2 der Gewerbeordnung zur Weiterbildung Verpflichteten den Nachweis, dass sie ihre berufliche Handlungsfähigkeit*

erhalten, anpassen oder erweitern. Die Weiterbildung muss dabei mindestens den Anforderungen der ausgeübten Tätigkeiten des zur Weiterbildung Verpflichteten entsprechen und die Aufrechterhaltung seiner Fachkompetenz und seiner personalen Kompetenz gewährleisten. Die Weiterbildung kann in Präsenzform, im Selbststudium, durch betriebsinterne Maßnahmen des Gewerbetreibenden oder in einer anderen geeigneten Form durchgeführt werden. Bei Weiterbildungsmaßnahmen im Selbststudium ist eine nachweisbare Lernerfolgskontrolle durch den Anbieter der Weiterbildung erforderlich. Der Anbieter muss sicherstellen, dass der Weiterbildungsmaßnahme eine Planung zugrunde liegt, sie systematisch organisiert ist und die Qualifikation derjenigen, die die Weiterbildung durchführen, gewährleistet wird. Die Anforderungen an die Qualität der Weiterbildungsmaßnahmen bestimmen sich nach Anlage 3. Der Erwerb einer der in § 5 aufgeführten Berufsqualifikationen gilt als Weiterbildung.“

Der BVK begrüßt die inhaltlichen Änderungen des § 7 Abs. 1, wonach die Lernerfolgskontrolle bei der obligatorischen Weiterbildung nur noch für den Bereich des Selbststudiums erforderlich ist.

Wir hatten in der Vergangenheit betont, dass im Rahmen einer Präsenzveranstaltung Lernerfolgskontrollen zum Teil schwer umsetzbar und eher nicht möglich sind. Allein unter dem Gesichtspunkt der längeren Dauer einer solchen Veranstaltung würde ein zusätzlicher Lernkontrollaufwand mit erheblichem Aufwand verbunden sein und die zur Weiterbildung Verpflichteten könnten sich mit einem Aufwand konfrontiert sehen, der in keinem Verhältnis zur Weiterbildungsmaßnahme selbst steht. Wir halten es nur für schwer durchsetzbar, und mit dem Gedanken einer effizienten Weiterbildung für nicht vereinbar, und haben deshalb für eine praxisnahe Lösung plädiert.

Des Weiteren begrüßen wir die Klärung hinsichtlich der Weiterbildungsmaßnahme. Dieser muss nunmehr eine Planung zugrunde liegen, die systematisch organisiert ist, und die Qualifikation derjenigen, die Weiterbildung durchführen, gewährleistet. Damit ist der Anbieter der Weiterbildung verantwortlich für die Einhaltung dieser Anforderungen. Besprechungen oder spontane Treffen können damit nicht mehr als Weiterbildungszeit erfasst sein, was wir vor dem Hintergrund einer objektiven Nachweisbarkeit einer effizienten Weiterbildung begrüßen.

Die Streichung der reduzierten Weiterbildung von 12,5 Stunden für das Kalenderjahr 2018 halten wir vor dem Hintergrund, dass die Verordnung voraussichtlich erst Ende 2018 in Kraft treten wird, für praxisnah.

#### § 7 Weiterbildung, Abs. 2

„Die zur Weiterbildung verpflichteten Gewerbetreibenden nach § 34 d Abs. 9 Satz 2 der Gewerbeordnung sind verpflicht-

et, nach Maßgabe des Satzes 2 Nachweise und Unterlagen zu sammeln über Weiterbildungsmaßnahmen, an denen sie und ihre zur Weiterbildung verpflichteten Beschäftigten teilgenommen haben.

Aus den Nachweisen der Unterlagen müssen mindestens ersichtlich sein:

1. Name und Vorname des Gewerbetreibenden und des jeweiligen Beschäftigten,
2. Datum, Umfang, Inhalt und Bezeichnung der Weiterbildungsmaßnahme,
3. Name und Vorname oder Firma sowie Adresse und Kontaktdaten des Weiterbildungsanbieters.

Die Nachweise und Unterlagen sind fünf Jahre auf einem dauerhaften Datenträger vorzuhalten und in den Geschäftsräumen aufzubewahren. Die Aufbewahrungsfrist beginnt mit dem Ende des Kalenderjahres, in dem die Weiterbildungsmaßnahme durchgeführt wurde.“

Der BVK begrüßt die vereinfachte Nachweisform der Weiterbildung. Die Nachweise zur Weiterbildung müssen nun nicht mehr per Erklärung gegenüber der zuständigen IHK spätestens bis zum 31. Januar des Folgejahres nachgewiesen werden. Diese neue Regelung würde den bürokratischen Aufwand erheblich reduzieren, da der Vermittler nur noch auf aktive Nachfrage der Aufsichtsbehörde die entsprechenden Belege vorlegen muss. Die Archivierungsfrist von fünf Jahren auf einem dauerhaften Datenträger halten wir für praktikabel und zeitgemäß.

#### § 7 Weiterbildung, Abs. 3

„Die zuständige Industrie- und Handelskammer kann anordnen, dass der Gewerbetreibende ihr gegenüber eine unentgeltliche Erklärung mit dem Inhalt nach dem Muster der Anlage 4 über die Erfüllung der Weiterbildungspflicht im vorangegangenen Kalenderjahr durch ihn und seine zur Weiterbildung verpflichteten Beschäftigten abgibt. Die Erklärung kann elektronisch erfolgen.“

Durch diese Formulierung erfolgt eine erhebliche Entlastung der Industrie- und Handelskammern und zugleich weniger Bürokratie für alle Versicherungsvermittler. Dies begrüßen wir ausdrücklich. Auch erfolgt damit eine Anpassung an die entsprechende Regelung in § 15 b Abs. 3 der Makler- und Bauträgerverordnung.

Kritisch bewerten wir jedoch die gestrichene Stichtagsregelung zum 30. September des jeweiligen Jahres bezüglich des Umfangs der Weiterbildung. Nur wer im gesamten Kalenderjahr nunmehr keine weiterbildungspflichtige Tätigkeit ausgeübt hat, unterliegt nicht mehr der Weiterbildungspflicht. Dies bedeutet, dass Personen, die z. B. im November noch eine Tätigkeit beginnen, die weiterbildungspflichtig ist, diese für das jeweilige Kalenderjahr in vollem

Umfang nachweisen müssen. Ausnahmen und Befreiungen von der Weiterbildungspflicht sind nicht vorgesehen. Dies könnte nach Auffassung des BVK zu unverhältnismäßigen Belastungen führen.

4.

**§ 8 Angaben zur Speicherung im Vermittlerregister**

*„Im Vermittlerregister nach § 11 a der Gewerbeordnung werden folgende Angaben zu den Eintragungspflichtigen gespeichert:*

- 9. der Name und Vorname der vom Eintragungspflichtigen beschäftigten Personen, die für die Vermittlung oder Beratung in leitender Position verantwortlich sind,*
- 10. die Geburtsdaten der nach Nummer 9 eingetragenen Personen.“*

Durch diese neu hinzugefügten Nummern 9 und 10 werden auch die für die Vermittlung und Beratung in leitender Position Verantwortlichen in das Register eingetragen. Dieses führt unseres Erachtens nach zu einer Überlastung des Registers, wenngleich nicht alle Angestellten erfasst sind, sondern nur die in leitender Position.

5.

**§ 16 Einzelheiten der Mitteilung, Abs. 4**

*„Handelt es sich um einen telefonischen Kontakt, ist die Mitteilung dem Versicherungsnehmer nach Absatz 1 oder Absatz 2 unmittelbar nach dem ersten Geschäftskontakt zu erteilen.“*

Mit dieser neuen Formulierung wird die Mitteilungspflicht konkretisiert und im zeitlichen Ablauf vorverlegt. Reichte nach § 16 Abs. 4 in der Fassung des Referentenentwurfes noch die Mitteilung unmittelbar nach Abschluss des Versicherungsvertrages aus, so muss jetzt nach § 16 Abs. 4 in der Fassung des Kabinettsentwurfes diese unmittelbar nach dem ersten Geschäftskontakt erteilt werden. Damit setzt diese Vorschrift Artikel 23 der Richtlinie um, der die Art und Weise der Information des Versicherungsnehmers regelt und entspricht § 6 a des Versicherungsvertragsgesetzes. Mit dieser Klarstellung sehen wir unseren Einwand in unserer Stellungnahme in der Fassung vom 21. November 2017 bestätigt.

6.

**§ 17 Behandlung von Beschwerden**

Wenngleich der Wortlaut gänzlich übernommen wurde, begrüßen wir doch die redaktionelle Klarstellung in der Begründung auf Seite 42, wonach der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit zu wahren ist. Dies bedeutet u. a. auch, dass nur größere Betriebe für die Einrichtung eines Beschwerdemanagementverfahrens in Betracht kommen. Damit sind die meisten Vermittler, die im überwiegenden Maße Kleinbetriebe sind, von der bürokratischen Einführung eines Verfahrens zur Verwaltung von Beschwerden befreit. Dies entspricht dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit, den wir an dieser Stelle außerordentlich begrüßen.

Bonn, den 20. 7. 2018

Bundesverband  
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.



*Dr. Wolfgang Eichele, BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied, Dr. Christian Pfenninger, Vorstandsreferent von VOTUM, Christine Lambrecht MdB – Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesministerium der Finanzen, BDWi-Bundesgeschäftsführer Ralf-Michael Löttgen, Duraid El Obeid, Geschäftsführer von Sprint Tank, Stephan Burger, Justiziar beim BA, Sarah Schmitt, Leiterin des Hauptstadtbüros vom bft (v. l.)*

Strittig war bis zuletzt, wie die gesetzliche Weiterbildungsverpflichtung von 15 Zeitstunden jährlich überprüft werden soll. Hier hat der BVK sich durchgesetzt, so dass die Versicherungsvermittlungsverordnung nunmehr nur noch eine anlassbezogene Kontrolle der Vermittler vorsieht und Lernerfolgskontrollen nur bei den Formaten des Selbstlernens zwingend fordert.

Neben den gesetzlichen Verpflichtungen und Ausgestaltungen zur Weiterbildungsverpflichtung sieht die Versicherungsvermittlungsverordnung aber auch zu einer Regelung zur erweiterten Informationspflicht gemäß § 15 Versicherungsvermittlungsverordnung als auch zum Beschwerdemanagement in den Agenturen sowie zur verpflichtenden Teilnahme am Schlichtungsverfahren vor.

## ❖ § 48 A VAG – VERTRIEBSVERGÜTUNG UND VERMEIDUNG VON INTERESSENKONFLIKTEN

Mit der Neuregelung des § 48 a des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) hat der Gesetzgeber umfassende Vorgaben für die Vereinbarung der Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten gemacht.

Gem. § 48 Abs. 1 Satz 1 VAG darf die Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten nicht mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln, kollidieren. Versicherungsunternehmen dürfen keine Vorkehrungen durch die Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen, durch die Anreize für sie selbst oder Versicherungsvermittler geschaffen werden können, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl sich ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten würde.

Damit hat der nationale Gesetzgeber die Vorgaben der IDD entsprechend umgesetzt.

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat ein überarbeitetes Rundschreiben zum Versicherungsvertrieb vorgelegt, das ebenfalls Ausführungen zum § 48 a VAG enthält. Ausdrücklich betont die BaFin, dass die Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten nicht mit ihrer Pflicht kollidieren dürfe, im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln. Die Vertriebsvergütung dürfe keine Anreize setzen, die einen nicht hinnehmbaren Widerspruch begründen zu der

den Versicherungsunternehmen, Versicherungsvermittlern obliegenden Pflicht zur bestmöglichen Beratung. Ein solcher Anreiz komme nicht nur durch eine Zuwendung unmittelbar an den Versicherungsvermittler, sondern auch durch sonstige wirtschaftliche Vorteile jeglicher Art in Betracht.

Aus Sicht des BVK kann aus § 48 a VAG keine Berechtigung abgeleitet werden, bestehende Provisionsvereinbarungen zu ändern oder Provisionszusagen einseitig zu widerrufen. Soweit Vergütungsvereinbarungen den Anforderungen der IDD nicht genügen, weil z. B. allein die Erreichung bestimmter quantitativer Ziele gefördert wurde, die dem bestmöglichen Kundeninteresse entgegenstehen oder eher schaden könnten, hätte dies zur Folge, dass ggf. Provisionsänderungsklauseln – soweit vorhanden – greifen könnten. In diesem Fall wären dann die Vergütungsvereinbarungen wertausgleichend zu bonifizieren. Eine „Hinwirkungspflicht“ der Versicherer, bei jeder sich bietenden Gelegenheit die Verträge mit Vermittlern an die neuen Vorgaben anzupassen, darf nicht dazu missbraucht werden, gesetzlich nicht notwendige Vertragsänderungen unter dem Deckmantel der neuen Vorgaben umzusetzen.

Die alleinige Gewährung einer Zusatzvergütung z. B. neben einer „Grundprovision“ verstößt nicht schon per se gegen die Vorgaben des § 48 a VAG. Aus Sicht des BVK empfiehlt es sich allerdings, zusätzliche qualitative Elemente zu berücksichtigen und die Gewährung von Zusatzvergütungen



*Ass. Jur. Ulrich Zander,  
zuständiger BVK-Vizepräsident*

*Dr. Frank Baumann,  
Fachanwalt für Versicherungsrecht  
(Kanzlei Wolter Hoppenberg)*



nicht nur an das Erreichen bestimmter quantitativer Ziele, sondern auch von dem Erfüllen bestimmter quantitativer Ziele, die im Interesse des Kunden sind, abhängig zu machen. Hohe Zusatzvergütungen bei Überschreitung bestimmter Schwellenwerte lehnen wir aus grundsätzlichen Erwägungen ab.

## ❖❖❖ **BAFIN-VERMITTLERRUNDSCHREIBEN**

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hatte im Januar 2018 den Entwurf eines Rundschreibens „Hinweise zum Versicherungsvertrieb“ zur öffentlichen Konsultation auf ihrer Internetseite eingestellt. Das Rundschreiben soll das bisher geltende Rundschreiben 10/2014 (VA) ablösen und im Wesentlichen der Umsetzung der neuen, überwiegend ab dem 23. 2. 2018 geltenden Vorschriften des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) zu vertriebsbezogenen Aspekten in der Aufsichtspraxis dienen. Die BaFin möchte mit der Änderung des bisherigen Rundschreibens 10/2014 zu einer einheitlichen Auslegung und Rechtsanwendung der neuen gesetzlichen Vorgaben im Rahmen der Umsetzung der IDD in der Praxis beitragen. Der BVK hatte hierzu eine umfangreiche Stellungnahme im Rahmen des Konsultationsverfahrens (01/2018) abgegeben.

So hat es der BVK ausdrücklich begrüßt, dass, entgegen der ursprünglichen Ankündigung, im Entwurf des Vermittlerrundschreibens kein Vergütungsmodell im Bereich der Lebensversicherung formuliert wurde. Der BVK ist der Auffassung, dass ein wie auch immer geartetes Vergütungsmodell von Seiten der Aufsicht bzw. des Gesetzgebers einen unverhältnismäßigen, ordnungspolitischen Eingriff darstellt und verfassungsrechtlich darüber hinaus äußerst zweifelhaft ist.

Bei der Zusammenarbeit mit gebundenen Vermittlern gem. § 48 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 VAG dürfen Versicherungsunternehmen mit gewerbsmäßig tätigen Vermittlern, die nicht

Der BVK fordert daher von den Versicherungsunternehmen, die gesetzlichen Vorgaben fair und kooperativ mit den Vermittlern zusammen umzusetzen und im Bedarfsfall Vergütungsvereinbarungen wertausgleichend in Abstimmung mit den Vertretervereinigungen anzupassen.

der Erlaubnispflicht unterliegen, nur dann zusammenarbeiten, wenn die Versicherer sicherstellen, dass diese zuverlässig sind, in geordneten Vermögensverhältnissen leben und über die zur Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation verfügen und sich regelmäßig fortbilden. Hinsichtlich der Zuverlässigkeit und der geordneten Vermögensverhältnisse gelten die gewerberechtlichen Grundsätze.

Mit der vorgeschlagenen Änderung werden letztlich die Vorgaben des Artikel 10 Abs. 1–3 und 8 der IDD-Richtlinie umgesetzt. Qualifikationsanforderungen bestehen jetzt auch für Angestellte der Versicherer und maßgeblich am Vertrieb Beteiligte. Die Pflichten sollen hier den Pflichten für Vermittler mit Erlaubnis entsprechen, allerdings im Rahmen einer „angemessenen Qualifikation“.

Der BVK hat im Hinblick auf die angesprochenen Fortbildungsmaßnahmen eine Stellungnahme zum Entwurf der Versicherungsvermittlungsverordnung abgegeben und hier auch im Hinblick auf das Konsultationsverfahren 01/2018 die entsprechenden Anmerkungen platziert.

Das von der BaFin zwischenzeitlich überarbeitete Rundschreiben zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement ist zwischenzeitlich in Kraft getreten (Rundschreiben 11/2018).

Die Stellungnahme des BVK im Rahmen des Konsultationsverfahrens finden Sie nachstehend.



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

## Neues BaFin-Vertriebsrundschreiben „Hinweise zum Versicherungsvertrieb“ vom 15.01.2018 – Konsultation 01/2018

### Vorbemerkung:

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) ist Berufsvertretung und Interessenverband der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Er ist das berufspolitische Sprachrohr von 40.000 Versicherungs- und Bausparkaufleuten gegenüber der Öffentlichkeit, den Versicherungsunternehmen und der Politik sowohl in Deutschland als auch in der Europäischen Union. Der Verband fördert die Interessen seiner Mitglieder und nimmt ihre beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange wahr. Wir bedanken uns für die Möglichkeit der Stellungnahme.

### 1. Präambel

- a. Das vorliegende Rundschreiben soll das bisherige Rundschreiben 10/2014 ablösen und dient im Wesentlichen der Umsetzung der neuen, überwiegend ab dem 23.02.2018 geltenden Vorschriften des VAG zu vertriebsbezogenen Aspekten in der Aufsichtspraxis.

In einem Hinweis zum Anschreiben des Konsultationsverfahrens 01/2018 Hinweise zum Versicherungsvertrieb führt die BaFin aus:

*„Die BaFin prüft gegenwärtig noch, ob im Wege der Auslegung der neuen nationalen und europäischen Regelung ein Vergütungsmodell im Bereich der Lebensversicherung formuliert werden kann, dass – anknüpfend an einen Provisionsrichtwert – dem betroffenen Unternehmen sowie der Aufsicht die rechtssichere Umsetzung der neuen vergütungsrechtlichen Vorgaben erleichtert.“*

Der BVK begrüßt es ausdrücklich, dass, entgegen der ursprünglichen Ankündigung, der Entwurf des Vermittlerrundschreibens kein Vergütungsmodell im Bereich der Lebensversicherung formuliert hat. Der BVK ist der Auffassung, dass ein wie auch immer geartetes Vergütungsmodell von Seiten der Aufsicht bzw. des Gesetzgebers einen unverhältnismäßigen ordnungspolitischen Eingriff darstellt und verfassungsrechtlich darüber hinaus äußerst zweifelhaft ist. Der BVK ist der Auffassung, dass bereits jetzt das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) aus dem Jahre 2015 seine Wirkung bei den Versicherungsvermittlern jedenfalls voll entfaltet. Weitere Einschränkungen sind weder geboten noch erforderlich.

Der BVK regt vielmehr an, bei den Verwaltungskosten der Versicherungsunternehmen anzusetzen und dort spürbare Kosteneinsparungen zu erzielen.

- b. Bei allen Überlegungen fordern wir, dass ein gerechter Interessenausgleich zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern gewährleistet bleibt. Wir lehnen einen Eingriff in die Privatautonomie als ultima ratio entschieden ab. Insbesondere darf es keine weitere Risikoverlagerung von Versicherungsunternehmen zu Versicherungsvermittlern geben. Die Verhältnismäßigkeit muss auf allen Ebenen gewahrt bleiben. Schließlich fordert der BVK schon seit langem, dass der unabhängige und selbständige Versicherungsvermittler als kaufmännischer Unternehmer selbstverständlich eine eigene Registrierung vorzuweisen hat. Insoweit trägt er selbst die unternehmerische Verantwortung mit allen Rechten und Pflichten. Der BVK fordert, dass die Versicherungsvermittler als selbständige und unabhängige Unternehmer eine eigene Berufszulassung und Registrierung haben.

Ansonsten entfällt mit der Kündigung des Vertrags durch das Unternehmen die Berufszulassung, es muss eine eigene Ausbildung u. U. unter Aussetzen der beruflichen Tätigkeit nachgeholt werden und allein die Haftungsübernahme durch das Unternehmen bedeutet noch keinen Regressverzicht gegenüber dem Vermittler und enthält daher auch keinen wirtschaftlichen Vorteil. Vielmehr muss der Vermittler zur eigenen Absicherung einer möglichen Regressforderung des Unternehmens eine eigenständige Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abschließen.

- c. Was die Aufsicht über Versicherungsvermittler angeht, so machen wir uns nach wie vor für die bestehende Option stark. Die Aufsicht über Versicherungsvermittler obliegt den kommunalen Gewerbeämtern und Industrie- und Handelskammern. Die bestehende Aufsicht hat sich bewährt. Die Strukturen sind vorhanden, die die Aufsicht wirtschaftsnah, sachkompetent und unbürokratisch garantieren. Die jetzigen regionalen Einheiten als Ansprechpartner vor Ort entsprechen den Erfordernissen des regionalen mittelständisch geprägten Marktes. Eine zentrale Behörde etwa wäre durch den erforderlichen großen bürokratischen und kostenintensiven Aufwand nicht in der Lage, die große Anzahl der Versicherungskaufleute effizient zu beaufsichtigen.

Angesichts der positiven Erfahrungen seit der Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie im Jahr 2007 begrüßen wir die Selbstverwaltungslösung und wünschen hier eine ausdrückliche bundeseinheitliche Zuständigkeitslösung zugunsten der IHK-Organisation. Die im Koalitionsvertrag von Februar 2018 formulierte Forderung, die BaFin soll die Aufsicht über Finanzanlagenvermittler nach § 34 f GewO übertragen bekommen, lehnen wir ausdrücklich ab.

Dies vorweggeschickt erlauben wir uns folgende Anmerkungen:

## 2. Zielsetzung des Rundschreibens

### Seite 2

Dieses Rundschreiben richtet sich an alle Versicherungsunternehmen und Pensionsfonds, soweit sie dem Anwendungsbereich der §§ 48 bis 51 VAG unterfallen.

Neu eingefügt wurde:

*„Bei Pensionsfonds ist zu berücksichtigen, dass die Vermittlung von Verträgen an Pensionsfonds im Rahmen von deren Tätigkeit als Einrichtung der betrieblichen Altersversorgung keinen Vertrieb von Versicherungsverträgen darstellt. Dies ist bei der entsprechenden Anwendung der einschlägigen Vorschriften zu berücksichtigen. So beschränkt sich z. B. die Anordnung der entsprechenden Anwendbarkeit des § 48 VAG auf diejenigen Vorgaben gemäß § 48 Absatz 2 VAG, deren entsprechende Anwendung unter dieser Einschränkung noch in Betracht kommt.“*

Der BVK gibt in diesem Zusammenhang zu bedenken, dass neben dem bewährten System der betrieblichen Altersvorsorge ein sechster Durchführungsweg, und damit ein zweites System der betrieblichen Altersvorsorge, eingerichtet werden soll. Das bisher bestehende System, welches marktwirtschaftliche Gesichtspunkte bei der Produktgestaltung zum Zuge kommen lässt, wird durch diesen neuen Weg eingeschränkt. Dieser führt letztlich zu einer Wettbewerbsverzerrung.

Nach unserem Dafürhalten gehört die Vermittlung der betrieblichen Altersvorsorge in die Hände der erfahrenen und qualifizierten Versicherungsvermittler. Die Beratung des Vermittlers mit seinem sozialpolitischen Auftrag ist zum Wohle des Kunden unverzichtbar.

## 3. A. Geschäftsorganisation, insbesondere Risikomanagement im Vertriebsbereich Seite 5 unten

Die auf Grund anderer Rundschreiben geltenden allgemeinen Regelungen zum Risikomanagement sowie auch

zur Aufbau- und zur Ablauforganisation und zu weiteren Anforderungen an die Geschäftsorganisation bleiben von diesem Rundschreiben unberührt. Dies gilt auch im Falle ihrer Überarbeitung und Ersetzung durch Nachfolgerundschreiben – insbesondere für das Rundschreiben 2/2017 (VA) Mindestanforderung an die Geschäftsorganisation von Versicherungsunternehmen (MaGo).

Durch den redaktionellen Hinweis auf die „weiteren Anforderungen an die Geschäftsorganisation“ wird auf die geänderte Fassung des § 48 Abs. 2 a VAG Bezug genommen. Nach wie vor halten wir die Formulierung im § 48 Abs. 2 a VAG für bedenklich, da nicht klar ist, wie diese Funktionen in der Praxis ausgefüllt werden. Die Grenze der Selbständigkeit des Vermittlers sollte nicht überschritten werden. Eine Klarstellung wäre hier sicherlich begrüßenswert.

## 4. A. § 32 VAG – Risikomanagement im Vermittlerbereich – Outsourcing Seite 6

Der BVK begrüßt den Änderungsvorschlag, dass bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern die Vorgaben an die Ausgliederung zu beachten sind (§ 32 VAG). Danach bleibt ein Versicherungsunternehmen, das Funktionen oder Versicherungstätigkeit insgesamt ausgliedert, für die Erfüllung aller aufsichtsrechtlichen Vorschriften und Anforderungen verantwortlich.

Vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen, insbesondere der Abkopplung des selbständigen Außendienstes von den Risikoträgern und deren Ausgliederung, z. B. auch auf Vertriebsgesellschaften, sieht der BVK den gemachten Änderungsvorschlag grundsätzlich positiv.

Versicherer versuchen zurzeit verstärkt, ihre Geschäftsfelder neu zu ordnen. Auslöser sind zahlreiche neue gesetzliche Vorgaben (z. B. LVRG, IDD) sowie veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen (Niedrigzinsphase), die auch unmittelbare Auswirkungen auf Versicherungsvermittler haben. Versicherungsvertreter sehen sich letztlich der Situation gegenüber, dass ein Versicherer von der Möglichkeit Gebrauch macht, Sparten einzustellen, einzelne Sparten auszulagern oder zu verkaufen oder möglicherweise den ganzen Vertrieb auszulagern. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund geänderter Solvabilitätsregeln (Solvency II) und der nationalen Umsetzung der Richtlinie bilden risikobasierte Solvabilitätsvorschriften für die Eigenmittelausstattung der Versicherungsunternehmen qualitative Anforderungen an das Risikomanagement von Versicherungsunternehmen ab. Die damit einhergehende Stärkung der Eigenmittel des Versicherers dienen auch dazu, in den vorgenannten Fallgestaltungen (Ausgliederung des Vertriebs etc.) mögliche Rechte und Ansprüche von Versicherungsvermittlern (Versicherungsvertretern) zu schützen und zu stärken.

Für den Versicherungsmakler geben wir Folgendes zu bedenken:

Nach § 32 Absatz 2 VAG muss ein ausgliederndes Unternehmen hinsichtlich der von der Ausgliederung betroffenen Funktionen und Versicherungstätigkeiten den jederzeitigen Zugriff auf „alle Daten“ durch die Aufsichtsbehörden, die Versicherungsunternehmen und ihre Abschlussprüfer ermöglichen. Zu den ausgegliederten Dienstleistern können auch Makler gehören. Das erscheint uns in keiner Weise angemessen und gerechtfertigt. Denn wenn Versicherte ihre Versicherungsmakler datenschutzrechtlich ermächtigen, bedeutet das noch keinesfalls, dass gleichzeitig andere Dritte ermächtigt sein sollen.

Auch bei der Formulierung der Forderung, dass der Dienstleister mit der Aufsichtsbehörde zusammenarbeitet, stellt sich die Frage, ob diese Regelung bedeutet, dass die BaFin künftig auch direkt als Aufsicht für Versicherungsmakler fungieren wird. Das halten wir aus mittelständischer und berufspolitischer Sicht für verfehlt. Denn die jetzige Aufsicht durch die regionalen Industrie- und Handelskammern hat sich in den letzten Jahren bewährt.

#### **5. A. POG** Seite 7

Aus den Vorgaben zum Produktfreigabeverfahren gemäß Artikel 8 Abs. 2 DVO POG und § 23 Abs. 1c Satz 1 VAG ergibt sich für die Versicherungsunternehmen ausdrücklich eine Informationspflicht über die Versicherungsprodukte gegenüber ihren Vertriebspartnern. Der Vertrieb muss diejenigen Informationen erhalten, die notwendig sind, damit der Vertrieb die ihm obliegenden Beratungs- und Informationspflichten gegenüber dem Kunden (vgl. §§ 1a, 59 Abs. 1 Satz 2, Satz 3, Abs. 4 Satz 2 VVG) erfüllen kann.

Im Rahmen der dem Versicherungsunternehmen obliegenden Pflicht zur Produktbeobachtung ist es angezeigt, mit dem Vertriebspartner in angemessener Weise Informationspflichten zu vereinbaren.

Durch diese Formulierungen ist leider eine klare Abgrenzung, wie der Vertrieb Informationen erhält, und vor allen Dingen welche Informationen er vom Vertriebspartner erhalten muss, nicht geklärt. Auch der Hinweis, dass mit dem Vertriebspartner in angemessener Weise Informationspflichten zu vereinbaren sind, lässt die Frage offen, wie konkret diese Vereinbarungen sein sollen. Auch vermissen wir eine Klarstellung, was für den Fall gilt, wenn der Vermittler selber Produkte entwickelt.

Daher regen wir auch in diesem Rahmen an, den Berufsstand der Vermittler nicht unverhältnismäßig zu belasten, und über diesen Weg kein Einfallstor zu schaffen,

welches zu einer Bevormundung durch die Versicherungsunternehmen führt. Das Risiko für die Entwicklung von Produkten darf letztendlich nicht über Informationsdokumentationspflichten auf den Vermittler übertragen werden.

#### **6. B. I. Zusammenarbeit mit gebundenen Vermittlern** im Sinne des § 48 Satz 2 Nr. 1 VAG, § 34 d Abs. 7 Satz 1 Nr. 1 GewO Seite 7 ff.

Gemäß § 48 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 dürfen Versicherungsunternehmen mit gewerbsmäßig tätigen Vermittlern, die nach § 34 d Abs. 7 Satz 1 Nr. 1 GewO nicht der Erlaubnispflicht unterliegen („gebundene Vermittler“), nur dann zusammenarbeiten, wenn die Versicherer sicherstellen, dass diese zuverlässig sind, in geordneten Vermögensverhältnissen leben und über die zur Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation verfügen und sich regelmäßig fortbilden.

Mit der vorgeschlagenen Änderung werden letztlich die Vorgaben des Artikel 10 Abs. 1 bis 3 und 8 der IDD-Richtlinie umgesetzt. Qualifikationsanforderungen bestehen jetzt auch für Angestellte der Versicherer und maßgeblich am Vertrieb Beteiligte. Die Pflichten sollen hier den Pflichten für Vermittler mit Erlaubnis entsprechen, allerdings im Rahmen einer „angemessenen Qualifikation“.

Im Hinblick auf die dort angesprochenen Fortbildungsmaßnahmen weisen wir auf unsere Stellungnahme zum Entwurf der Versicherungsvermittlungsverordnung (im Folgenden: Verordnung) hin, die wir beifügen.

Nach § 7 Abs. 1 der Verordnung müssen die zur Weiterbildung Verpflichteten den Nachweis erbringen, dass sie ihre berufliche Handlungsfähigkeit erhalten, anpassen oder erweitern. Die Weiterbildung muss der Komplexität der Tätigkeiten des Verpflichteten entsprechen und die Aufrechterhaltung eines angemessenen Leistungsniveaus gewährleisten. Die inhaltlichen Anforderungen an die Weiterbildung sind an den Vorgaben der Anlage 1 (der Verordnung) auszurichten.

Viele Vermittler und deren Beschäftigte nehmen bereits an der freiwilligen Weiterbildungsinitiative **gut** beraten teil.

Die hohe Akzeptanz dieser freiwilligen Initiative werten die Träger – sieben Branchenverbände und die Gewerkschaft ver.di – als bedeutenden Meilenstein auf dem Weg zur Stärkung der Professionalität des Berufsstandes. Die Einrichtung von Weiterbildungskonten ist für Versicherungsvermittler attraktiv und der erneute Zuwachs bei den Weiterbildungskonten im III. Quartal 2017 bestätigt eindrucksvoll die Professionalität. Rund 130.000 Weiterbil-

dungskonten wurden bis Ende September 2017 in der **gut beraten**-Weiterbildungsdatenbank registriert.

Bis zum 30. September 2017 sind rund 14.400.000 Weiterbildungspunkte von Versicherungsvermittlern in der Weiterbildungsdatenbank erfasst und dokumentiert. Seit April 2014, dem Start der Branchen-Initiative, summieren sich im Schnitt 111 erarbeitete Weiterbildungspunkte pro Versicherungsvermittler. Dies entspricht ca. 83 Stunden. In diesem Zeitraum haben die Versicherungsvermittler etwa 10,5 Arbeitstage in ihre Weiterbildung investiert. Dies dokumentiert, dass die teilnehmenden Vermittler ihre Fach- und Beratungskompetenz sehr ernst nehmen.

Im Hinblick auf die Teilnahme an Weiterbildungsmaßnahmen müssen diese von Versicherungsvermittlern dokumentiert werden. Entsprechende Nachweise (Teilnahmebescheinigungen etc.) sind aufzubewahren.

Hierdurch soll den zuständigen Behörden die Möglichkeit gegeben werden, im Einzelfall die Erklärung des Verpflichteten zu überprüfen. Im Rahmen dieser Überprüfung halten wir eine anlassbezogene Anforderung durch die entsprechenden Behörden für ausreichend. Im Rahmen der Initiative **gut beraten** werden bereits jetzt Maßnahmen durchgeführt, in denen die Weiterbildungsmaßnahmen dokumentiert werden. Einen darüber hinausgehenden weiteren Regelungsbedarf sehen wir daher nicht. In diesem Zusammenhang begrüßen wir es, dass dieses Vorgehen dem geltenden System für die Sicherstellung der Weiterbildungsmaßnahmen entspricht und sich bewährt hat.

Nach § 7 Abs. 2 der Verordnung haben die zur Weiterbildung verpflichteten Gewerbetreibenden nach § 34 d Abs. 9 Satz 2 der Gewerbeordnung Nachweise zu sammeln über Weiterbildungsmaßnahmen, an denen sie und ihre zur Weiterbildung verpflichteten Beschäftigten teilgenommen haben.

Eine in diesem Zusammenhang zu erbringende Lernerfolgskontrolle kann je nach Art und Weise der Weiterbildungsmaßnahme zu unnötig hohen Hürden bei der Kontrolle der Maßnahmen führen. Im Hinblick auf Online-gestützte Weiterbildungsmaßnahmen können im Rahmen technischer Umsetzungsmöglichkeiten leicht – z. B. am Ende eines Webinars – Fragen implementiert werden, die eine Kontrolle gewährleisten. Hierbei hat sich der bereits bei der freiwilligen Initiative **gut beraten** nach den Anrechnungsregeln vorgesehene Multiple-Choice-Test bei e-learning-Programmen bewährt. Im Hinblick auf interne Weiterbildungsmaßnahmen bei Versicherungsvermittlern selbst könnten solche Maßnahmen allerdings in keinem sinnvollen Verhältnis zum Schulungsaufwand stehen.

Bei Weiterbildungsmaßnahmen im Rahmen einer Präsenzveranstaltung halten wir Lernerfolgskontrollen

für schwer umsetzbar und eher nicht möglich. Allein unter dem Gesichtspunkt der längeren Dauer einer solchen Veranstaltung würde ein zusätzlicher „Lernkontrollaufwand“ mit erheblichem Aufwand verbunden sein und die zur Weiterbildung Verpflichteten könnten sich mit einem Aufwand konfrontiert sehen, der in keinem Verhältnis zur Weiterbildungsmaßnahme selbst steht. Solche Lernerfolgskontrollen halten wir daher für schwer durchsetzbar und mit dem Grundgedanken einer effizienten Weiterbildung, die praxisnahe Lösungen anbietet, nicht vereinbar.

Soweit die inhaltlichen Anforderungen an die Sachkundeprüfung an den Vorgaben der Anlage 1 auszurichten sind (§ 2 Abs. 3 Satz 2 der Verordnung), weisen wir darauf hin, dass über die dort genannten inhaltlichen Anforderungen an die Sachkundeprüfung bei Weiterbildungsmaßnahmen hinaus weitere inhaltliche Ausgestaltungen denkbar sind. Dies ergibt sich nicht zuletzt nach unserer Einschätzung aus Anlage 4 (zu § 7 Abs. 2) bei der dort genannten Erklärung über die Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung für das entsprechende Jahr. Hier sind nach unserer Einschätzung bei der Bezeichnung der Weiterbildungsmaßnahme daher auch weitere Inhalte möglich, die z. B. auch Maßnahmen nicht nur im Bereich der Privatkunden beinhalten, sondern auch das Gewerbekunden-Geschäft berücksichtigen können. Eine Beschränkung auf die in Anlage 1 genannten Inhalte sollte daher bei Weiterbildungsmaßnahmen nicht erfolgen. Darüber hinausgehende Weiterbildungsmaßnahmen sollten ermöglicht werden, die inhaltlichen Anforderungen sollten breit gefasst sein. Die Weiterbildung muss darauf ausgerichtet sein, die Fach- und Beratungskompetenz zu erhalten und / oder zu erweitern.

#### **7. B. I. 1. e) Ventil-Lösung: Neufassung des Satzes 3 Seiten 13 und 14**

*„Das nach § 34 d Abs. 10 Satz 3 GewO die Haftung übernehmende Versicherungsunternehmen sollte deshalb sicherstellen, dass eine Begrenzung seiner Haftung erfolgt.“*

Im Rahmen dieser Formulierung erfolgt eine Abstufung in der Verantwortung des Versicherungsunternehmens, da es im Gegensatz zur alten Regelung nicht mehr die Haftung sicherstellen muss, sondern nur noch „sollte“, wobei damit nicht die Frage geklärt ist, wie dies in der Praxis zu handhaben ist. Gleichzeitig erfolgt durch die Formulierung, dass eine Begrenzung seiner Haftung nicht nur mehr im Innenverhältnis erfolgen muss, eine Ausweitung der Haftung. Es wäre wünschenswert, hier eine klare Formulierung für die Versicherungsunternehmen zu finden, damit gerade auch für den Praxisbereich der Ventil-Lösung für den Versicherungsvermittler eine handhabbare Lösung gegeben ist. Auf keinen Fall sollte es zu einer Risikoverlagerung auf den Versicherungsvermittler kommen.

### 8. B. I. 3. Laufende Aufsicht über die Vermittler

Seite 13

Hier insbesondere die Regelung im letzten Absatz, die wie folgt formuliert ist:

*„Im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten könnte auch daran gedacht werden, im Vermittlervertrag vorzusehen, dass der Vermittler bestimmte ihm bekannt werdende Umstände dem Versicherer anzuzeigen hat, die die Zulässigkeit der Zusammenarbeit berühren könnten. Im Hinblick auf Fälle einer Gewerbeuntersagung (§ 35 Gewerbeordnung) sollte die Löschliste regelmäßig beachtet werden (vergleiche § 11 a Abs. 3 Gewerbeordnung)“.*

Leider ist diese Formulierung sehr unbestimmt gefasst. So wird nicht klar formuliert, welche Möglichkeiten denn im Vermittlervertrag geregelt werden können, und an welche konkreten Fälle hier die BaFin gedacht hat.

Auch kann die Informationspflicht nicht dazu führen, sich selber anzuzeigen. Hierdurch würde unserer Ansicht nach der Grundsatz „Nemo tenetur“ verletzt, der genau dieses verbietet.

Kommt es zu vertraglichen Pflichtverletzungen, so bleibt den Vertragspartnern immer die Möglichkeit, den Vertrag zu kündigen bzw. aufzuheben. Eine Einwirkungsmöglichkeit der BaFin in das Vertragsverhältnis zwischen Versicherungsunternehmen und Vermittler birgt die Gefahr des Eingriffes in die Privatautonomie der Vertragsparteien.

### 9. B. I. 4. Beendigung der Zusammenarbeit

Seite 14

Neu formuliert wurde der Zeitpunkt, bis wann die Löschung zu veranlassen ist, nämlich spätestens zum Ablauf der Kündigungsfrist. Wir begrüßen diese redaktionelle Klarstellung, da nunmehr für die Vertragsparteien eine klare Regelung gefasst wurde.

### 10. B. III. 3. Makler und Rechtsdienstleistungsgesetz

Seite 16

Die vorliegenden Ausführungen unter Abschnitt B. III. 3. stellen eine Ausweitung der aufsichtsrechtlichen Hinweise auf Versicherungsmakler und deren Berufsbild und berufliche Verpflichtungen dar. Hier stellt sich die grundsätzliche Frage, ob sich die BaFin hierzu überhaupt äußern muss. Wenn sie dies für notwendig hält, wie bereits im Februar 2017 geschehen (siehe BaFin-Journal vom Februar 2017, S. 19 ff.), wäre es zu begrüßen, wenn die aufsichtsrechtlichen Hinweise der Rechtssicherheit in der Branche dienen

würden. Unserer Einschätzung nach könnte dieses Ziel mit einer leichten Änderung des Textes besser erreicht werden, als mit der vorliegenden Formulierung.

In der angesprochenen Veröffentlichung aus dem Jahr 2017 formulierte die BaFin – ebenfalls unter Bezugnahme auf das Urteil des BGH vom 14. 1. 2016, I ZR 107/14 – wie folgt:

*„Auch fällt nicht nur die Schadenregulierung als solche, sondern in der Regel auch die Schadenbearbeitung im Sinne einer Aufbereitung des Versicherungsfalls in den Anwendungsbereich des RDG, wenn die Entscheidung über das Ob und das Wie der Regulierung beim Versicherungsunternehmen verbleibt. Es wird daher kein gangbarer Weg sein, lediglich die Schadenregulierungsvollmacht zu widerrufen und die Schadenbearbeitung im Auftrag des Versicherungsunternehmens beim Versicherungsmakler zu belassen.“*

*... Beabsichtigt ein Versicherungsunternehmen, ein bislang als Versicherungsmakler tätiges Unternehmen weiterhin mit der Schadenregulierung zu beauftragen, so müsste das Unternehmen seinen Status als Versicherungsmakler aufgeben und den Status eines Versicherungsvertreters annehmen, um einen Verstoß gegen das RDG zu vermeiden.*

*Das Urteil des BGH hat zwar die Tätigkeit der Schadenregulierung zum Gegenstand, gilt jedoch auch für andere Tätigkeiten von Versicherungsmaklern für Versicherungsunternehmen, die sich nach Maßgabe des Urteils als Rechtsdienstleistung darstellen. So weiß die BaFin von Verträgen, die über die Schadenbearbeitung hinaus weitere Dienstleistungen vorsehen, etwa die Risikoprüfung, die Antragannahme und die Bestandsverwaltung.“*

Die Ausführungen der BaFin im Hinblick auf schadensregulierende Tätigkeiten von Versicherungsmaklern für Versicherungsunternehmen, die zu Interessenkonflikten führen, sind im Lichte der BGH-Entscheidung nachvollziehbar. Für Unsicherheiten in der Branche hatte allerdings die weitergehende Schlussfolgerung gesorgt. Es stellte sich die Frage, ob auch die Schadensbearbeitung, die Risikoprüfung, die Antragsannahme und die Bestandsverwaltung als unzulässig anzusehen sein sollen, und zwar auch dann, wenn die Tätigkeit mit dem gesetzlichen Leitbild des Versicherungsmaklers vereinbar ist und von einem möglichen Interessenkonflikt nicht die Rede sein kann.

Unserer Einschätzung nach kann die vorliegende Formulierung leider die aufgekommenen Spekulationen nicht beenden und somit nicht für die notwendige Rechtssicherheit sorgen. Der Aspekt des eventuellen Interessenkonfliktes hat unserer Meinung nach im Vordergrund zu stehen.

Der bereits erwähnten, und auch in dem vorliegenden Entwurf zitierten, BGH-Entscheidung ist zu entnehmen:

*„Zu den Aufgaben des Versicherungsmaklers gegenüber dem Versicherungsnehmer gehört es, den Versicherungsvertrag nach Abschluss weiter zu betreuen, indem er den Vertrag ungefragt auf etwaigen Anpassungsbedarf sowie Verlängerungen hin überprüft und den Versicherungsnehmer rechtzeitig darauf hinweist, den Zahlungsverkehr fördert, im Schadensfall den Versicherungsnehmer sachkundig berät, für sachgerechte Schadensanzeigen sorgt und bei der Schadensregulierung die Interessen des Versicherungsmaklers wahrnimmt. .... Der Versicherungsnehmer ist danach Sachwalter des (zukünftigen) Versicherungsnehmers und steht „im Lager des Kunden“ und nicht des Versicherers ...“.*

Hier hatte das Gericht ausdrücklich lediglich die Tätigkeit der Schadensregulierung von Versicherungsmaklern im Auftrag des Versicherers wegen der Unvereinbarkeit mit dem Maklerstatus und wegen des möglichen Interessenkonfliktes abgelehnt und ist zu dem Ergebnis gekommen, dass die beklagte Maklerin mit der fraglichen Schadensregulierung daher eine gemäß § 3 RDG erlaubnispflichtige Rechtsdienstleistung im Sinne von § 2 Abs. 1 RDG ohne die erforderliche Erlaubnis erbracht hatte. Die im Rahmen der Sachwalterstellung von einem Versicherungsmakler einem Versicherungsnehmer gegenüber zu leistenden Pflichten wurden seitens des BGH unter Bezugnahme auf das RDG nicht neu bewertet.

Der BVK hatte die Ausführungen des Gerichts sowohl unter Rechtssicherheits- als auch unter Compliance-Gesichtspunkten als eine richtungweisende Entscheidung bewertet. Der Verband hat sich stets für eine klare Umschreibung und Abgrenzung der Berufsbilder der Versicherungsmakler und der Versicherungsvertreter ausgesprochen.

Unter Berücksichtigung der genannten Aspekte halten wir im Hinblick auf den Abschnitt B. III. 3., Abs. 2 eine geringfügige, aber unserer Ansicht nach der Rechtssicherheit dienende, Änderung für angebracht.

**Der Vorschlag des BVK:**

*„Bei einer gleichzeitigen Beauftragung des Maklers als Dienstleister durch das Versicherungsunternehmen sind bei Tätigkeiten, die zu Interessenkonflikten führen können, die Vorgaben des § 4 RDG (Rechtsdienstleistungsgesetz) zu beachten (vgl. auch BGH, Urteil vom 14.01.2016, I ZR 107/14).“*

**11. B. IV 3. AVAD-Verfahren  
Seite 19**

Die bereits 1949 geschaffene Auskunftsstelle über Versicherungs-/Bausparkassenaußendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e.V. (AVAD), der der BVK neben dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), dem Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) und anderen Vermittlerverbänden

als Mitglied angehört, sichert das Ziel, dass nur vertrauenswürdige Personen Versicherungs- / Bauspar- und sonstige Finanzdienstleistungsprodukte vermitteln. Dies geschieht in der Form einer Auskunftsstelle, bei der die seitens der Unternehmen gemeldeten Vermittler registriert werden. Sie dient als Gütezeichen in der Versicherungs- und Bausparvermittlung im Dienst des Verbrauchers und hat Vorbildfunktion für die deutsche Wirtschaft. Das Vermittlerregister bei der AVAD dient den Versicherungsunternehmen und zeigt ihnen an, welche Bindungen der Vermittler zu den einzelnen Versicherungsunternehmen bestehen bzw. beendet wurden. Auch können sie im Rahmen ihres Satzungsrechts Gründe der Beendigung der Vertragsverhältnisse zwischen Vermittler und Versicherer benennen.

Der BVK begrüßt die Ergänzungen / Änderungen im BaFin-Vermittlerrundschreiben. Die Einschränkung im ersten Halbsatz – „soweit derartige Informationen typischerweise von der AVAD vorgehalten werden“ – enthält eine einschränkende Klarstellung dahingehend, dass eben nur Vermittler/vertriebsspezifische Informationen von der AVAD vorgehalten werden.

Ebenso zu begrüßen ist der letzte ergänzte Satz „dabei ist auch zu erwähnen, ob ein eventueller Negativsaldo streitig ist“. Der Zusatz im Vermittlerrundschreiben der BaFin manifestiert die gelebte Praxis dahingehend, dass sofort ersichtlich ist, ob ein eingetragener Negativsaldo vom Vermittler bestritten bzw. bereits widerlegt wurde. Dies hat für den Vermittler große praktische Auswirkung, da diese Tatsache Auswirkungen haben kann auf den Beginn einer Tätigkeit bei einem neuen Versicherungsunternehmen. Im Übrigen ist der Zusatz auch aus datenschutzrechtlichen Gründen geboten.

**12. B. IV. 4. Regelung für die Zusammenarbeit mit allen Arten von Vermittlern  
Arbeitsanweisung, Vollmacht und weitere Hinweise zur Geschäftsorganisation  
Seiten 19 und 20**

Unter Punkt 4 „Arbeitsanweisungen, Vollmachten und weitere Hinweise zur Geschäftsorganisation“ werden Änderungen gemäß § 48 Abs. 2 a VAG eingeführt. Zunächst begrüßen wir die redaktionelle Klarstellung dahingehend, dass die geeigneten Maßnahmen der Geschäftsorganisation auf die gesetzlichen Anforderungen an den Versicherungsvertrieb gemäß § 48 Abs. 1 und 2 VAG bezogen sind.

Soweit es um die Einrichtung einer Funktion (zur Überwachung der Geschäftsorganisation) gemäß § 48 Abs. 2 VAG geht, führt die BaFin aus:

*„Soweit das Gesetz in § 48 Abs. 2a S. 2 VAG die Einrichtung einer Funktion vorsieht, die die ordnungsgemäße Umsetzung*

*der gesetzlichen Vorgaben sicherstellen soll, reicht es nach Auffassung der BaFin aus, auf einer Ebene unterhalb des Vorstands des Versicherungsunternehmens eine verantwortliche Person zu benennen, die diese Funktion wahrnimmt, sofern die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Ausgliederung beachtet werden. Es kann sich je nach den Umständen des Einzelfalles um eine andere Schlüsselaufgabe im Sinne von § 24 VAG handeln. Eine Ausgliederung der Funktion ist möglich, sofern die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Ausgliederung (u. a. § 32 VAG) beachtet werden.“*

Auch hier begrüßen wir zunächst die Klarstellung, wo diese Funktion innerhalb des Versicherungsunternehmens organisatorisch eingegliedert ist. Wir geben jedoch an dieser Stelle zu bedenken, dass die eingesetzten Funktionen – wie immer sie in der Praxis aussehen mögen – zu keiner Bevormundung des selbständigen Vermittlers führen dürfen. Auch muss die praktische Umsetzung der Tätigkeit des Versicherungsvermittlers als selbständiger Beruf weiterhin gewahrt bleiben.

#### **13. B. IV. 5. Mitwirkung von Angestellten beim Versicherungsvertrieb** Seiten 21 und 22

Gewerbetreibende nach § 34 d Abs. 1, 2, 6 und 7 Satz 1 Nr. 1 GewO dürfen unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkende Personen nur beschäftigen, wenn die Voraussetzungen nach § 34 d Abs. 9 GewO erfüllt sind.

Soweit die BaFin es hier für erforderlich hält, dass die Versicherungsunternehmen durch entsprechende Klauseln in ihren Verträgen mit Vertriebspartnern – mit Ausnahme von Versicherungsmaklern und -beratern – durch stichprobenartige Prüfungen dafür Sorge tragen, dass die vorgenannten Regeln eingehalten werden, begegnet diese Formulierung grundsätzlichen Bedenken. Eine derart weitgehende Kontrollfunktion der Versicherungsunternehmen lehnen wir ab. Auf gar keinen Fall darf durch eine Überstrapazierung der stichprobenartigen Prüfungen eine flächendeckende „Überwachung“ und ein Eingriff in die Privatautonomie stattfinden. Ebenso wenig dürfen die stichprobenartigen Prüfungen dazu führen, dass durch überzogene Klauseln in den Verträgen mit den Vertriebspartnern und insbesondere in den Agenturverträgen Sanktionen formuliert werden, die nichts mit der Stellung eines selbständigen Versicherungsvermittlers zu tun haben.

#### **14. B. V. Sondervergütungen und Begünstigungsverträge (§ 48 b VAG)** Seite 24 ff.

Der BVK begrüßt ausdrücklich die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbots. Dafür hatte er sich stets in

der Vergangenheit eingesetzt. Sofern aufgeführt wird, dass die Vorschrift des 48 b VAG verhindern solle, dass es durch Sondervergütungen, vor allem durch Provisionsabgaben, zu vorschnellen Abschlüssen von Versicherungsverträgen komme, ist zu ergänzen, dass ein Wegfall dieses Verbots zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten führt und all diejenigen begünstigt, die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position heraus Druck auf die Absenkung der Provision ausüben können. Geschwächt würden hingegen insbesondere alle Privatkunden. Darüber hinaus hat sich dieses Verbot über viele Jahrzehnte bewährt und dazu beigetragen, dass Verbraucher nicht mit falschen Anreizen zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleitet werden, und dadurch die Qualität und Professionalität des Vermittlers weiterhin sichergestellt wird.

Bezüglich der in § 48 b Abs. 2 VAG vorgesehenen Geringwertigkeitsklausel, die nach dem Gesetzeswortlaut nur bei der Anbahnung oder anlässlich eines Vertragsabschlusses gilt, haben wir keine Bedenken. Wir sprechen uns dafür aus, das Provisionsabgabeverbot entsprechend zu sanktionieren und begrüßen, dass in der Gesetzesbegründung festgehalten ist, dass es sich um eine Marktverhaltensregel im Sinne des UWG handelt. Bezüglich der praktischen Durchsetzung ist es aus unserer Sicht notwendig, die IHKn mit entsprechenden Ressourcen auszustatten, damit das Verbot in der Praxis nicht ins Leere läuft, sondern auch prüft und bei Verletzungen entsprechend geahndet werden kann.

Bezüglich der weiteren Ausnahme nach § 48 b Abs. 4 Satz 1 VAG, wonach das Provisionsabgabeverbot keine Anwendung finden soll, soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird, begrüßen wir die Konkretisierungen im Vermittlerrundschreiben.

Auf Seite 26 des Vermittlerrundschreibens heißt es: *„Aus Sicht der BaFin unzulässig sind auch Ermäßigungen auf andere Versicherungsverträge, z. B. bei Abschluss eines Versicherungsvertrags erhält der Kunde nicht für den gerade abgeschlossenen Vertrag, sondern für einen anderen, bereits bei der Versicherungsgesellschaft bestehenden Versicherungsvertrag eine Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung (Bündel- oder Bestandskundenrabatte).“*

Nach unserer Auffassung handelt es sich bei diesen sog. „Bündel- oder Bestandskundenrabatten“ nicht um einen Fall des Provisionsabgabeverbots. Seit der Deregulierung 1994 haben wir die Tarifierungsfreiheit. Preise und Leistungen sind der BaFin nicht mehr zur Genehmigung vorzulegen. Im Rahmen dieses Aufsichtsregimes muss es auch, um die Konformität des deutschen VAG zur europäischen Regelung zu erhalten, möglich sein, dass ein Versicherer aus strategischen Gründen einem Bestandskunden einen Rabatt einräumt. Dieses Recht muss sowohl für den bestehenden Vertrag als auch für einen Neuver-

trag gelten dürfen. Hier wird keine Provision an den Kunden weitergegeben. Diese Tarifierungsfreiheiten haben wir auch in anderen Lebensbereichen, wo Produkte und Dienstleistungen angeboten und verkauft werden. Aus unserer Sicht ist daher von einem Missbrauchstatbestand, wie ihn das klassische Provisionsabgabeverbot verhindern möchte, nicht die Rede. Das Gegenteil ist der Fall. Am Ende profitiert der Kunde und wird deswegen auch nicht den schnellen Abschluss der Qualität des Produkts vorziehen. Wir würden es daher begrüßen, wenn es weiter möglich sein kann, dass Bündel- und Bestandskundenrabatte legal möglich sind. Etwas anderes stellen sicherlich sog. „Lockangebote“ für Neukunden bzw. Benachteiligung von Altkunden, indem keine Umstellungsmöglichkeiten angeboten werden, dar.

Außerdem gibt es Sondertarife, die über Gruppenvereinbarung laufen oder solche, bei denen, aufgrund der Höhe des Beitrags, ein Sondertarif angewendet werden kann. Diese Gruppensondertarife sind durchaus üblich. Bei der Kapitalversicherung führen diese Tarife, die auf einer bestimmten Versicherungs- oder Beitragssumme angeboten werden dazu, dass der Kunde mit weniger Kosten belastet wird und der Vermittler geringere Provisionen erhält. Dies fällt unserer Auffassung nach in die Tarifierungshoheit des Unternehmens und sollte nicht als eine Umgehung des Provisionsabgabeverbotes gesehen werden.

**15. B. VI. Zusammenarbeit mit Versicherungsberatern, Durchleitungsgebot**  
Seite 26 ff.

Zunächst müssen wir feststellen, dass die Zusammenarbeit mit Versicherungsberatern durch sechs Seiten im neuen Rundschreiben geregelt werden soll. Der Umfang einer derartigen Regulierung erscheint uns für den Berufsstand des Versicherungsberaters und dessen praktische Bedeutung als zu umfangreich.

Inhaltlich ist des Weiteren dieser Regelung im Wesentlichen nur zu entnehmen, welche Rechte der Versicherungsberater hat, es werden aber keinerlei Pflichten des Versicherungsberaters mit umfasst.

Auch erfolgt weiterhin kein Hinweis auf die Anwendbarkeit von Regelungen für den Versicherungsvertrieb. Dies gilt zum einen für die Stornohaftzeitregelung und die Reglementierung der Vergütungshöhe im Bereich der Lebensversicherung als auch die allgemeinen Regelungen zur Stornohaftung im Bereich der allgemeinen Versicherungsvermittlung.

Vor dem Hintergrund der Gleichbehandlung aller Vertriebswege würden wir hier eine Angleichung der Regelung für die Versicherungsvermittler äußerst begrüßen.

Im Übrigen halten wir dies verfassungsrechtlich für bedenklich und werden diese Ungleichbehandlung einer Prüfung zuführen.

**16. B. VII. Versicherungsvergütung, Anreize und Interessenkonflikte**  
**1. Regelungen für alle Versicherungsprodukte**  
Seite 31 ff.

Soweit in dem Änderungsvorschlag ein Fehlanreiz sich zunächst auch aus der Höhe der Provision für den einzelnen Vertragsabschluss ergeben kann, ist dies u. E. nicht zwingend. Wir möchten in diesem Zusammenhang darauf hinweisen, dass Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen zukünftig zu entfallen hat. Vertriebssteuernde Maßnahmen sind aus Sicht des Kunden nicht zielführend und können auch nicht zu einer bedarfsgerechten und an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ausgerichteten Beratung führen.

Ziel sollte es vielmehr sein, ohne Maßnahmen der Vertriebssteuerung sach- und bedarfsgerecht zu beraten. Dieses ist möglich und steht auch einer leistungsgerechten Vergütung im Rahmen provisionsorientierter Systeme nicht entgegen. Darüber hinaus geben wir zu bedenken, dass allein die Erreichung bestimmter quantitativer Ziele im Rahmen der Vergütung ggf. zu einer Verletzung der Pflicht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, führen könnte. Es empfiehlt sich daher unserer Ansicht nach, zusätzliche qualitative Elemente zu berücksichtigen und die Gewährung z. B. von Zusatzvergütungen nicht nur von dem Erreichen bestimmter quantitativer Ziele, sondern auch von dem Erfüllen bestimmter qualitativer Ziele, die im Interesse des Kunden sind, abhängig zu machen. Aus der Höhe der gezahlten Provision ist nicht automatisch abzuleiten, dass die Beratung ein bestimmtes Ergebnis im Hinblick auf einen bestimmten Vertragsschluss intendiert.

Im Zusammenhang mit einer „unzulässigen Anreizwirkung“ im Hinblick auf vom Vermittler übernommene Dienstleistungen sind wir der Ansicht, dass dem Wortlaut des § 48 VAG entnommen werden kann, dass der Gesetzgeber die Gewährung einer erfolgsabhängigen Vergütung für nicht zwangsläufig dem Kundeninteresse zuwiderlaufend einstuft und die Gewährung von Zusatzvergütungen bei Erreichen bestimmter quantitativer Ziele jedenfalls dann mit Unsicherheiten behaftet ist, wenn nicht zumindest auch das Erreichen qualitativer Ziele berücksichtigt wird. In diesem Zusammenhang wäre auch zu diskutieren, ob wegfallende Zusatzvergütungen durch die Gewährung einer Dienstleistungsvergütung durch den Versicherer an den Versicherungsvermittler kompensiert werden können. Eine solche Dienstleistungsvergütung könnte sich ggf. daraus ergeben, dass die Umsetzung der IDD in deutsches Recht die Anforderungen an die Beratungsqualität erneut

erhöht und diese Anforderungen vor allen Dingen durch den Versicherungsvermittler zu erfüllen sind. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass der Versicherungsvertreter den Versicherungsnehmer nicht nur in Erfüllung seiner ihm selbst obliegenden, sondern auch der dem Versicherer obliegenden Beratungspflichten berät.

In den Änderungsvorschlägen wird ausgeführt, dass die neuen aufsichtsrechtlichen Vorgaben bestehende Vermittlerverträge (einschließlich Courtagevereinbarungen) zwar zivilrechtlich unberührt lassen. Die von der BaFin weiterhin gemachten Ausführungen zu einer „dauerhaft bestehenden Hinwirkungspflicht zur Anpassung bestehender Verträge“ und die damit in Zusammenhang bestehende vorgesehene Pflicht zur Anpassung der mit den Versicherungsvermittlern geschlossenen Verträge an die neuen Vorgaben bei „jeder sich bietenden Gelegenheit“ sehen wir äußerst kritisch und lehnen diese ab.

Ebenso wenig halten wir die zeitnahe Anpassung der Verträge im Rahmen bestehender Anpassungsklauseln für sinnvoll und halten diese für einen unverhältnismäßigen Eingriff in die Tätigkeit der selbständigen Versicherungsvermittler.

§ 48 a VAG stellt grundsätzlich keine Rechtsgrundlage dar, in bestehende Provisionsregelungen im Sinne einer Provisionskürzung mit der Begründung einzugreifen, Art und/oder Höhe der Vergütung stelle eine Gefahr dar, dass der Vermittler nicht mehr im bestmöglichen Interesse des Kunden handle mit der Folge, dass über eine Provisionsanpassungsklausel korrigierend eingegriffen werden muss.

Weder stehen die Provisionen als solche noch die Vorgabe quantitativer Ziele dem bestmöglichen Interesse der Kunden zwingend entgegen. Soweit bereits bestehende vertragliche Beziehungen zu einem Versicherungsvermittler bestehen, sind auch bereits Indizien für die Kundenzufriedenheit und damit mittelbar auch für die Beratungsqualität des Vermittlers vorhanden. Versicherern ist bekannt, ob sich Versicherungsnehmer häufig über Versicherungsvermittler beschweren oder ob z. B. die Stornoquote des Vermittlers übermäßig hoch ist. Es ist daher leicht feststellbar, ob Art und Höhe der Vergütung Fehlanreize bei dem Vermittler gesetzt haben. Ist dies nicht der Fall, besteht auch keine Rechtfertigung, bestehende Provisionsregeln zu ändern, dies nicht zuletzt im Hinblick auf den zwischen Versicherungsvertreter und Versicherer bestehenden Vertrag und auf den Grundsatz von Treu und Glauben. Bei Versicherungsvertretern, die sich in der Vergangenheit gesetzeskonform gezeigt haben, besteht in der Regel auch für die Zukunft keine Befürchtung, dass sich hieran etwas ändern könnte. Bestehende Provisionsregelungen sind in einem solchen Falle daher auch für die Zukunft nicht zu ändern.

Im Hinblick auf die Ausführungen zu „verbotenen Vertriebsanreizen“ bezogen auf die Anzahl der vermittelten Verträge ist Folgendes festzustellen:

Ein Interessenkonflikt aus erhöhten Provisionen für bestimmte Tarife z. B. innerhalb einer Produktgruppe und / oder Bonifikationen für die Vermittlung bestimmter Stückzahlen ist nicht zwingend erkennbar. Auch wenn die grundsätzliche Struktur, die jeder erfolgsabhängigen Vergütung immanent ist, nach der Wertung des Gesetzgebers nicht automatisch zu einem Interessenkonflikt führt, ist zu berücksichtigen, dass in der Regel mit Zusatzvergütungen / Bonifikationen zusätzliche Anreize geschaffen werden sollen, unter Umständen ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu vermitteln.

Die gegen erhöhte Provisionen und Bonifikationen erhobenen Bedenken werden unter anderem auch mit Fehlanreizen im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Finanzanlageprodukten gerechtfertigt. Überzeugend ist dies nach unserer Einschätzung jedoch nicht, weil dort dem Kunden z. B. Produkte angeboten werden, die einen direkten Marktbezug aufweisen und damit vom Anlageverhalten anderer Kundengruppen abhängig sein können. Versicherer hingegen bieten in der Regel langfristige Produkte an, Garantieelemente wirken zugunsten des Kunden. Weder Produkteigenschaften noch die Bedingungen des Erwerbs von Finanzanlageprodukten oder sonstigen Versicherungen sind vom Verhalten anderer Kunden abhängig, insbesondere ist deren Kaufverhalten irrelevant. Eine hohe Nachfrage nach einem Versicherungsprodukt hat keine unmittelbaren oder mittelbaren Auswirkungen auf dessen Preis oder das Produktangebot.

Hinzu kommt der Gesichtspunkt, dass Zusatzvergütungen, die allein an die Erreichung quantitativer Ziele anknüpfen, auch im Hinblick auf die Ausführungen der EIOPA im Rahmen der Technical Advices ebenfalls dann bedenklich sind, wenn der durch die Vergütungshöhe geschaffene Anreiz, gerade dieses bestimmte Versicherungsprodukt zu vermitteln, so hoch ist, dass eine hiervon ausgehende „Sogwirkung“ als überwiegend wahrscheinlich anzusehen ist, dass der Versicherungsvermittler nicht mehr im bestmöglichen Interesse des Kunden handeln wird. Hier wäre die Provision eher ein Vertriebssteuerungsinstrument. Ob diese Gefahr in Zukunft bei einem bestimmten Provisionsmodell, welches ausschließlich an quantitative Kriterien anknüpft, tatsächlich vorliegt, kann nicht mit letzter Konsequenz festgestellt werden.

Eine solche Feststellung muss aber im Hinblick auf die Formulierung des § 48 a Abs. 1 Satz 2 VAG nicht getroffen werden, wenn schon die Möglichkeit eines Interessenkonfliktes ausreicht. Die Möglichkeit eines Interessen-

konfliktes wird man aber für die Zukunft in dem Fall einer sich an reinen quantitativen Zielen orientierenden Provisionsregelung nicht ausschließen können.

Ähnliches dürfte gelten, wenn der Vermittler zwar auch qualitative Kriterien erfüllen muss, diese aber derart leicht zu erfüllen sind, dass sie vernachlässigt werden können, weil sie z. B. ohnehin von einem sorgfältig und gesetzeskonform arbeitenden Vermittler erwartet werden. Soweit sich qualitative Kriterien in Selbstverständlichem erschöpfen, wie z. B. dem sorgfältigen Anfertigen eines Beratungsprotokolls, sind sie im Rahmen der Abdeckung nicht zu berücksichtigen.

Soweit das Risiko einer möglichen Nichtigkeit nicht den gesetzlichen Vorgaben genügender Vergütungsabreden besteht, darf dieses Risiko nicht zu Lasten der Vermittler gehen. So könnte z. B. durch folgende Klausel in den Vermittlerverträgen das Risiko minimiert werden: „Sollten durch gesetzliche Bestimmungen, behördliche Anordnungen, aufsichtsrechtliche Anweisungen oder Anordnungen oder die höchstrichterliche Rechtsprechung festgestellt werden, dass die bestehenden Provisionsregelungen nicht den Anforderungen der IDD (Insurance Distribution Directive) und den damit verbundenen nationalen Umsetzungsgesetzen und Verordnungen entsprechen, wird sich dies nicht nachteilig auf Versicherungsvermittler auswirken. Mögliche finanzielle Einbußen, die Versicherer aufgrund der vorgenannten Auswirkungen tragen müssen, werden nicht auf den Versicherungsvertrieb und die Vermittler abgewälzt.“

**Wir behalten uns ausdrücklich vor, zum Thema „Vertriebsvergütung, Anreize und Interessenkonflikte“ eine weitere Stellungnahme abzugeben.**

#### **17. B. VII. 2. Provisionsdeckel in der substitutiven Krankenversicherung**

**Seite 36**

Soweit der Provisionsdeckel bei der Vermittlung substitutiver Krankenversicherungsverträge als Vorbild für mögliche Deckelungen der Provisionen auch im Lebensversicherungsbereich dienen soll, so lehnen wir dies entschieden ab. Ein Provisionsdeckel lehnt der BVK aus grundsätzlichen Erwägungen als Eingriff in die Vergütungssysteme der selbständigen Versicherungsvermittler ab. Ein solcher hätte auch kaum Auswirkung auf die Stabilisierung der entsprechenden Versicherungssparte. Der BVK weist alle Pläne scharf zurück, die einen staatlichen Eingriff auf die Vergütungshöhe vornehmen wollen. Eine solche gesetzliche Festlegung würde einer sozialen Marktwirtschaft widersprechen, in der sich die Preise für Dienstleistungen nach Angebot und Nachfrage bilden. Eine Provisionsbegrenzung stellt nach dem Selbstverständnis des BVK einen tiefen und nicht hinnehmbaren Eingriff in die Grundrechte der freien Versicherungsvermittler dar.

#### **18. B. VII. 3. Sonderregelung für Versicherungsanlageprodukte**

**Seite 36 ff.**

In den folgenden Seiten nimmt die BaFin ausführlich Bezug zu § 48 a VAG sowie der Durchführungsverordnung zu den Versicherungsanlageprodukten. Im Wesentlichen handelt es sich hier um eine textliche Wiedergabe des § 48 a VAG, sowie der Durchführungsverordnung. Insofern ist eine Inbezugnahme in dem Rundschreiben eigentlich obsolet. Ein Hinweis auf die entsprechenden §§ wäre hier sicherlich ausreichend.

Bonn, den 21.02.2018

Bundesverband  
Deutscher Versicherungskaufleute e. V.



## **LEITANTRAG ZUR JAHRESHAUPTVERSAMMLUNG 2018 „IDD – GELEBTER VERBRAUCHERSCHUTZ DURCH PROFESSIONELLE BERATUNG UND BETREUUNG“**

Anlässlich der BVK-Jahreshauptversammlung hat die Mitgliederversammlung des BVK am 24. 5. 2018 den Leitantrag des Präsidiums „IDD – Gelebter Verbraucherschutz durch professionelle Beratung und Betreuung“ einstimmig in Berlin angenommen.

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



**Bundesverband  
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

**Leitantrag des Präsidiums**

### **IDD – Gelebter Verbraucherschutz durch professionelle Beratung und Betreuung**

Mit Inkrafttreten des nationalen Umsetzungsgesetzes zur Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) mit Ziel des Verbraucherschutzes und den dazugehörigen Verordnungen werden die Rahmenbedingungen für Versicherungsvermittler in Deutschland maßgeblich geändert. Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute bezieht hierzu im folgenden Leitantrag klare Positionen.

#### **1. IDD – Neue Pflichten für Vermittler in der täglichen Praxis**

Die Gewerbeordnung, das Versicherungsvertragsgesetz (VVG) und das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) sind um verschiedene Bestimmungen erweitert und geändert worden. Es ergeben sich hierdurch neue Pflichten für alle Versicherungsvermittler.

Der BVK begrüßt, dass viele seiner Forderungen vom Gesetzgeber aufgegriffen wurden und sieht sich insoweit in vielen Punkten bestätigt.

Die Regelungen sehen vor, dass Versicherungsvermittlung im bestmöglichen Interesse des Kunden erfolgen muss. Auch die Vermeidung von Interessenkonflikten bei der Versicherungsvermittlung zwischen Kunden und dem Vergütungsinteresse des Vermittlers ist zu berücksichtigen und soll den Verbraucherschutz weiter verbessern.

Der BVK begrüßt die Pflicht zur Weiterbildung jedes am Versicherungsvertrieb Beteiligten und empfiehlt weiterhin die Teilnahme an der Brancheninitiative **gut beraten**. Die Weiterbildung ist auf Verlangen der Aufsichtsbehörde

nachzuweisen. Allerdings sieht der BVK Lernerfolgskontrollen kritisch, da insbesondere bei Präsenzveranstaltungen die Umsetzung schwer realisierbar ist.

Zudem müssen Versicherungsvermittler alle sachgerechten Informationen über ein Versicherungsprodukt, das sie vermitteln wollen, vom Produktgeber einholen, bevor sie ihre Kunden dazu beraten und ihnen das Produkt vermitteln.

Der Gesetzgeber konnte maßgeblich vom BVK von der Notwendigkeit der gesetzlichen Verankerung des Provisionsabgabeverbots überzeugt werden. Die Regelung ist bereits seit Sommer 2017 in Kraft.

Die dazugehörige Versicherungsvermittlungsverordnung befindet sich noch in der ministeriellen Abstimmung und liegt aufgrund der langwierigen Regierungsbildung noch nicht in der Endfassung vor. Der Verordnungsentwurf sieht unter anderem Vorschriften zur Weiterbildung und zu erweiterten Informationspflichten vor.

**Der BVK fordert vom Gesetzgeber, bei den noch zu beschließenden Verordnungen mit Augenmaß vorzugehen.**

## 2. Professionelle Beratung, Vermittlung und Betreuung als gelebter Verbraucherschutz

Die skizzierten neuen Pflichten für Vermittler sollen zur weiteren Professionalisierung im Versicherungsvertrieb beitragen. Dieses Ziel wird prinzipiell vom BVK begrüßt.

Allerdings binden die neuen Pflichten auch in erheblichem Maße die Kapazitäten der Vermittler. Der bürokratische Aufwand in den Betrieben wächst von Jahr zu Jahr. Die Vermittler würden sich gerne wieder mehr ihrer Kernkompetenz, der qualifizierten Beratung, widmen.

Vermittler erfüllen als Ehrbare Kaufleute eine wichtige sozialpolitische Aufgabe. Durch ihre professionelle Beratung, Vermittlung und Betreuung der Kunden wird der Verbraucherschutz von ihnen bereits heute in der täglichen Praxis gelebt.

Sie fungieren als wichtiges Bindeglied zwischen den Kunden und der Versicherungswirtschaft. Die persönliche Beratung hat in Deutschland weiterhin einen hohen Stellenwert. Dies resultiert auch aus der vertrauensvollen Bindung zwischen Vermittlern und ihren Kunden. Zudem sind Vermittler gesetzlich dazu verpflichtet, hohe Beratungs- und Dokumentationspflichten zu erfüllen. Sie verfügen über den Nachweis der notwendigen Qualifizierung für diese hochkomplexe und verantwortungsvolle Tätigkeit.

**Der BVK fordert die Regierung auf, keine neue Regulierung vorzunehmen, damit Versicherungsvermittler ihren sozialpolitischen Auftrag auch in Zukunft erfüllen können. Ziel sollte es sein, die bestehenden Regulierungen zu evaluieren und ggf. zu entbürokratisieren, wo ein Nutzen im Sinne des Verbraucherschutzes nicht erkennbar ist und Wettbewerb erschwert wird.**

## 3. Private Altersvorsorge lebt vom Engagement der Vermittler

Öffentliche Förderungen sind ein wichtiges Element und Entscheidungskriterium bei der privaten Altersvorsorge. Förderungen erhöhen zudem die Anreize zur privaten Vorsorge, die insbesondere angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase und der damit verbundenen rückläufigen Renditen relevante Entscheidungskriterien sind.

Vermittler leisten einen wesentlichen Beitrag bei der Bedarfsermittlung der Verbraucher. Altersvorsorgeprodukte sind erklärungsbedürftig und werden nur dann auf Akzeptanz stoßen, wenn die Verbraucher die Funktion und den Nutzen erkennen. Dem mündigen Verbraucher nun ein standardisiertes Riester-Produkt aufzuzwingen, wie es die neue Bundesregierung in ihrem Koalitionsvertrag plant, wird das Akzeptanzproblem in der Bevölkerung nicht lösen. Insbesondere Geringverdiener könnten geneigt sein, von ihrer „Opt-Out-Option“ Gebrauch zu machen, wenn ihnen der Nutzen nicht umfassend erklärt wurde.

Der BVK ist der festen Überzeugung, dass die private Altersvorsorge vom Engagement der Vermittler lebt. Ähnlich wie beim Sozialpartnermodell umgeht die Politik weitgehend das fachliche Expertenwissen der Vermittler.

**Wir fordern von den politischen Entscheidungsträgern, die Pläne im Koalitionsvertrag bezüglich eines standardisierten Riester-Produkts zu überdenken und stattdessen zielgerichtete monetäre Anreize zu schaffen. Die wichtige Funktion der Vermittler sollte zudem wieder stärkere Berücksichtigung finden.**

## 4. Digitalisierung & Onlinevertrieb

Hinsichtlich der Digitalisierung im Versicherungsvertrieb bekennen wir uns weiterhin klar zu den Positionen in unserem Leitantrag 2016 „Vermittler sichern Kundeninteressen in einer digitalisierten Versicherungswelt“.

Wir freuen uns, dass wir uns beim IDD-Umsetzungsgesetz mit unserer Forderung „Kein Vertrieb ohne Beratung“ durchsetzen konnten. Der BVK vertritt weiterhin die Position, dass den Kunden nicht suggeriert werden darf, für den Abschluss einer Versicherung sei keine qualifizierte Beratung erforderlich.

Die Gleichbehandlung zwischen stationärem Vertrieb und Onlinevertrieb konnte erfolgreich im Verfahren gegen Check24 gegen große Widerstände gerichtlich durchgesetzt werden. Wir vertreten die Position, dass auch Online-Makler die gleichen Rechte und Pflichten haben, wie der stationäre Vertrieb. Dies gilt auch ausdrücklich für die Betreuung im Schadensfall, die unseres Erachtens weiterhin nicht gegeben ist. Mit dem Sachwalterurteil hat der BGH die Pflichten des Maklers eindeutig konkretisiert. Demnach gehört es zu den Aufgaben des Versicherungsmaklers gegenüber dem Versicherungsnehmer, den Versicherungsvertrag nach Abschluss weiter zu betreuen, indem er den Vertrag auf etwaigen Anpassungsbedarf sowie Verlängerungen hin überprüft und den Versicherungsnehmer rechtzeitig darauf hinweist, den Zahlungsverkehr fördert, im Schadensfall den Versicherungsnehmer sachkundig berät, für sachgerechte Schadensanzeigen sorgt und bei der Schadensregulierung die Interessen des Versicherungsnehmers wahrnimmt.

Wir werden uns weiterhin für gleiche Wettbewerbsbedingungen unter allen Vermittlern einsetzen und unsere satzungsgemäße Aufgabe wahrnehmen, den unlauteren Wettbewerb zu bekämpfen.

**In diesem Zusammenhang begrüßen wir die vom Bundeskartellamt angekündigte Sektoranalyse zu Vergleichsportalen, sehen den Ergebnissen gespannt entgegen und fordern den Onlinevertrieb auf, sich an eine verbraucherschützende Regulierung zu halten.**

### 5. Evaluierung des LVRG – Regulierung ohne Ende?

Durch das Lebensversicherungsreformgesetz wurden die Abschlusskosten im Vertrieb gesenkt. Das LVRG von 2014 ist in den Vergütungssystemen angekommen. Die Abschlussprovisionssätze wurden für Vermittler je nach Vertriebsweg um 1,5 bis 7,0 Promille gesenkt. Dies zeigt die Studie „Provisionen & Courtagen in der Versicherungsvermittlung“, die das Beratungsunternehmen Willis Towers Watson gemeinsam mit Professoren der Fachhochschule Dortmund durchgeführt hat.

Zudem stellte die Erhebung eine stärkere Verteilung der Vergütung auf die Laufzeit fest. Signifikant angestiegen sind auch die Stornohaftungszeiten. Die gesetzliche Stornohaftungszeit von fünf Jahren wird zunehmend vertraglich angehoben und sogar überschritten. Wir plädieren dafür, dass die in § 49 VAG getroffene Entscheidung hinsichtlich der Stornohaftung für Vermittler zeitlich auf deren Geschäftstätigkeit begrenzt wird. In keiner anderen Branche haften Dienstleister oder ihre Hinterbliebenen auch nach Eintritt der Berufsunfähigkeit oder Eintritt in den Ruhestand ohne eigenes Verschulden noch 60 Monate nach.

Anders sieht es bei den Verwaltungskosten bei den Versicherern aus, in deren Senkung der BVK noch erhebliches Nachholpotenzial sieht.

Im Hinblick auf die anstehende Evaluierung des LVRG fordert der BVK eine Kompensation für die entgangenen Einnahmen. Eine angemessene Vergütung muss auch in Zukunft sichergestellt sein, um die hohe Beratungsqualität für die Kunden zu gewährleisten.

**Angesichts der erfolgten IDD-Regulierung fordern die Vermittler die politischen Entscheidungsträger auf, keine weiteren gesetzlichen Einschnitte vorzunehmen.**

### 6. Fazit

In der täglichen Praxis müssen Vermittler durch das IDD-Umsetzungsgesetz viele neue Pflichten erfüllen. Der BVK begrüßt, dass viele seiner Forderungen vom Gesetzgeber aufgegriffen wurden und sieht sich insoweit in vielen Punkten bestätigt.

Bei den noch zu beschließenden Verordnungen und bei der Evaluierung des LVRG fordert der BVK den Gesetzgeber auf, mit Augenmaß vorzugehen.

Die Belastungsgrenze der Vermittlerbetriebe durch die regulatorischen Anforderungen und die monetären Einschnitte in der Vergütung ist erreicht. Wir fordern die Evaluierung der bestehenden Regulierung und ggf. Entbürokratisierung.

Die Pläne zur Einführung eines standardisierten Riester-Produkts sehen wir kritisch, da die Beratungs- und Betreuungskompetenz der Vermittler nicht berücksichtigt werden. Der BVK ist der festen Überzeugung, dass die private Altersvorsorge vom Engagement der Vermittler lebt. Zugleich fordert der BVK von der Politik, mehr Anreize für die private Altersvorsorge zu schaffen.

Der BVK wird sich weiterhin auch aus Sicht des Verbraucherschutzes für gleiche Wettbewerbsbedingungen zwischen stationärem und Onlinevertrieb einsetzen und seine satzungsgemäße Aufgabe wahrnehmen, den unlauteren Wettbewerb zu bekämpfen.

Verabschiedet durch die  
Mitgliederversammlung des BVK

Berlin, den 24. 5. 2018



## PROVISIONSABGABEVERBOT

Im Zuge der Umsetzung der IDD wurde das Provisionsabgabeverbot in § 48b VAG als eigenständige Regelung gesetzlich verankert. Damit wurde der BVK-Vorschlag, das Provisionsabgabeverbot gesetzlich im Versicherungsaufsichtsgesetz zu fixieren, umgesetzt.

Neben der Verankerung des Provisionsabgabeverbots im VAG gilt das Provisionsabgabeverbot zudem als Marktverhaltensregel im Sinne des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb, so dass bei Verstößen auch Wettbewerber entsprechende Ansprüche geltend machen können.

Erfreulicherweise hatte dann auch die BaFin in ihrem veröffentlichten „Rundschreiben zur Zusammenarbeit mit

Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb“ (Vertriebsrundschreiben 11/2018) die Auslegung des Provisionsabgabeverbotes konkretisiert. Der BVK begrüßte die enge Auslegung, insbesondere vor dem Hintergrund des Verbraucherschutzes. Aus Sicht des BVK ist es unerheblich, ob es sich um Abschluss- oder Bestandsprovisionen handelt. Daher stimmte der BVK mit der BaFin überein, dass auch fragwürdige Geschäftsmodelle junger Start-ups nicht weiter zum Schaden der Verbraucher und der gesamten Vermittlerbranche betrieben werden dürfen.

So hatte der BVK auch das Internetvergleichsportal Check24 wegen Verletzung des gesetzlichen Provisionsabgabeverbotes erfolgreich abgemahnt.

## ❖ BETRIEBSRENTENSTÄRKUNGSGESETZ / AG „RENTENREFORM“

Am 1. 1. 2018 ist das „Gesetz zur Stärkung der betrieblichen Altersvorsorge und zur Änderung anderer Gesetze“ (Betriebsrentenstärkungsgesetz, BRSG) in Kraft getreten. Hierdurch hat sich in der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) einiges geändert.

Durch das BRSG hat der Gesetzgeber bezüglich der bAV nicht nur weitergehende Anreize für Arbeitgeber und Arbeitnehmer, sondern zusätzlich zu den bislang bestehenden Durchführungswegen mit dem Sozialpartnermodell einen völlig neuen Durchführungsweg geschaffen. Die so geschaffenen Anreize und Veränderungen führen nach Dafürhalten des BVK zu einer Verbreitung der bAV mit interessanten Möglichkeiten, aber auch zu Problemen für Versicherungsvermittler, Versicherungsmakler und Verbraucher.

### *Zielsetzung des BRSG*

Ziel des Gesetzes ist die Stärkung und Verbreitung der bAV, insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen und Geringverdienern, als weiteres Standbein in der Altersversorgung. Hintergrund ist, dass insbesondere bei den oben genannten Zielgruppen die bAV nicht so verbreitet ist, wie vom Gesetzgeber gewünscht. Das Resultat sind häufig Versorgungslücken im Alter. Durch die Neuerungen sollen nun Anreize geschaffen werden, die bAV zu verbreiten, um finanzielle Risiken im Alter zu verhindern.

### *Änderungen im BRSG*

Gerade für Geringverdiener interessant ist in dieser Hinsicht der eingeführte Freibetrag bei der Grundsicherung. Bislang wurden Leistungen aus der betrieblichen Altersversorgung auf die Grundsicherung angerechnet. Der nunmehr eingeführte Freibetrag von etwa 200,00 € führt dazu, dass sich eine bAV auch bei geringen Einkommen lohnen kann.

Hinzu kommt als Anreiz für die Arbeitgeber der Förderbeitrag für Geringverdiener. So fördert der Staat Arbeitgeber mit Mitteln von 30 % der aufgewendeten Beiträge, wenn diese für Arbeitnehmer mit maximalen monatlichen Einkommen von 2.200,00 € brutto bAV einrichten und hierfür im Jahr mindestens 240,00 € aufwenden.

Steuer- und sozialversicherungsrechtlich wurden mehrere Änderungen eingeführt. Der steuerfreie Höchstbetrag für Arbeitgeberbeiträge zur bAV wurde von 4 % auf 8 % angehoben und auf bAV, welche über Riesterverträge laufen, werden in der Auszahlungsphase keine Sozialversicherungsbeiträge mehr erhoben. Zudem werden diese Riesterverträge noch mit einer erhöhten Grundzulage von 175,00 € gefördert.

Bei der vom Arbeitnehmer eigenfinanzierten bAV durch Entgeltumwandlung muss der Arbeitgeber zukünftig einen pauschalen Zuschuss von 15 % des Umwandlungsbetrages zuzahlen. Dies gilt bei neuen Entgeltumwandlungsvereinbarungen ab dem 1. 1. 2019, für bestehende Vereinbarungen ab dem 1. 1. 2022.

Ferner sieht das Gesetz eine Nachzahlungsmöglichkeit für entgeltfreie Zeiträume, beispielsweise durch Elternzeit oder Pflegezeit, vor. In solchen Fällen sind steuerfreie Nachzahlungen für bis zu zehn Jahre möglich.

### *Sozialpartnermodell*

Kernpunkt des BRSG ist die Einführung des Sozialpartnermodells.

Hierbei wird es Tarifvertragsparteien ermöglicht, Vereinbarungen über eine bAV in die Tarifverträge aufzunehmen, wobei die Umsetzung vollkommen den Sozialpartnern obliegt. Bisher sah das Betriebsrentengesetz ausschließlich Leistungszusagen vor, das heißt, der Arbeitgeber hat dem Arbeitnehmer eine konkrete Leistung in einer bestimmten Höhe zugesagt. Innerhalb des Sozialpartnermodells wird nunmehr die reine Beitragszusage eingeführt. Arbeitgeber garantieren hierbei nicht länger eine bestimmte Höhe der Renten, sondern lediglich die Zahlung von Beiträgen. Dieses Modell bringt eine größere Gestaltungsfreiheit hinsichtlich der Anlage der Beiträge, allerdings auch höhere Risiken mit sich. Zur Absicherung der Renten soll im Tarifvertrag ein durch den Arbeitgeber zu zahlender Sicherungsbetrag gezahlt werden.

Was für die Entgeltumwandlung allgemein geregelt wurde, gilt ausdrücklich auch im Sozialpartnermodell. Auch hier muss der Arbeitgeber den Zuschuss in Höhe von 15 % zahlen.

### *Fazit*

Im Grundsatz begrüßt der BVK die Stärkung der betrieblichen Altersvorsorge. Es ergeben sich durch die Gesetzesänderung viele interessante und gute Ansätze, welche sicherlich zu einem Zuwachs von bAV führen werden.

Der BVK geht davon aus, dass die reine Beitragszusage, der Wegfall von Betriebsrentengarantien, die damit verbundenen geringeren Risiken für die Arbeitgeber und die steuerlichen Förderungen zu einer Verbreitung der bAV führen werden.

In der Einführung des Freibetrags für Geringverdiener wird der BVK in seiner über Jahre hinweg vertretenen Hal-

tung bestätigt. Gerade für Geringverdiener war die bisherige Regelung unattraktiv, da die ersparte bAV später auf mögliche Sozialleistungen angerechnet wurde. Durch den Wegfall der Anrechnung wird sich aus Sicht des BVK der Anreiz für diese Gruppe, in eine bAV zu investieren, signifikant erhöhen.

Auch die erhöhte Riesterförderung geht in die richtige Richtung.

Es bleibt jedoch abzuwarten, ob gerade die Zielgruppe der kleinen und mittelständischen Betriebe mit der neuen Variante des Sozialpartnermodells erreicht wird, da diese in der Vielzahl gerade nicht tarifgebunden sind und es fraglich erscheint, ob auch nicht tarifgebundene Arbeitgeber dieses System flächendeckend einführen. In der Vergangenheit waren häufig die Komplexität der bAV und der damit verbundene Verwaltungsaufwand ein Hindernis für Arbeitgeber. Die Komplexität und der Aufwand wurden nunmehr jedoch durch Hinzufügung des Sozialpartnermodells noch weiter verstärkt.

Kritisch sieht der BVK zudem das im Sozialpartnermodell eingeführte sogenannte Opting-out-System. Arbeitnehmer nehmen automatisch an der bAV des Arbeitgebers teil, solange sie nicht aktiv widersprechen. Bislang mussten die Arbeitnehmer immer selbst aktiv werden, um teilzunehmen. Hierbei wird die erfahrene und qualifizierte Expertise der Versicherungsvermittler und Makler in der bAV außer Acht gelassen, welche für eine Beratung die erste Wahl sind.

Ohne eine solche Beratung besteht jedoch aus Sicht des BVK sowohl für Arbeitgeber aufgrund der Komplexität des Modells, als auch für Arbeitnehmer durch die Opting-out-Regelung die Gefahr, in eine betriebliche Altersvorsorge „hineinzurutschen“, welche den individuellen Situationen nicht gerecht wird.

#### AG „Rentenreform“

Auf Veranlassung und Beschluss des BVK-Präsidiums wurde im Juli 2018 die AG „Rentenreform“ ins Leben gerufen.

Um die Möglichkeiten einer Reformierung und Änderung des Rentensystems zu prüfen, hat die Bundesregierung die Kommission „Verlässlicher Generationenvertrag“ eingesetzt, welche sich mit der nachhaltigen Sicherung und Fortentwicklung sowohl der gesetzlichen Rentenversicherung als auch der zweiten und dritten Säule befasst und entsprechende Handlungsoptionen für die Zeit ab 2025 aufzeigen soll.

Um die Kommissionsarbeit von Seiten des BVK zu begleiten, zu unterstützen und um die Mitglieder- und Verbandsinteressen zu vertreten, wurde durch den BVK die AG „Rentenreform“ unter präsidentlicher Begleitung von BVK-Vizepräsident Ulrich Zander gegründet. Weitere Mitglieder

Ass. Jur. Ulrich Zander,  
BVK-Vizepräsident,  
Vertreter des Präsidiums  
in der AG „Rentenreform“



der AG sind Dr. Wolfgang Drols, Jochen Meier und Marco Seuffert.

Dr. Drols ist als ehemaliger Vorstand einer großen Versicherung und Mitbegründer mehrerer Versorgungswerke als einschlägiger Experte, insbesondere auch auf dem Gebiet der so wichtigen betrieblichen Altersvorsorge, anerkannt. Als Experten aus vertrieblicher Sicht stehen dem BVK der Vorsitzende beim Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) und Präsidialratsmitglied im BVK Marco Seuffert und Jochen Meier, Geschäftsführer der fibera Beratungs GmbH und Mitinitiator und langjähriger Vorstand von Versorgungswerken, zur Verfügung. Als Vertreter aus der Geschäftsführung wirken Judith John und Stefan Schelcher mit.

Am 28. 8. 2018 hat die AG „Rentenreform“ in einer ersten Sitzung beraten und auch bereits erste Standpunkte herausgearbeitet.

Die AG „Rentenreform“ soll nicht nur BVK-intern beratend handeln, sondern proaktiv Vorschläge und Lösungen für rentenpolitische Themen ausarbeiten und diese auch veröffentlichen. Unter diesem Gesichtspunkt wurden bereits diverse Ansätze und Lösungsvorschläge diskutiert.

So wurde eine in der Politik schon seit längerem ins Auge gefasste Versicherungspflicht für Selbständige nur unter der Prämisse befürwortet, dass dem betroffenen Personenkreis eine individuelle Wahlmöglichkeit, ob eine gesetzliche oder private Lösung gesucht wird, eingeräumt wird. Zudem soll der Appell bzw. die Aufforderung an den Gesetzgeber und die Versicherungswirtschaft ergehen, durch geänderte Steuer- und Sozialgesetzgebung Rahmenbedingungen zu schaffen, durch die attraktive und geeignete Produkte zur Verfügung gestellt werden können. Diesbezüglich soll auch von Seiten des BVK verstärkt versucht werden, auf die Versicherungswirtschaft einzuwirken.

Als weiterer Punkt wurden die bestehenden Problematiken hinsichtlich der betrieblichen Altersvorsorge ins Auge gefasst. Um die Attraktivität und das Vertrauen in die betriebliche Altersvorsorge zu steigern und um Unsicherhei-



*Rechtsanwältin Judith John,  
BVK-Referatsleiterin,  
Mitglied der AG „Rentenreform“*

ten zu vermeiden, wurde seitens der AG „Rentenreform“ die Abschaffung von Anrechnungen von privater Vorsorge auf staatliche Leistungen und insbesondere auch die Befreiung der Arbeitgeber von Haftungsrisiken vorgeschlagen. Nur dies könne die auch politisch gewollte Verbreitung der betrieblichen Altersvorsorge unterstützen.

Die AG „Rentenreform“ wird in regelmäßigen Abständen weiter tagen. Im Interesse der Vermittler sowie im gesamt-politischen Interesse wird sie die Politik und die Kommis-

*Syndikusrechtsanwalt  
Stefan Schelcher,  
BVK-Referent,  
Mitglied der AG „Rentenreform“*



sion „Verlässlicher Generationenvertrag“ mit dem Ziel begleiten, die Sicherung und Fortentwicklung der Altersvorsorgesäulen, insbesondere der betrieblichen Altersvorsorge, voranzutreiben.

Dies mit der Gewissheit, dass trotz oder gerade auch durch die neuen Regelungen das gesetzliche Rentenversicherungssystem immer mehr in die Unfinanzierbarkeit steuert und es daher keine Alternative zur privaten Vorsorge und betrieblichen Altersvorsorge gibt.



## HAUPTSTADT-CLUB

Am 22. 11. 2018 traf sich das Präsidium des BVK mit den Vorständen von sechs Versicherungsunternehmen anlässlich des vierten BVK-Hauptstadt-Clubs in Berlin. Der BVK-Hauptstadt-Club ersetzt seit 2015 die vorangegangenen Kamingespräche in Berlin. Die Treffen sollen in regelmäßigen Abständen stattfinden und dem Gedankenaustausch zwischen dem BVK und den Vorständen der Versicherungswirtschaft dienen. Der BVK bezweckt damit die Kommunikation berufspolitischer Themen und konkreter Vorstellungen zu deren Umsetzung in den Versicherungsunternehmen. Die anwesenden Teilnehmer bekommen die Möglichkeit, eine Plattform zur Kommunikation zu benutzen. In der vierten Runde referierte Dr. Frank Grund, Exekutivdirektor Versicherungs- und Pensionsfondsaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), über Vertriebsvergütung, Anreiz- und Interessenkonflikte und Provisionsabgabeverbot. Anschließend folgte eine rege Diskussion über das Thema.



*Dr. Frank Grund, Exekutivdirektor der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)*

## ❖ ZUSAMMENARBEIT MIT DEN VERTRETERVEREINIGUNGEN

Die Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen fand auch im Berichtszeitraum wieder auf hohem Niveau statt und konnte intensiviert werden. In den letzten Jahren hat ein Großteil aller 48 Vertretervereinigungen, die dem BVK angehören, die BVK-Geschäftsführung besucht und kennengelernt.

Der BVK bietet den Vertretervereinigungen an, ihre Vorstandssitzungen in der BVK-Geschäftsführung in Bonn abzuhalten. Weitere Bestandteile des Treffens sind dann das Kennenlernen der BVK-Geschäftsführung, deren Dienstleistungsangebote und ein gemeinsamer Gedankenaustausch mit dem BVK-Präsidenten und dem BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführenden Präsidiumsmitglied sowie den zuständigen Mitarbeitern in der Geschäftsführung. Die BVK-Geschäftsführung berät Vorstände der Ver-

tretervereinigungen vor wichtigen Verhandlungen mit ihren Unternehmensvorständen, um eine stärkere rechtliche Position in diesen Verhandlungen einnehmen zu können. Regelmäßig nehmen die Vertretervereinigungen auch die Angebote der Geschäftsführung wahr, neue Versicherungsverträge, Nachträge zu solchen Verträgen und Provisionsänderungsvereinbarungen überprüfen zu lassen.

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



*Vorstand der  
Vereinigung selbständiger  
Versicherungskaufleute  
der Concordia  
Versicherungen e.V.  
beim BVK*

## ❖ 14. BONNER SPITZENTREFFEN

Am 19. 9. 2018 fand das 14. Bonner Spitzentreffen statt.

An der alljährlich im September stattfindenden Konferenz nehmen die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen, das Präsidium des BVK sowie die Vorstände des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) teil.

Als Ergebnis der Konferenz verabschiedeten die Repräsentanten des deutschen Versicherungsvertriebs die Bonner Erklärung „Die Umsetzung der IDD – Neue Herausforderungen für den Agenturvertrieb in den Bereichen Vertriebssteuerung, Weiterbildung und Vergütung“. Mit der einstimmigen Verabschiedung der Bonner Erklärung als Position der deutschen Versicherungsvertreter wurde ein starkes Zeichen der Solidarität im Berufsstand ausgesendet.

Durch die Veranstaltung führte BVK-Präsident Michael H. Heinz, der, neben den 32 Vorsitzenden der Vertretervereinigungen und dem AVV-Vorstand Marco Seuffert, auch Dr. Frank Baumann, Fachanwalt für Versicherungsrecht bei Wolter Hoppenberg Rechtsanwälte, begrüßen konnte. Dieser hielt einen Vortrag zum Thema „Vertriebssteuerung durch Vergütungssysteme nach Umsetzung der IDD“ und stellte dabei klar, dass nicht die Vergütung, sondern das Kundeninteresse nach dem Willen des Gesetzgebers den Vertrieb steuern soll. Da das Kundeninteresse individuell zu bestimmen ist, kann es durch eine einzelfallunabhängige Vertriebssteuerung im klassischen Sinne allenfalls nur zu-

fällig erreicht werden. Ob hierdurch eine erfolgsabhängige Vergütung ausscheide, war im Anschluss die zentrale Fragestellung.

Zusammenfassend sah Dr. Baumann Zusatzvergütungen bei Erreichen bestimmter qualitativer Ziele (z.B. niedrige Stornoquote) im Kontext der IDD-Umsetzung unkritisch. Das Erreichen bestimmter quantitativer Ziele sei hingegen gemäß dem Vertriebsrundsreiben der BaFin ein unzulässiger Fehlanreiz. Unschädlich werde daher die Vergütung von Dienstleistungen sein, die dem „arm's length“-Prinzip (Fremdvergleichsgrundsatz) folgen, also ein Mindestmaß an Vergleichbarkeit und Unabhängigkeit der vergüteten Dienstleistung gewähren. Der Gesetzeswortlaut und auch das BaFin-Rundsreiben hätten jedoch noch viele Fragen offengelassen, so Dr. Baumann weiter.

Im Rahmen der Bestandspflegevergütung werde in Zukunft mehr darauf zu achten sein, die Vergütung von dem reinen Prolongationsakt (als eine automatische Verlängerung) zu lösen, da der auf diesen Akt entfallende Teil der Vergütung auch aus Sicht der BaFin eine Abschlussvergütung ist. Dies bedeute für die Vermittler, dass sie ihre bestehenden Kundenverträge aktiv überprüfen und ggf. ihre Kunden dazu beraten müssten, um weiterhin Bestandsprovisionen erhalten zu können.

Zusammenfassend stellte Dr. Baumann fest, dass die Vergütung auch in Zukunft ein zulässiges Mittel der Vertriebssteu-



Die Teilnehmer des 14. Bonner Spitzentreffens

erung sein könne. Allerdings müsse das Ziel der Vertriebssteuerung die Befriedigung des Kundeninteresses unter Steigerung der Beratungsqualität sein. Eine hohe Beratungsqualität rechtfertige damit auch eine höhere Vergütung.

In der anschließenden lebhaften Diskussionsrunde wurde unter anderem die Frage beleuchtet, ob gleiche Produkte mit gleichem Beratungsaufwand unterschiedlich entlohnt werden dürften. Dr. Baumann stellte klar, dass es immer einen sachlichen Grund für eine Provisionsdifferenz geben müsse.

### Einseitige Vertragsanpassungen

BVK-Vizepräsident Ulrich Zander hielt einen Vortrag zum Thema „Praktische Auswirkungen der Umsetzung der IDD – Zulässigkeit von einseitigen Vertragsanpassungen“. Laut Zander würden die neuen aufsichtsrechtlichen Vorgaben bestehende Vermittlerverträge (einschließlich Courtagevereinbarungen) zwar zivilrechtlich zunächst unberührt lassen, aber in der Praxis unterlägen Vermittler oft dem Provisionsänderungsvorbehalt in ihren Agenturverträgen. Einseitige Provisionsänderungsklauseln seien nach der höchstrichterlichen Rechtsprechung auch grundsätzlich zulässig, hingen jedoch von hohen Anforderungen ab. Der BVK hätte im internen Mitgliederbereich auf der BVK-Website eine Fachinformation zu Provisionsänderungen in Agenturverträgen eingestellt.

Zander schloss seinen Vortrag mit der Feststellung, dass die Vermittler von den Versicherungsunternehmen fordern, die



Marco Seuffert, Vorsitzender AVV

gesetzlichen Vorgaben fair und kooperativ umzusetzen und falls nötig, Vergütungsvereinbarungen wertausgleichend anzupassen.

Das nächste Spitzentreffen findet am 10. September 2019 in Bonn statt.

Einstimmig verabschiedeten die Tagungsteilnehmer die Bonner Erklärung zum Thema „Die Umsetzung der IDD – Neue Herausforderungen für den Agenturvertrieb in den Bereichen Vertriebssteuerung, Weiterbildung und Vergütung“.





## BONNER POSITIONEN



### Bonner Erklärung

#### „Die Umsetzung der IDD – Neue Herausforderungen für den Agenturvertrieb in den Bereichen Vertriebssteuerung, Weiterbildung und Vergütung“

Die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen, das Präsidium des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) sowie die Vorstände des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV), die zusammen mehr als 40.000 Versicherungsvermittler in Deutschland vertreten und damit die weitest- und größte Interessenvertretung der Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland und Europa sind, verabschiedeten in Bonn die nachstehenden Positionen.

#### I. Umsetzung der IDD

Die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen, der BVK und die Vorstände des AVV sind mit dem verabschiedeten Gesetz zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) insgesamt zufrieden. Weitere Konkretisierung enthält zudem das von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) veröffentlichte „Rundschreiben zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb“ (Vertriebsrundschreiben 11/2018). Auch die im Kabinettsentwurf vorliegende Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) enthält weitere Details zur Umsetzung der IDD. Wir begrüßen hierzu insbesondere folgende Entscheidungen:

- I. Den Erhalt des Provisions- und Courtagesystems als Leitvergütung
- II. Keine Vorgaben hinsichtlich der Begrenzung der Vergütung von Vermittlern
- III. Kein Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler
- IV. Die Festschreibung der bestehenden Transparenzvorschriften zur Verhinderung der irreführenden Provisionsoffenlegung
- V. Vertriebssteuerung ist nur noch im Kundeninteresse möglich
- VI. Die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes im Versicherungsaufsichtsgesetz und deren enge Auslegung durch die BaFin
- VII. Gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Vertriebswege, d. h. auch für den Onlinevertrieb und „Kein Vertrieb ohne Beratung“
- VIII. Keine Lernerfolgskontrollen mit Ausnahme des Selbststudiums
- IX. Keine anlasslose Überprüfung von Vermittlern mit eigener Erlaubnis

**Die Vermittler fordern angesichts der umfassenden gesetzlichen Änderungen, dass die Regulierung des Versicherungsvertriebs nun eine Auszeit erhält, da die Belastungsgrenze vieler kleiner und mittelständischer Vermittlerbetriebe bereits überstrapaziert ist.**

#### II. Vertriebssteuerung

Gemäß § 48 a VAG darf die Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten nicht mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, kollidieren. Wir begrüßen, dass Versicherungsunternehmen keine Vorkehrungen durch Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen dürfen, durch die Anreize für Versicherungsvermittlung geschaffen werden könnten, nicht bedarfsgerechte Produkte zu empfehlen. Kundenfeindliche Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen hat somit zu entfallen. Sie führt nicht zu einer bedarfsgerechten und an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ausgerichteten Beratung. Konkret stellen wir Folgendes fest:

Grundsätzlich kann aus § 48 a VAG keine Berechtigung abgeleitet werden, bestehende Provisionsvereinbarungen zu ändern oder Provisionszusagen einseitig zu widerrufen.

Soweit Vergütungsvereinbarungen den Anforderungen der IDD nicht genügen, weil allein die Erreichung bestimmter quantitativer Ziele gefordert wurde, die dem bestmöglichen Kundeninteresse entgegenstehen, ja schaden könnten, hätte dies zur Folge, dass ggf. die Provisionsänderungsklauseln greifen könnten. In diesem Fall sind die Vergütungsvereinbarungen wertausgleichend zu modifizieren.

Die Hinwirkungspflicht der Versicherer, bei jeder sich bietenden Gelegenheit die Verträge mit Vermittlern an die neuen Vorgaben anzupassen, darf nicht dazu missbraucht werden, gesetzlich nicht notwendige Vertragsänderungen unter dem Deckmantel der neuen Vorgaben zu bewirken.

**Die Vermittler fordern von den Versicherungsunternehmen, die gesetzlichen Vorgaben fair und kooperativ mit den Vermittlern zusammen umzusetzen und im Bedarfsfall Vergütungsvereinbarungen wertausgleichend in Abstimmung mit der Vertretervereinigung anzupassen.**

### III. Vergütung

Vor dem Hintergrund der politischen Debatte um Provisionsbegrenzungen bei der Lebensversicherung fordern wir, eine angemessene Gesamteinnahmesituation der Versicherungsvermittler zu gewährleisten. Angesichts der bereits für Vermittler spürbar gesunkenen Vergütungen im Vertrieb mit der Einführung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG), bei gleichzeitig deutlich gestiegenem Beratungsaufwand, lehnen die Vermittler einen Provisionsdeckel in der Lebensversicherung ab. Vielmehr sehen wir die Versicherer in der Pflicht, die Verwaltungs- und Overhead-Vertriebskosten durch interne Einsparungen zu senken. Hier besteht aus unserer Sicht noch erhebliches Einsparpotenzial. Eine einseitige Lastenverteilung zuungunsten der Vermittler lehnen wir ab.

Durch das LVRG wurde der Höchstzillmersatz von 40 auf 25 Promille bereits deutlich abgesenkt. Darüber hinausgehende Provisionen können seither nicht mehr aus den in den ersten Vertragsjahren einkalkulierten Abschlusskosten finanziert werden, sondern müssen über längere Zeiträume vorfinanziert und aus anderen Ertragsquellen beglichen werden. Die kalkulierten Abschlusskosten sind deshalb durch das LVRG branchenweit um 20 % zurückgegangen. Das LVRG wurde von der Branche vollständig umgesetzt. Dies hat sich auch auf die Vergütungen an Vermittler ausgewirkt, die branchenweit insgesamt um 5 % zurückgegangen sind. Der Rückgang bei den Abschlussprovisionen liegt bei 12,9 %.

Zudem werden die Auswirkungen eines Provisionsdeckels auf die Rendite von Altersvorsorgeverträgen oft überschätzt. Zum einen ändert sich die Situation bei den bestehenden rund 90 Millionen Verträgen nicht, da ein Provisionsdeckel ausschließlich im Neugeschäft Anwendung findet. Bei einer Provisionsbegrenzung auf zum Beispiel 1,5 % im Neugeschäft, ohne weitere Kompensationen bei laufenden Vergütungen und kompletter Weitergabe der reduzierten Abschlussprovisionen an die Kunden, würde der hierdurch gestiegene Sparbeitrag nur zu einer sehr geringen Erhöhung der Rendite führen. Deren Umfang hängt von der Laufzeit des Altersvorsorgeproduktes und der Rendite der Kapitalanlagen ab und liegt bei typischen Altersvorsorgeprodukten lediglich zwischen 0,1 % und 0,2 %. Der maßgebliche Renditehebel sind stattdessen die Kapitalanlagen, die jedoch aufgrund der geldpolitisch gesteuerten Niedrigzinsphase magere Renditen erzielen.

Eine Reduzierung der Vermittlereinnahmen, die im Branchendurchschnitt bei gerade einmal 50.000 Euro brutto (vor Steuern und Betriebskosten) liegen, wird wie ein „Brandbeschleuniger“ auf die ohnehin stark rückläufigen Vermittlerzahlen wirken und letztlich die private Altersvorsorge in Deutschland signifikant zurückgehen lassen.

**Die Vermittler fordern von der Politik, keinen Provisionsdeckel einzuführen, da dieser als ordnungspolitischer Eingriff weder zielführend noch gerechtfertigt ist. Stattdessen plädieren wir für eine stärkere Förderung der privaten Altersvorsorge durch qualifizierte Beratung, insbesondere vor dem Hintergrund der anhaltenden Niedrigzinsphase.**

**Zudem sollte bei Ausscheiden aus dem Berufsstand wegen Alter, Berufsunfähigkeit oder Tod sowie in der betrieblichen Altersvorsorge die 60-monatige Stornohaftung ohne jegliches Verschulden des Vermittlers überprüft werden.**

### IV. Sachkunde, Qualifikation und Weiterbildung

Gemäß dem BaFin-Vertriebsrundsreiben 11/2018 müssen die Versicherungsunternehmen sicherstellen, dass Vermittler von Beginn ihrer Vermittlertätigkeit an über die zur Vermittlung der jeweiligen Versicherungsverträge angemessene Qualifikation verfügen.

Nach dem IDD-Umsetzungsgesetz müssen von diesem Jahr an alle im Versicherungsvertrieb Tätigen mindestens 15 Weiterbildungsstunden absolvieren mit der Option auf eine darüber hinausgehende freiwillige Weiterbildung. Wir begrüßen, dass keine Vorgaben zu Lernerfolgskontrollen bei Präsenzweiterbildungen und eine vereinfachte Nachweisform der Weiterbildung gegenüber der Aufsichtsbehörde vorgesehen sind, die sonst zu unnötigem bürokratischem Aufwand für alle Beteiligten geführt hätten.

Wir begrüßen zudem, dass Vermittler mit eigener Erlaubnis anlassbezogen, also nicht in regelmäßigen Abständen, durch Versicherungsunternehmen kontrolliert werden dürfen.

Die Unternehmen müssen Informationen über die Auskunftsstelle über Versicherungs-/Bausparkassenaußendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e.V. (AVAD) einholen sowie regelmäßig die Löslisten der IHK-Registrierungsstellen beobachten, um ggf. die Zusammenarbeit mit nicht mehr registrierten Vermittlern zu beenden. Eine darüber hinausgehende Kontrolle hätte einen erheblichen Eingriff in den Kernbereich selbständiger Tätigkeit dargestellt.

Wir freuen uns, dass unsere Bedenken und Einwände gegen eine „Überwachungsverpflichtung“ durch die Versicherungsunternehmen Gehör gefunden haben.

**Wir fordern, dass die Lernerfolgskontrolle im Selbststudium praxistauglich und mit Augenmaß umgesetzt wird. Wir fordern darüber hinaus von den Versicherungsunternehmen, die Begrenzung von Kontrollmechanismen konsequent zu beachten.**

## V. Beschwerdemanagement und Vermittlerregister

Wir begrüßen, dass der Kabinettsentwurf der VersVermV ein vermittlerinternes Beschwerdemanagement von der Größe der Vermittlerbetriebe abhängig macht. Damit sind die meisten Vermittler, die im überwiegenden Maße Kleinbetriebe sind, von der bürokratischen Einführung eines Verfahrens zur Verwaltung von Beschwerden befreit. Dies entspricht auch dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit.

Aus Gründen des Verbraucherschutzes ist die verpflichtende Teilnahme von allen Vermittlern am bewährten Beschwerde- und Schiedsverfahren des Ombudsmanns verankert. Dieses etablierte Schlichtungsverfahren begrüßen wir ausdrücklich. Es stärkt die Qualität und die Reputation der Vermittlerschaft.

BVK-Mitglieder sind bereits seit 2011 verpflichtet, am Ombudsmannverfahren teilzunehmen. Die deutschen Vermittler begrüßen insoweit ein verpflichtendes Verfahren für alle Vermittler.

## VI. Forderungen

1. Die Vermittler fordern angesichts der umfassenden gesetzlichen Änderungen, dass die Regulierung des

Versicherungsvertriebs beendet wird, da die Belastungsgrenze vieler kleiner und mittelständischer Vermittlerbetriebe überstrapaziert ist. Teilweise Überregulierungen wie die unverändert hohe Stornohaftung bei Ausscheiden wegen Alter, Berufsunfähigkeit oder Tod ohne jegliches Verschulden des Vermittlers sollten überprüft werden.

2. Die Vermittler fordern von den Versicherungsunternehmen, die gesetzlichen Vorgaben fair und kooperativ mit den Vermittlern zusammen umzusetzen und falls nötig, Vergütungsvereinbarungen wertausgleichend anzupassen.
3. Die Vermittler fordern von der Politik, einen Provisionsdeckel zu verwerfen, da dieser ordnungspolitische Eingriff weder zielführend noch gerechtfertigt ist. Stattdessen plädieren wir für eine stärkere Förderung der privaten Altersvorsorge, insbesondere vor dem Hintergrund der anhaltenden Niedrigzinsphase.
4. Wir fordern, dass die Lernerfolgskontrolle im Selbststudium praxistauglich und mit Augenmaß umgesetzt wird. Wir fordern darüber hinaus von den Versicherungsunternehmen, die Begrenzung von Kontrollmechanismen konsequent zu beachten.

Bonn, den 19. 9. 2018

## ❖ CHECK24

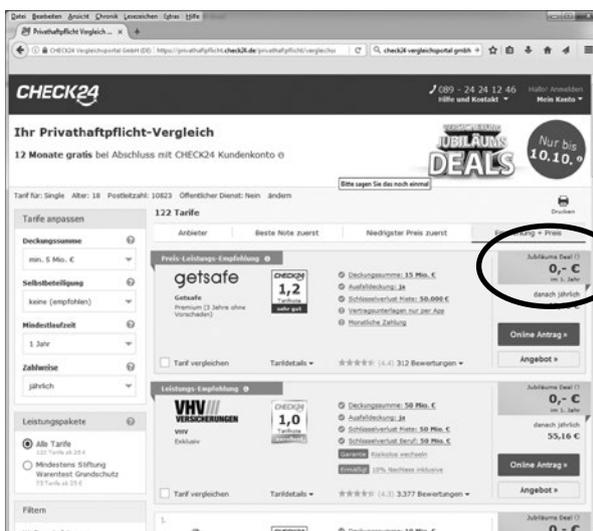
### Check24 verstößt gegen Provisionsabgabeverbot

Ein weiteres Mal war der BVK in einem Musterverfahren gegen Check24 gezwungen, Pflöcke gegen rechtswidriges Marktverhalten einzuschlagen.

Check24 warb auf seinem Versicherungsvergleichs-Portal im Aktionszeitraum vom 20. 9. 2018 bis 10. 10. 2018 mit einem sogenannten „Jubiläums Deal“. Bei Abschluss eines Vertrages über bestimmte Versicherungsprodukte (Privathaftpflicht, Hausrat, Krankenhauszusatz, Unfall, Rechtsschutz, Risikoleben, Zahnzusatz, Kfz) wurde mit „Gratismonaten“ geworben.



Eine Werbung fand auch in den Buchungsprozessen der einzelnen Versicherungsprodukte statt:



Im „Kleingedruckten“ erfuhr der Verbraucher, dass er zunächst den vollen Jahresbetrag von der Versicherung in

Rechnung gestellt bekommt bzw. diesen bezahlen muss und etwa zwei Monate später von der Check24 GmbH (Mutter) eine Überweisung in Höhe der jeweils einschlägigen Monatsbeiträge erhält.

Der Verbraucher wird hierbei in aller Regel nicht realisieren, dass die Check24 GmbH nicht Betreiberin der Internetseiten ist, auf denen der Versicherungsvergleich und der Buchungsprozess stattfinden. Für diese Internetseiten sowie für den Versicherungsvergleich und die Versicherungsvermittlung sind die Töchter der Check24 GmbH verantwortlich.

Namentlich sind dies:

CHECK24

Vergleichsportal für Kfz-Versicherungen GmbH

CHECK24

Vergleichsportal für Sachversicherungen GmbH

CHECK24

Vergleichsportal für Krankenversicherungen GmbH

CHECK24

Vergleichsportal für Vorsorgeversicherungen GmbH

Im deutschen Recht gibt es ein sogenanntes „Provisionsabgabeverbot“ für Versicherungsvermittler. Dieses umfasst aber nicht nur die Abgabe von Provisionen, sondern die Leistung und das Versprechen jeder Art von „Sondervergütung“ durch Versicherungsvermittler (und auch durch Versicherungsunternehmen). Sondervergütung ist weit zu verstehen und umfasst jede Art der Zuwendung, die nicht die Versicherungsleistung darstellt, also etwa Geldzahlungen, Rabatte, Prämien oder Sachgeschenke. Hintergrund dieser Regelung, die im Zuge der Umsetzung der IDD (Insurance Distribution Directive – Versicherungsvertriebsrichtlinie) in § 48b VAG und in § 34d Abs. 1 S. 6 GewO gesetzgeberisch festgehalten wurde, ist, dass Verbraucher beim Erwerb von Versicherungsprodukten nicht durch irgendwelche Art von Prämien zu Fehlentscheidungen verleitet werden sollen. Das sog. Provisionsabgabeverbot will daher zum Schutze der Verbraucher das Setzen von Fehlanreizen beim Versicherungsvertrieb von vornherein verhindern. Verbraucher sollen stattdessen sachlich beraten werden.

Check24 argumentiert, dass man nicht gegen das Provisionsabgabeverbot verstoße, da die Erstattung der Monatsprämien hier nicht durch die Versicherungsvermittler-Gesellschaften (die oben genannten Töchter) der Check24-Gruppe erfolge, sondern vielmehr durch die Check24 GmbH (Mutter), die selbst nicht Versicherungsvermittler ist und daher auch nicht durch das Provisionsabgabeverbot beschränkt werde.

Zugleich bestreitet Check24, dass die Rückzahlung der Monatsprämien für den Abschluss von Verträgen erfolge.

Vielmehr erfolge die Rückzahlung von Monatsprämien ausschließlich für die Einrichtung bzw. Benutzung des Kundenkontos der Check24 GmbH (dies ergibt sich aus Pressemitteilungen der Check24-Gruppe).

Mit dem „Jubiläums Deal“ wurde auf den Internetseiten der versicherungsvermittelnden Töchter der Check24-Gruppe geworben. Da das Provisionsabgabeverbot bereits das „Versprechen“ von Sondervergütungen verbietet und damit jede Art einer Setzung von Fehlanreizen verhindern will, spielt es keine Rolle, von welcher Check24-Gesellschaft die Mo-

natsprämien am Ende erstattet werden. Fakt ist, dass die Check24-Töchter im Rahmen ihres Internetauftrittes und im Rahmen ihrer Buchungsprozesse mit Gratismonaten werben und damit die Verbraucher zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleiten wollen. Die Konstruktion der Check24-Gruppe unter Einbeziehung verschiedener Gesellschaften ist lediglich der plumpe Versuch einer Umgehung geltenden Verbraucherrechts.

Die Behauptung von Check24, die Zahlung erfolge gar nicht für den Vertragsabschluss, sondern für die Nutzung

**AssCompact**  
Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

News TV Events Kalender Stellenmarkt Studien

Suchbegriff

» Login » Registrieren

Personen Assekuranz Investment Immobilien Finanzen Management & Vertrieb Steuern & Recht

Anzeige

Allianz

12. März 2019

**Wegen Provisionsabgabeverbot: BVK reicht Klage gegen Check24 ein**

Es hat schon Tradition: Der BVK klagt gegen das Vergleichsportal Check 24. Grund des Anstoßes sind die Jubiläumsangebote, wegen derer der Verband das Portal bereits abgemahnt hat. Der BVK sagt, sie verstoßen gegen das Provisionsabgabeverbot.

Der Streit zwischen dem BVK und Check24 nimmt wieder Fahrt auf. Bereits letztes Jahr hatte der Vermittlerverband das Onlinevergleichsportal wegen einer Jubiläumsaktion abgemahnt. Sie verstößt nach dem Dafürhalten des BVK gegen das Provisionsabgabeverbot, das die IDD vorschreibt (AssCompact berichtete).

**Meist gelesene Artikel**

**Jubiläumsaktion erstattet Prämien**

Bei der Aktion von Check24 zum Anlass seines 10-jährigen Jubiläums, verspricht das Portal Kunden bei Neuabschluss Monatsprämien von Versicherungen zurückzuerstatten. Die Aktion war nach Angaben des Onlineportals als Dankeschön für die Nutzung des Kundenkontos gedacht. Die finanziellen Vorteile wurden von der Konzernmutter, der Check24 Holding und nicht durch die Versicherungsvermittlungsgesellschaften des Portals gewährt.

**Erfolgreiche Gesprächsführung: Gut gerüstet im direkten Kundenkontakt**  
weiterlesen...

Bundeskartellamt

Offene Märkte | Fairer Wettbewerb

**Verbraucherrechtlicher Handlungsbedarf bei Vergleichsportalen**

Schriftenreihe „Wettbewerb und Verbraucherschutz in der digitalen Wirtschaft“

Februar 2019

Microsoft Surface Handelsblatt

**DAS FÄNGT JAHR GUT AN**  
Handelsblatt • Surface Go

HOME POLITIK UNTERNEHMEN FINANZEN TECHNIK AUTO KARRIERE ARTS & STYLE MEINUNG VIDEO SERVICE

Börsenkurse Märkte Anlagestrategie Banken + Versicherungen Geldpolitik Immobilien Vorsorge Steuern + Recht Finanztips

Handelsblatt • Finanzen • Steuern + Recht • Recht • Warum Versicherer abhängig von Check 24 sind

Suchbegriff: WKN, ISIN

VERGLEICHSPORTAL

**Warum Versicherer abhängig von Check 24 sind**

Kaum ein Versicherer in Deutschland kann sich dem Portal Check 24 entziehen. Die Gründe dafür liegen in der Beschaffenheit des Versicherungsmarktes.

Christian Schnell

07.02.2019 - 20:00 Uhr • Kommentieren • 8 x detail

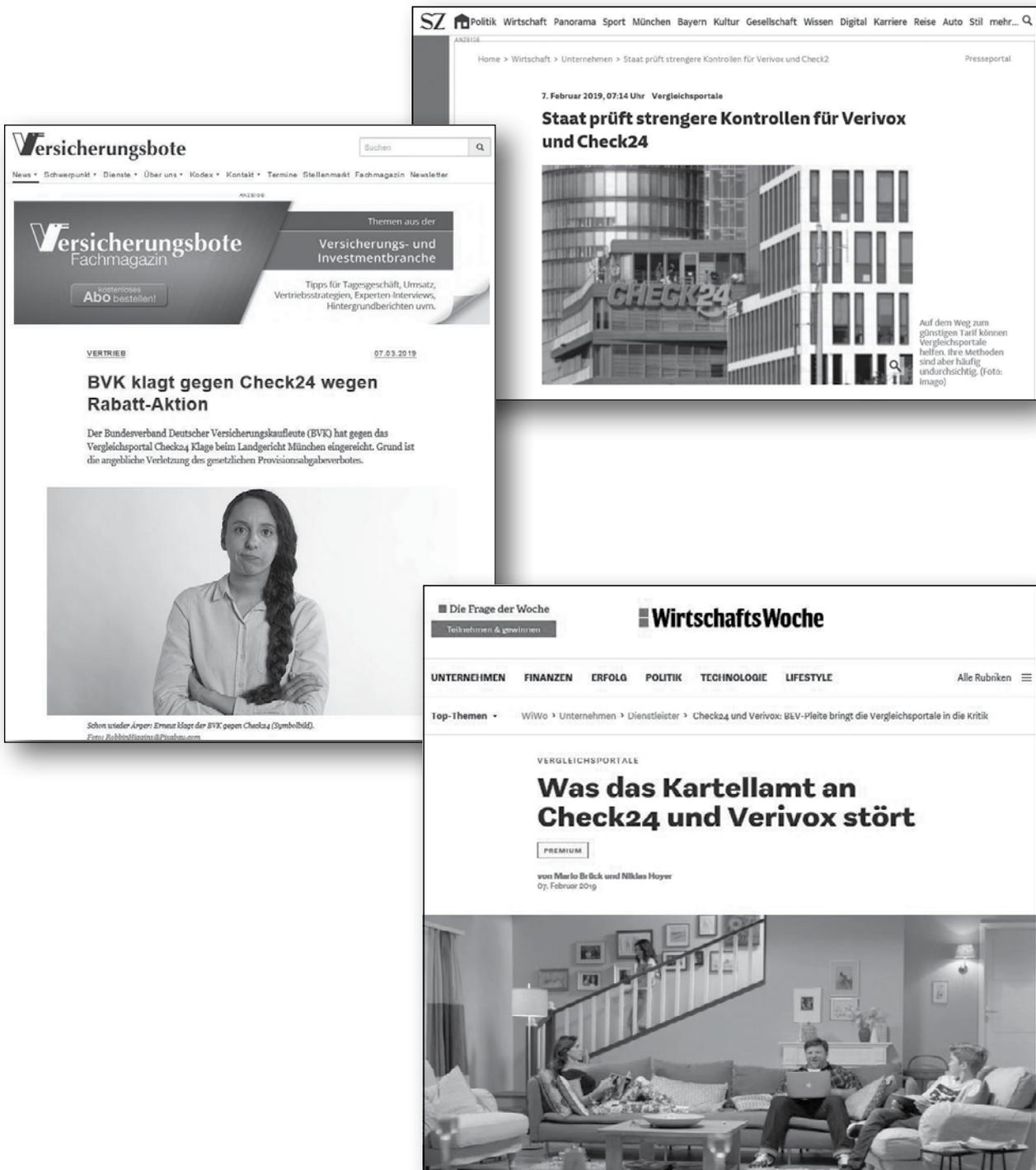
**CHECK24**

des Kundenkontos, war eine wenig überzeugende Schutzbehauptung. Denn eine Auszahlung findet ausschließlich dann statt, wenn ein Vertrag über eine Versicherung abgeschlossen, nicht widerrufen und von der Versicherung dem Verbraucher in Rechnung gestellt wird.

Der BVK wird nicht zulassen, dass das Provisionsabgabeverbot auf derart dreiste Weise missachtet wird. Dem Beispiel von Check24 könnten – zulasten der Verbraucher – noch viele weitere Marktteilnehmer folgen, wenn nicht gerichtlich geklärt wird, dass Check24 hier rechtswidrig handelte.

Bisher hat der BVK mit Abmahnungsschreiben vom 5. Oktober 2018 die oben genannten Töchter abgemahnt und eine Unterlassungsfrist bis zum 8. Oktober 2018 gestellt. Eine Unterlassung oder gar die Abgabe einer Unterlassungserklärung hat nicht stattgefunden. Check24 hat auch nicht inhaltlich zu der Abmahnung Stellung genommen.

Der BVK hat eine Klage gegen alle genannten Töchter vor dem Landgericht München I vorbereitet (nach Durchführung des Verfahrens nach § 36 ZPO zwecks Bestimmung eines einheitlichen Gerichtsstandes).





## VERTRIEBSRECHTSSYMPOSIUM

Das Symposium zum Versicherungsvertriebsrecht an der Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster fand 2018 bereits zum 6. Mal statt. Die Veranstalter, die Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster, die Rechtsanwaltssozietät Friedrich Graf von Westphalen und der BVK, hatten erneut zu interessanten Themen am 17. 10. 2018 eingeladen. Fachdiskussionen und Vorträge bildeten den Kernpunkt des Symposiums. Die Diskussionen auf hohem Niveau von Vertretern aus Anwaltschaft, der Wissenschaft, den Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsvertrieb fanden bei allen Beteiligten große Aufmerksamkeit.

Zwei große Themenbereiche standen auf der Tagesordnung. Zum einen wurde über das BaFin-Vermittlerrundschreiben 2018 diskutiert, welches unter dem Arbeitstitel „Paradigmenwechsel oder Konkretisierung der europäischen Vorgaben?“ stand. Der zweite große Themenblock befasste sich mit dem Thema „PRIIPS, IBIPS und Co. – gelebter Verbraucherschutz oder Haftungsfalle?“

Zum erstgenannten Themenbereich (BaFin-Vermittlerrundschreiben 2018) trug Prof. Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund einen inhaltlich interessanten Beitrag vor. Kurzvorträge aus Versicherersicht steuerten Stefanie Reichel, General Counsel der Zurich Gruppe Deutschland, und Lars Alexander Menges, LL.M. Syndikusanwalt der Westfälischen Provinzial Versicherung AG, bei. Aus Vertriebsicht referierte BVK-Vizepräsident Ulrich Zander.

Prof. Dr. Matthias Beenken ging in seinem Beitrag auf Chancen und Risiken aus dem aktuellen BaFin-Rundschreiben ein, wobei er im Wesentlichen die Punkte Qualifikation, Fernabsatz, Vergütung und Honorarvermittlung ansprach. Seine spannenden und interessanten Thesen zu den jeweiligen Umgehungspunkten verknüpften in idealer Weise praktische Sichtweisen und theoretische Vorgaben der BaFin.

Stefanie Reichel begann ihren Vortrag mit drei Thesen, die sich im Wesentlichen wie folgt zusammenfassen lassen:

- ▮ Die Regelungen des BaFin-Rundschreibens sind in den Unternehmen häufig bereits im Rahmen des Beitritts zum GDV-Kodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten unter Einführung der IDD umgesetzt worden.
- ▮ Die Fokussierung auf die Interessen des Kunden steht im Mittelpunkt aller am Versicherungsvertrieb beteiligten Parteien, den Vertriebspartnern und den Versicherungsunternehmen.
- ▮ Die Regulierung durch den Gesetzgeber und Kontrolle durch die Aufsicht wird auch in Zukunft weiter zunehmen, um das politisch Betreute durchzusetzen.

Lars Alexander Menges von der Westfälischen Provinzial referierte über die Reichweite des Sondervergütungsverbots

(Provisionsabgabeverbot) und erläuterte in diesem Zusammenhang die Rechtsgrundlagen in einem Überblick sowie die rechtliche Zulässigkeit ausgewählter Geschäftsmodelle und Vertriebspraktiken aus praktischer Sicht.

BVK-Vizepräsident Zander begann seine Ausführungen mit Schwerpunkten zum Thema § 48a Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG), Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten und erläuterte aus praktischer Sicht, welche direkten Auswirkungen mit dieser Vorschrift für Versicherungsvermittler verbunden sein können. Fehlanreize in Vergütungsregeln, Ausschreibungen, Bonifikationen seien in diesem Zusammenhang auf den Prüfstand zu stellen. Darüber hinaus erläuterte er mögliche Konsequenzen der Vorschrift und die aus praktischer Sicht bestehenden Verfahren, dass Agenturverträge gekündigt werden könnten.

Der zweite Themenbereich (PRIIPS, IBIPS und Co.) wurde eingeleitet mit einem inhaltlich spannenden und humorvollen Vortrag aus europäischer Sicht, präsentiert von Prof. Karl van Hulle, Professor an der KU Leuven sowie der Goethe-Universität Frankfurt und ehemaliger Leiter des Referats „Versicherungen und Altersversorgung“ bei der Europäischen Kommission. Prof. van Hulle stellte die Inhalte zunächst aus aufsichtsrechtlicher Sicht dar und erläuterte darüber hinaus die unterschiedlichen Aufsichtsbehörden im europäischen Raum (EIOPA, EBA, ESMA). Die provokative Frage „Was ist überhaupt eine Versicherung?“ bildete den Rahmen seiner Ausführungen, wobei er hier insbesondere die Schwierigkeiten zur Abgrenzung z.B. zu Kapitalanlageprodukten verdeutlichte.

In seinem Kurzvortrag aus wissenschaftlicher Sicht stellte Prof. Dr. Thomas Köhne die regulatorischen Voraussetzungen von PRIIPS, IBIPS und Co. vor. In diesem Zusammenhang erläuterte er auch die Frage, ob und inwieweit Verbraucherschutzthemen durch die Regelungen praxisnah umgesetzt werden. Er setzte sich kritisch auch mit der Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie in deutsches Recht auseinander. Er beleuchtete im Rahmen des Umsetzungsprozesses auch, dass Deutschland nicht allein die Umsetzung bestimmen kann, denn die Richtlinie enthalte auch sehr viele Konkretisierungsmöglichkeiten zugunsten der Kommission, zum Teil auf Vorschlag auch von EIOPA. Die damit verbundene Komplexität sei auch durch die neuen Regulierungen und voraussichtlichen Umsetzungsschwierigkeiten nur bedingt praxisnah lösbar.

Rechtsanwalt Dr. Michael Wurdack hielt einen Kurzvortrag aus der anwaltlichen Praxis und erläuterte anhand von grundlegenden Ausführungen aktuelle Fragen zum Thema Risiko- und Haftungsmanagement. Beispiele aus der aktuellen Rechtsprechung machten den Teilnehmern deutlich, dass u. a. Dokumentationspflichten nicht nur lästige Büro-

kratie, sondern sinnvolles Haftungsmanagement für Versicherungsvermittler sind. Gerade im Kapitalanlagebereich ist die Gefahr aufgrund der Komplexität der Produkte nicht zu unterschätzen.

Aus Sicht des Verbraucherschutzes erläuterte Rechtsanwältin Rita Reichard, Referentin für Versicherungsrecht der Gruppe Finanzen und Versicherungen der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen, die Umsetzung im Bereich der Finanzanlageprodukte für Kleinanleger (Packaged Retail and Insurance-based Investment Products – PRIIPS) und komplexe kapitalbildende Lebensversicherungen aus Verbrauchersicht. Aus Vertriebsicht erläuterte Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer, Geschäftsführerin des BVK, ob und inwieweit gelebter Verbraucherschutz erreicht wurde und inwieweit Haftungsfallen für Versicherungsvermittler aus Beratungssituationen entstehen können. Ihre Ausführungen und Erläuterungen zum Basisinformationsblatt anhand

einer Mustervorlage zeigten plastisch, welche Umsetzungsschwierigkeiten für die Vertriebspraxis entstehen können und wo mögliche Fallstricke für Vermittler liegen.

Die anschließende Diskussion konkretisierte viele Aspekte, die spannende Auswirkungen auf die Praxis und juristische Rechtsfortbildung haben können. Naturgemäß wurden unterschiedliche Sichtweisen aus Versicherungsunternehmen, der Vertriebspraxis, der Richterschaft und der Anwaltschaft dargelegt, die zu interessanten Denkanstößen und möglichen zukünftigen Lösungsansätzen führen können. Die große Teilnehmerzahl und die auf hohem Niveau geführten Diskussionen zeigten, dass das Vertriebsrechtssymposium in Münster auch 2018 wieder den Nerv der Beteiligten getroffen hatte und auch in der Praxis mittlerweile unter rechtsfortbildenden Gesichtspunkten eine Akzeptanz gefunden hat, die auch dieses Mal zum Erfolg der Veranstaltung beitragen konnte.



Prof. Dr. Matthias Beenken, Dr. Wolfgang Eichele und Ulrich Zander (v.l.)



Prof. Dr. Thomas Köhne



Prof. Dr. Matthias Beenken



Rita Reichard, Prof. Karel Van Hulle und Dr. Michael Wurdack (v.l.)



Prof. Karel Van Hulle



Prof. Dr. Petra Pohlmann  
und BVK-Vizepräsident  
Ulrich Zander



## ❖ BVK / BDWi / VOTUM-THEMENTAG „FINANZINNOVATION“

Der BVK hat sich im Berichtsjahr erneut als aktiver Treiber in allen relevanten Gremien des Marktes (BiPRO, GDV, Single Sign-On) engagiert.

Der BDWi, der BVK und VOTUM riefen am 19. 7. 2018 in der Digital Lounge von Telefonica in Berlin die Veranstaltung „Vertrieb trifft Start-up“ ins Leben. Die ganztägige Veranstaltung zeigte auf, dass die Digitalisierung für den Vertrieb nicht nur ein Risiko ist, sondern auch als Chance begriffen werden sollte.

Von Datenaufbereitung bis hin zur Prüfung von Anträgen an Versicherungsgesellschaften, die Einbeziehung von Messenger-Diensten in die Kommunikation und andere technische Lösungen bieten Start-ups dem Vertrieb als Möglichkeiten an, mit deren Hilfe sich Beratungsqualität und Wirtschaftlichkeit gleichermaßen steigern lassen. Diese und weitere Gesichtspunkte veranlassten die beteiligten Verbände, Vertrieb und Start-ups zusammenzubringen. 12 Start-ups folgten der Einladung und stellten in Pitches ihre Geschäftsmodelle den Mitgliedern der beteiligten Verbände vor. Ziel der Veranstaltung war es u. a. auch, den klassischen Vertrieb mit Start-ups zusammenzubringen, deren Geschäftsmodelle auf Kooperation und nicht auf Disruption ausgelegt sind.

Hat der klassische Vertrieb eine Zukunft? Das war immer wieder Gegenstand der Diskussion. BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer antwortete auf diese Frage: „In der Masse sind die Menschen nicht bereit, ihre Existenzfragen nur von Algorithmen klären zu lassen. Schließlich sind der persönliche Kontakt zum Kunden und die Vertrauensbeziehung das Wertvollste. Die Dienstleistungen der InsurTechs können uns jedoch helfen, uns noch stärker auf die individuelle persönliche Ansprache zu konzentrieren, indem sie wiederkehrende Routinearbeiten abarbeiten.“

## ❖ DIN-NORMIERUNGS-AUSSCHUSS / DIN 77230

Im Laufe des Jahres 2018 wurde auch der Entwurf einer DIN-Beratungsnorm zur Diskussion gestellt, die zu klaren Regeln im Rahmen der Finanzberatung verhelfen soll. Etwa 40 Vertreter von Banken, Versicherungen, Finanzberatungsunternehmen, Prozessentwicklern, aus der Wissenschaft, von Verbraucherseite sowie von Vermittlerseite haben den Entwurf einer zukünftigen DIN-Norm 77230 „Basisanalyse der finanziellen Situation von Privathaushalten“ veröffentlicht. Bis zum 8. 8. 2018 hatten Beteiligte und Interessierte die Möglichkeit, diesen Entwurf einzusehen und zu kommentieren. Verbesserungsbedarf konnte an-

Andreas Vollmer,  
BVK-Vizepräsident,  
und Martin Klein,  
Rechtsanwalt  
Votum e. V.,  
begrüßten die  
rund 50 Teilnehmer  
zur Veranstaltung  
„Vertrieb  
trifft Start-up“



Die von den Start-ups vorgestellten Geschäftsmodelle reichten von volldigitalisierter Dokumentenverarbeitung über mobile Banking-Lösungen bis hin zu Finanzierungsportalen für den Mittelstand. Auch digitale Kommunikationsplattformen, die datenbankgestützten Tarifvergleich und Risikoanfragen bearbeiten, waren dabei. Folgende Start-ups nahmen im Rahmen der Veranstaltung teil:

BANKSapi GmbH, FinCompare GmbH, HomeFox, Smart InsurTech AG, Finconomy AG, Neodigital Versicherung AG, Capital Pioneers GmbH, Franke & Bornberg GmbH, Flexperto GmbH, Gewerbeversicherung24 GmbH und Smart InsurTech AG.

Der Erfolg der Veranstaltung machte deutlich, wie spannend dieses Thema ist. Als Fazit wurde festgehalten, dass zukünftig mehrere Veranstaltungen zu diesem Thema stattfinden sollen.

gemeldet werden. Für den BVK nahm BVK-Vizepräsident Vollmer an der Konsultation teil.

Gegenstand der Norm ist eine Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte, in der es um die Themen Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung geht. Sie sollen zur Erfassung der Ist-Situation und einer ersten Bewertung dienen, aber nicht zur detaillierten Analyse bereits vorgefundener Anlagen und Versicherungen sowie der konkreten Auswahl und Beschaffung neuer Verträge. Hierzu heißt es erläuternd: „Als Ergebnis erhält der Privathaushalt einen Soll/Ist-Ab-

gleich im Hinblick auf die Themen: Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung.“

Von der Grundidee ist die vorgesehene Norm daher angelehnt an ein bereits vor zehn Jahren entwickeltes Konzept des Bundesverbraucherschutzministeriums, wonach die Finanzberatung in eine grundlegende Finanzplanung und daraus abzuleitende weitere Beratungen zu Anlagen, Krediten und Versicherungen aufgespalten werden sollte.

Der vorgesehene standardisierte Prozess soll dabei helfen, die finanzielle Situation von Privathaushalten in den Bereichen Sach- / Vermögensrisiken, Vorsorge und Vermögensplanung zu erfassen und zu bewerten. Berater haben für das Gespräch mit den Kunden zudem eine nützliche Orientierungshilfe, Verbraucher können sich dank DIN 77230 auf nachvollziehbare und unabhängige Ergebnisse verlassen. Wird nach der Norm gehandelt, ist das Ergebnis der Analyse immer vergleichbar, unabhängig davon, welcher Berater diese vorgenommen hat. Hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang ausdrücklich, dass auch durch eine noch so detaillierte Finanzanalyse und Finanzplanung die Kompetenz eines erfahrenen Beraters nicht ersetzt werden kann. Die Norm bietet zwar pauschalierte Anhaltspunkte für eine erste Analyse, den Sachverstand eines Beraters kann und will sie jedoch nicht ersetzen.

Das Thema Beratungsnorm ist ein weiteres Beispiel für eine Selbstregulierung der Finanzdienstleistungsbranche, der es

Andreas Vollmer,  
BVK-Vizepräsident und Mitglied  
im DIN-Normierungsausschuss



bislang offenbar nicht gelungen war, verbindliche Standards für eine qualitativ hochwertige Finanz- und Versicherungsberatung selbst zu entwickeln und einzuhalten. Damit verbunden ist die Hoffnung, Fehlberatungen zu vermeiden, wie sie nicht zuletzt im Rahmen der Finanzkrise offenkundig geworden sind und mit der die Finanzbranche auch in jüngster Zeit wieder zu kämpfen hat. Das für den Berater bestehende Haftungsrisiko soll deutlich minimiert werden.

Der BVK ist in den entsprechenden Arbeitskreisen vertreten und unterstützt die Arbeit und Weiterentwicklung des Entwurfs. Vizepräsident Andreas Vollmer erläuterte in einem Interview die näheren Hintergründe und Anwendungsgebiete der Norm (vgl. „Versicherungsvermittlung“ Juli / August 2018, Seite 251/252).

## ❖ DIGITALISIERUNG / INSURTECHS

Bereits seit 2013 arbeitet der BVK im Verein Brancheninstitut für Prozessoptimierung (BiPRO) mit und hat mit BVK-Vizepräsident Vollmer die Funktion des stellvertretenden Beiratsvorsitzenden inne. Schließlich setzten Versicherer in den Prozessabläufen mit Maklern immer stärker auf die Normen des BiPRO und die strategische Relevanz von BiPRO wird im Kontext der notwendigen Digitalisierung der Workflows immer höher. Da sich in vielen Segmenten das Neugeschäft stark in Richtung des Maklervertriebskanals verschiebt, ist es mittlerweile strategisch sehr relevant, dass die Schnittstelle Makler-Versicherer-Makler digital normiert wird.

Aus diesem Grund hat BiPRO in Zusammenarbeit mit dem BVK und BDVM ein neues Format unter dem Namen Düsseldorfer Maklergespräche ins Leben gerufen, in denen Makler mit Versicherern und IT-Herstellern über Verbesserungsmöglichkeiten bei der Digitalisierung sprechen können. Die Auftaktveranstaltung hat im Januar 2019 stattgefunden. „Die Festlegung von Spielregeln für die Digitale Welt“ durch eine Verbesserung der Prozessabwicklung und -automatisierung sowie der technischen Kommunikation mit den Versicherern sind die Ziele der Gespräche. Denn

bislang ist es unklar, wann beispielsweise ein neuer Datensatz tatsächlich zugegangen ist – ein wichtiger Punkt zum Beispiel bei der Frage nach möglichen Rechtsfolgen.

Auch die Bemühungen des Single Sign-On e.V. (SSO), der einen vereinfachten Einstieg in die Maklerportale von Versicherern ermöglicht, bietet eine deutliche Vereinfachung der Prozessabläufe. Auch hier ist der BVK durch den Vorstandsvorsitz des BVK-Vizepräsidenten Vollmer seit Frühjahr 2018 gut vertreten. Schließlich wird ohne eine moderne vollumfängliche Single Sign-On-Lösung eine nachhaltige Digitalisierung der Maklerfirmen nicht gelingen und die Versicherer den Umbau in eine digitale Zukunft nicht schaffen, wenn die Digitalisierung der Maklerunternehmen nicht schnell genug angegangen wird.

### InsurTechs

Hinsichtlich der InsurTechs gab es im Berichtszeitraum einige neue Entwicklungen. Erste Versicherer bieten nun den volldigitalen Versicherungsvertrieb über Amazon Echo

(Alexa) an. Nachholbedarf besteht jedoch oft noch beim Thema Beratungspflichten. Es bleibt abzuwarten ob hier noch nachgebessert wird.

Auch der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) ist in der Versicherungswirtschaft stark auf dem Vormarsch und inzwischen wesentlicher Bestandteil der Digitalisierungsstrategie vieler Versicherer. Zusammen mit anderen innovativen Technologien wie Internet of Things (IoT) und

Blockchain wird sich die technologische Weiterentwicklung weiter beschleunigen.

Auch viele Vermittler haben die Notwendigkeit und den Vorteil der Digitalisierung erkannt und agieren entsprechend, zum Beispiel mit Investitionen in die Technik der Vermittlerbetriebe. Optimierte Geschäftsprozesse durch Digitalisierung sind für Vermittler auch ein wichtiger Aspekt zur Zukunftssicherung.

## ❖❖❖ UNTERNEHMERBERATENDE DIENSTLEISTUNGEN

### Satzungsmäßige Aufgabe

Die satzungsmäßigen Aufgaben des BVK e.V. beschreiben alle beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange des Berufsstandes als Zweck des Verbandes. Die aktuellen Rahmenbedingungen der Berufsausübung der Versicherungsvermittlung führen zu der Erkenntnis, dass nur solche Vermittlerbetriebe zukunftsfähig sein können, die sich aktiv den deutlich steigenden Anforderungen an die Führung und das Management eines Unternehmens stellen. Die Veränderungen in den Rahmenbedingungen der Berufsausübung werden das Geschäftsmodell der Versicherungsvermittlung und die Anforderungen an Vermittlerbetriebe ganz grundsätzlich verändern: Vermittler

werden zu Unternehmern, sie leiten mittelständische Betriebe mit allen Verantwortungen, die damit verbunden sind. Nicht jeder, der den Beruf des Vermittlers ergriffen hat, ist den neuen Anforderungen in allen Facetten gleichermaßen gewachsen. Reinen Produktverkäufern prophezeit der Verband eine sehr schwierige, Agenturmanagern mit unternehmerischer Einstellung hingegen eine erfolgreiche Zukunft mit vielen Optionen. Der demografische Wandel wird zu größeren Agenturen und Maklerbetrieben führen, die Digitalisierung bringt neue Herausforderungen an die Handlungs- und Entscheidungskompetenz der Vermittler, und ein hybrides Käuferverhalten erfordert neben einer hervorragenden Qualifikation zusätzliche Anforderungen an die unternehmerische Kompetenz der Vermittler.



Unternehmer-Berater  
der Dienstleistungsgesellschaft mbH



Vor diesem Hintergrund hat das Präsidium des BVK e.V. beschlossen, „Unternehmerberatende Dienstleistungen“ als weiteren Bestandteil des Leistungsangebotes des Verbandes aufzunehmen. Mit der konkreten Umsetzung wurde die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH betraut, die Ressortzuständigkeit im Präsidium liegt bei Vizepräsident Andreas Vollmer, in der Geschäftsstelle wird dieser Aufgabenbereich von Ariane Kay betreut.

Der bewusst gewählte Begriff der „Unternehmerberatenden Dienstleistungen“ steht für die grundsätzliche Ausrichtung an der Person des Vermittlers, nicht nur an betriebswirtschaftlichen Kennzahlen.

**Beratung der Vermittler**

Der BVK analysiert bei Bedarf gemeinsam mit den Rat suchenden Vermittlern individuelle Entwicklungsmöglichkeiten ihrer Agentur und ihrer Agenturführung. Nach der Analyse der betriebswirtschaftlichen Daten, der strategischen Positionierung und der individuellen unternehmerischen Kompetenzen des Vermittlers empfiehlt der BVK entweder Maßnahmen zur Vertiefung des Wissens oder unternehmerberatende Dienstleistungen. Dabei greift der BVK auf einen eigenen Pool von ausgesuchten Beratungs- und Wissensdienstleistern zu. Diese externen Dienstleister sind vom BVK in einem gesonderten Verfahren („Casting“) überprüft worden. So wird sichergestellt, dass diese Berater sowohl über ausreichende Branchenkenntnisse und Beratungserfahrungen als auch über eine den Beratungsstandards des BVK entsprechende Vorgehensweise verfügen. Die Berater insbesondere haben sich zu festen Beratungsstandards und der Einhaltung ethischer Grundsätze verpflichtet.



Die vom BVK akkreditierten Unternehmerberater weisen sich durch ein jährlich neu zu beantragendes Siegel aus.

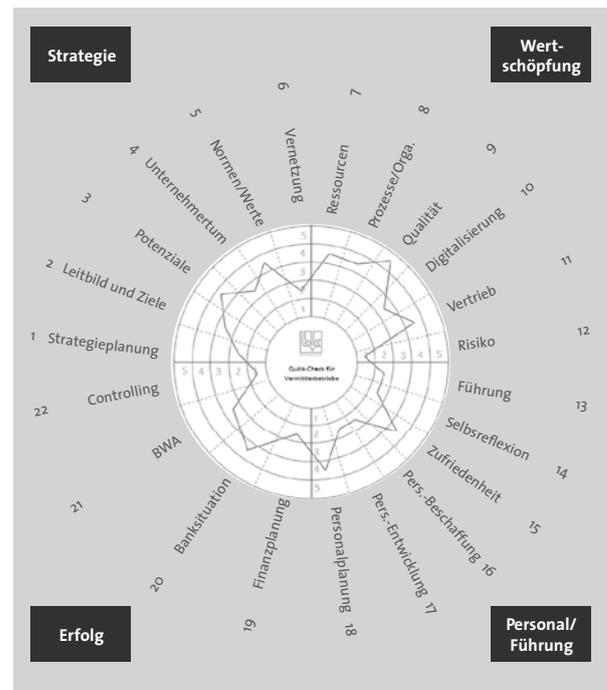
Die Dienstleistung der Analyse und Empfehlung ist für BVK-Mitglieder exklusiv und mit keinen weiteren Kosten verbunden, die eigentliche Beratungsdienstleistung beruht auf einem individuell zwischen Berater und Mitglied geschlossenen Vertrag.

**BVK QUICK-CHECK für Vermittlerbetriebe**

Für die erste Bestandsaufnahme wurde das Selbsteinschätzungs-Tool „BVK QUICK-CHECK für Vermittlerbetriebe“ entwickelt. Diese Arbeitshilfe zur Statushebung der betriebswirtschaftlichen Situation und der unternehmerischen Kompetenz der Vermittlerbetriebe und ihrer Führung kann bei der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH für Mitglieder kostenlos angefordert werden. In Webinaren der BVK-Bildungsakademie und auf Veranstaltungen wird in das Tool regelmäßig und bei Bedarf

auch individuell eingewiesen. Der BVK QUICK-CHECK eignet sich sowohl für die Statusfeststellung, die Analyse und die Entwicklung konkreter Maßnahmen für den eigenen Betrieb als auch für den Vergleich mit anderen Vermittlerbetrieben.

**In einer Grafik wird das individuelle Profil des Vermittlerbetriebes ermittelt**



**Beratungsangebote für Ehrenamts-Strukturen**

Über die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH werden im Zusammenhang mit den „Unternehmerberatenden Dienstleistungen“ Informationsangebote an die Regional- und Bezirksverbände erstellt. So ist es möglich, sehr flexibel Beratungsangebote in den Regionen oder Bezirken den dort ansässigen Vermittlern anzubieten und die erweiterte Dienstleistungspalette des Verbandes für seine Mitglieder auch vor Ort zu präsentieren. Hier ist es möglich, sowohl maßgeschneiderte Angebote für die regelmäßigen Veranstaltungen der Bezirksverbände einzubauen als auch einzelne Termine für eine begrenzte Anzahl von Vermittlern anzubieten. So sollen Informationsdefizite über Inhalt und Art „Unternehmerberatender Dienstleistungen“ abgebaut werden. In 2019 wird die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH auch in Begleitung der geplanten Strukturreform einen besonderen Fokus auf die flächendeckende Kommunikation dieser Leistungsangebote legen.

Weitere Informationen finden Interessierte unter dem Menüpunkt „Leistungen“ des Internetauftritts des Verbandes oder direkt bei der Dienstleistungsgesellschaft. [www.dlg-bvk.de](http://www.dlg-bvk.de)

## DKM-KONGRESS DES BVK

2018 fand zum 22. Mal die Leitmesse der Versicherungs- und Finanzwirtschaft in den Westfalenhallen in Dortmund statt. Wie immer wurde den Messebesuchern viel geboten. Bei der zentralen Veranstaltung der Branche ist der BVK regelmäßig prominent vertreten. Wie in den Vorjahren nahm der Verband die Einladung von Messechef und Geschäftsführer des Messe-Veranstalters der bbg Betriebsberatungs GmbH, Dieter Knörner, wahr und informierte durch den BVK-Präsidenten Michael H. Heinz und den Vizepräsidenten Andreas Vollmer die Fachpresse zu Messebeginn auf einer gemeinsamen Pressekonferenz über die BVK-Positionen.

Neben der Pressekonferenz zum Messeauftakt am 25. 10. 2018 führte der BVK einen Kongress zum „Unternehmertum“ durch.

Das Fazit dieses BVK-Kongresses „Unternehmertum“ am 26. 10. 2018 in Dortmund war unmissverständlich: Nur solche Vermittlerbetriebe, die eine positive Grundhaltung zu

den neuen unternehmerischen Herausforderungen unserer Branche einnehmen können und mit professioneller Expertise ausgestattet sind, werden zukunftsfähig sein.

Der eintägige Kongress wurde von 600 Messebesuchern frequentiert, was eine Steigerung von 50% zum Vorjahr bedeutet. BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer, Prof. Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund und akkreditierte BVK-Unternehmerberater präsentierten den interessierten Vermittlern ihre Sichtweise dazu, wie die sich verändernden Rahmenbedingungen der Berufsausübung sich auf die Vermittlerbetriebe auswirken werden.

Über den internen Bereich der Website [www.bvk.de](http://www.bvk.de), unter dem Menüpunkt „Leistungen“ – Unternehmensführung, können sich Verbandsmitglieder über die Portfolios der akkreditierten Unternehmerberater informieren. Die aktuellen Fragestellungen werden regelmäßig durch eine Artikelserie in unserer Verbandszeitschrift erläutert und konkrete Ansatzpunkte für eine Lösung gegeben.

Der BVK-Messestand



Informierten die Fachpresse über aktuelle Themen:  
Prof. Dr. Matthias Beenken, Michael H. Heinz und Andreas Vollmer (v.l.)



Michael H. Heinz und Andreas Vollmer (v.l.)



Mit rund 600 Teilnehmern  
waren ca. 50 Prozent mehr  
zum Unternehmertumkongress gekommen  
als im Vorjahr

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

Der „Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) wurde vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) am 9. 10. 2012 in Bonn gegründet und hat seinen Sitz in Hamburg.

Der Verein wird von einem ehrenamtlichen Präsidium geleitet, das von den Mitgliedern gewählt wird und den Präsidenten (Peter Pietsch) sowie die zwei Vizepräsidenten (Dieter Stein und Niels Weinhold) umfasst.

*Der Beirat*

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

Dem VEVK-Beirat gehörten im Berichtszeitraum aus der Politik Marie-Luise Dött, MdB (CDU/CSU), und Dr. Gerhard Schick, MdB (Bündnis90/Die Grünen), an.

Den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) vertritt der Vorsitzende der Hauptgeschäfts-

*Christian Lopez,  
Mitarbeiter der  
VEVK-Geschäftsstelle*



führung Dr. Jörg Freiherr von Fürstenwerth, den Ombudsmann für Versicherungen dessen Geschäftsführer Dr. Horst Hiort.

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



*Als Anerkennung für seine Verdienste erhielt Ludger Theilmeier (2. v. r.) ein Bild der Handelskammer Hamburg vom neugewählten VEVK-Präsidenten Peter Pietsch (2. v. l.). Die wiedergewählten Vizepräsidenten Dieter Stein (l.) und Niels Weinhold (r.) dankten ebenfalls*



*Dr. Horst Hiort hielt eine Rede über die historische Bedeutung des Ombudsmanns*



*Mitgliederversammlung des VEVK in der Handelskammer Hamburg*

### Zweck des Vereins

Der „Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ verfolgt den Zweck,

- ▮ Versicherungsvermittlern mit den seit Jahrhunderten bewährten Tugenden des „Ehrbaren Kaufmanns“ ein Leitbild ihres Handelns zu geben
- ▮ dieses Leitbild in das Bewusstsein ihrer Kunden, ihrer Geschäftspartner und der Öffentlichkeit zu führen
- ▮ diejenigen, die sich zu diesen Tugenden bekennen, für den Verein zu gewinnen
- ▮ eine enge Abstimmung mit der berufsständischen Vertretung BVK e.V. und anderen Verbänden, die sich in gleicher Weise dem Leitbild des Ehrbaren Kaufmanns verpflichten, zu suchen

Zudem gibt der VEVK solchen Vermittlern eine Heimat, die sich zu einer überprüfbareren Einhaltung der in der Satzung niedergelegten Qualitäts- und Ethikstandards verpflichten und sich der Schiedsgerichtsbarkeit der Handelskammer Hamburg unterwerfen. Die Mitglieder des VEVK sind unabhängige und selbstbewusste Kaufleute, die sich an den jahrhundertlang bewährten Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns orientieren:

- ▮ Ehrlichkeit und Transparenz
- ▮ Loyalität und Verlässlichkeit und
- ▮ den Interessen des Kunden verpflichtet

Durch die Festlegung der Tugenden bietet der VEVK den Vermittlern in Deutschland einen konkreten Orientierungspunkt für ihr tägliches Handeln, mehr aber noch für ihr Selbstbewusstsein als selbständige und hauptberufliche Kaufleute, und führt damit seine über 100 Jahre ausgeübte berufsstandspolitische Gestaltungsaufgabe weiter. Er bündelt die Leitlinien und Grundsätze der Berufsausübung und führt sie mit den Kaufmannstugenden zusammen.

### Aufnahmeregeln

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

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

Schwerwiegende Verstöße gegen die Satzung und die Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns führen zum Ausschluss aus dem VEVK.

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

### Entwicklung des Vereins

„Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK)

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fand am 1. 3. 2018 die jährliche Mitgliederversammlung des Vereins in der Handelskammer Hamburg statt.

Zudem tagten erneut der VEVK-Beirat und das Präsidium des VEVK.

Bei den Wahlen wurde Peter Pietsch zum neuen Präsidenten gewählt und die Vizepräsidenten Dieter Stein und Niels Weinhold in ihren Ämtern wiedergewählt.

Mit dem Einverständnis der Mitgliederversammlung wurde zudem Ludger Theilmeier zum ersten Ehrenpräsidenten des VEVK ernannt.

Erstmals hat das VEVK-Präsidium zusammen mit der Mitgliederversammlung beschlossen, ab 2019 jährlich den VEVK-AWARD zu vergeben. Preisträger können neben juristischen auch natürliche Personen oder einzelne Projekte oder Produkte aus der Versicherungsbranche sein. Maßstab sind die 10 Tugenden des Vereins.

Die Vorträge vom Geschäftsführer des Versicherungsombudsmanns Dr. Horst Hiort zum Thema „Der Ombudsmann und seine historische Bedeutung – Erfahrung im Hinblick auf die 10 Tugenden und das generelle Kaufmannsverhalten von heute“ und von Beiratsmitglied Prof. Dr. Matthias Beenken (FH Dortmund) zum Thema „IDD und der Ehrbare Kaufmann – Chancen für den Versicherungsbetrieb / Konsequenzen für den Versicherungsvertrieb“ rundeten die Mitgliederversammlung ab.

Zusammen mit der Fachhochschule Dortmund fand am 16. 10. 2018 zum zweiten Mal ein Seminar für Studierende und Vermittler statt.

Neben Sandra Klug, Abteilungsleiterin Marktwächter Finanzen bei der Verbraucherzentrale Hamburg, diskutierten auch Jannick Leippold, Digitalberater und Versicherungsmakler, und Gunnar Lange, Director Insurance Solutions bei IBM, über das bestmögliche Interesse des Kunden (Tugend 8 des VEVK) und die Folgen/Chancen der Digitalisierung bei der Beratung von Versicherungskunden mit den rund 80 Teilnehmern.

Rechtsanwalt Dr. Maximilian Teichler, ehemaliger Geschäftsführer eines Industriemaklers und Mitglied der VVG-Reformkommission, beleuchtete in seinem Vortrag den Unterschied zwischen Legalität und Legitimität und unterstrich die Unverzichtbarkeit des Versicherungsmittlers.

Die Mitgliederzahl des VEVK hat sich erneut positiv entwickelt. Der Verein konnte im Jahr 2018 die Zahl seiner Mitglieder auf über 530 erhöhen. Die strengen Aufnahmebedingungen, wie das Einreichen eines Führungszeugnisses und die Nennung von zwei Bürgen, sind ein Grund für die hohe Anerkennung des VEVK in Politik, Öffentlichkeit und Wirtschaft.

## ❖ GRUNDSÄTZE AUSGLEICHSANSPRUCH

Im Jahr 2018 wurde der Austausch zwischen dem BVK und dem PKV-Verband über die Verbesserung der Grundsätze Ausgleichsanspruch intensiv fortgesetzt. So folgten Vizepräsident Ulrich Zander, Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichle sowie Rechtsanwältin Judith John einer Einladung des PKV-Verbandes und des Vorsitzenden des Vertreterausschusses Dr. Andreas Eurich in die Räume der Barmenia nach Wuppertal. Im Gegenzug kam der PKV-Verband einer

Einladung des BVK in die Geschäftsführung nach Bonn nach. Die Teilnehmer diskutierten intensiv über die unterschiedliche Ausgestaltung der Provisionssysteme in der Zusatzversicherung Kranken. Insbesondere im Bereich der betrieblichen Krankenversicherung existieren sehr unterschiedliche Lösungen hinsichtlich der Zahlungsweise von Abschluss- und Bestandsprovisionen.

Die Gespräche werden fortgesetzt.

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

Die Versicherungswirtschaft ist in ständiger Veränderung und der Berufsstand des Versicherungsvertreter mit ihr: Auf der einen Seite sind es gesetzliche Änderungen wie das LVRG, Entwicklungen wie die Niedrigzinsphase, die

Digitalisierung und die Versicherungsvermittlung über Vergleichsportale, die Umsetzung europäischer Richtlinien (IDD) sowie die Absicht der Politik, die Provisionsvermittlung durch die Honorarberatung zu ersetzen, auf der

*Erhielten die Auszeichnung als fairer Versicherungspartner von BVK-Präsident Michael H. Heinz*



LVM Versicherung



Continentale



Versicherungsgruppe  
die Bayerische

anderen Seite die Unternehmen mit der Einschränkung der unternehmerischen Freiheit und dem Trend zu immer extensiverem Multichanneling, die sich für ihre Exklusivvermittler nachteilig auswirken. Dies veranlasst immer mehr Versicherungsvertreter, über einen Wechsel des Vertragspartners oder eine Änderung ihres Vermittlerstatus nachzudenken. In dieser besonderen Situation ist es für sie nicht einfach, zu entscheiden, welche Versicherungsunternehmen verlässliche und langfristig faire Partner sind. Deshalb rief der BVK 2009 die Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“ ins Leben, die 2018 bereits in die zehnte Runde ging und inzwischen etabliert ist.

Ziel des BVK-Ratings ist es, diejenigen Unternehmen zu würdigen, die sich in besonderer Weise als verlässliche und faire Partner für Versicherungsvermittler auszeichnen und es ihnen ermöglichen, als eigenverantwortliche Unternehmer handeln zu können. Berufseinsteiger und wechselinteressierte Vermittler erhalten so die Möglichkeit, sich aus neutraler Quelle ein objektives Bild der möglichen Geschäftspartner zu machen. Dabei will der BVK den teilnehmenden Unternehmen aufzeigen, in welchen Bereichen Verbesserungspotenzial – auch für die schon tätigen Vermittler – besteht, und helfen, bestehende Schwachstellen zu beseitigen – zum Nutzen beider, des Unternehmens und der Vertreter.

Bei den bisherigen 35 Ratings haben sich die teilnehmenden Versicherer einmal oder über mehrere Jahre durch das mandatierte Rating-Verfahren überprüfen lassen. Versicherer mit besonders guten Rating-Noten wie „Exzellent“ und „Sehr gut“ haben diese auch in Form eines Siegels veröffentlicht, wie in den vergangenen Jahren z. B. Bayerische, Concordia, Continentale, LVM und Nürnberger.

Seit dem Jahr 2016 wird auch den Vertretervereinigungen die Möglichkeit zu einer Online-Befragung ihrer Mitglieder gegeben. Die Beauftragung durch die Vertretervereinigungen bedeutet natürlich noch einen weiteren Blickwinkel und aufschlussreiche Ergebnisse für die Initiative. Bereits fünf Vertretervereinigungen haben die Gelegenheit zur Befragung wahrgenommen.

#### *Überprüfung der Zusammenarbeit in fünf Dimensionen*

Das von dem Marktforschungs- und Beratungsinstitut YouGov entwickelte und durchgeführte ganzheitliche Rating-Verfahren untersucht die Zusammenarbeit in den fünf Dimensionen Vertriebspolitik des Versicherers, Provisionen und Gegenleistungen, Allgemeine Vermittlerunterstützung und -betreuung, Innendienstunterstützung und -betreuung für die Vermittler sowie Kundenorientierung des Versicherers. Mit Hilfe von mehr als 50 konkreten Fragen werden Detailinformationen zu diesen Dimensionen sowohl aus Sicht der Vermittler als auch aus Sicht des Versicherers erhoben und zusammengestellt. Ebenso sind persönliche Gespräche mit dem Vorstand des Versicherers und dem Vorsitzenden der Vertretervereinigung Bestandteil der Datensammlung. Auf Basis dieser Dokumente und anhand eines einheitlichen Modells entscheidet letztendlich ein Expertenbeirat über die Gesamtnote und Empfehlungen für die teilnehmende Versicherungsgesellschaft.

Der Expertenbeirat besteht aus den vier gleichberechtigten Partnern BVK (Michael H. Heinz, Angelika Römhild), AVV (Marco Seuffert, Dieter Stein), Wissenschaft (Prof. Dr. Fred Wagner, Prof. Horst Müller-Peters) und YouGov (Christoph Müller, Katharina Päßgen).



## INITIATIVE **gut** beraten

Die freiwillige Initiative **gut** beraten – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland – soll das Weiterbildungsengagement der Vermittler in den Punkten Fach- und Beratungskompetenzen stärken. Die Trägerverbände der Initiative, deren Gründungsmitglied der BVK ist, haben sich zum Ziel gesetzt, mit dieser gemeinsamen Initiative Weiterbildung besser zu strukturieren und transparenter zu machen.

Die Initiative **gut** beraten wurde im Jahre 2018 zur zentralen Plattform für alle weiterentwickelt, die zukünftig eine IDD-entsprechende Weiterbildung nachweisen müssen. Dies werden dann erstmals auch die vertriebllich tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Innendiensten der Versicherungsunternehmen und der Vermittlerbetriebe sein. Die Initiative unterstützt die Vermittlerbetriebe und

*Gerald Archangeli,  
Vorsitzender des  
Trägerausschusses  
der Initiative  
**gut** beraten*



die Unternehmen auch für diese Zielgruppen und bietet eine optimale Unterstützung an, um die Aufzeichnung, den

Nachweis der Weiterbildung, nach den gesetzlichen Vorgaben zu lösen.

Gerald Archangeli, Vorsitzender des Trägersausschusses der Initiative und Vizepräsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute, erklärte: „Die Trägerverbände der Brancheninitiative stehen dafür ein, dass **gut beraten** alle inhaltlichen und organisatorischen Anforderungen des Gesetzgebers an den Nachweis der Weiterbildung gegenüber der Aufsicht erfüllt.“ Er betonte, dass darüber hinaus die Zielsetzung der freiwilligen Brancheninitiative aufrechterhalten bleibe und „wir weiterhin die freiwillige jährliche 30-stündige Weiterbildung anstreben, fördern und entsprechend dokumentieren. Wir werden also zukünftig zwei Weiterbildungsnachweise ausstellen können: einmal den Nachweis über die Erfüllung der ge-

setzlichen Mindestanforderungen nach IDD und zum Zweiten das Zertifikat nach den höheren Qualitätsstandards von **gut beraten**.“ Bei der Vorstellung der Quartalszahlen wies Gerald Archangeli darauf hin, dass bis Ende September 2018 bereits 36.045 **gut beraten**-Teilnehmer den IDD-Nachweis für 2018 erbracht haben. Er betonte: „Schon 7½ Monate nach dem Start von IDD hat knapp ¼ der teilnehmenden vertrieblich Tätigen das Pensum eines kompletten IDD-Jahres geschafft.“ Gleichzeitig teilte er mit, erstmalig könne die Brancheninitiative nunmehr das **gut beraten** 5-Jahres-Zertifikat ausstellen: „4.366 Teilnehmer der ersten Stunde haben im zurückliegenden Quartal 200 Weiterbildungspunkte über die letzten 5 Jahre und die gesetzlichen Auflagen nach IDD von 15 Weiterbildungsstunden pro Kalenderjahr ab 2018 nachgewiesen“, erläuterte Archangeli.

## ❖❖❖ GELDWÄSCHEPRÄVENTION AUF VERMITTLEREbene

Mit der Umsetzung der 4. EU-Geldwäscherichtlinie in deutsches Recht ging die Zuständigkeit für Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung auf das Bundesministerium der Finanzen über. Die eigens gegründete Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen (Financial Intelligence Unit – FIU) ist die zuständige Meldebehörde und bei der Generalzolldirektion angesiedelt. Erstmals mit dem Jahresbericht 2017 der FIU konnten fünf Verdachtsmeldungen aus der Versicherungsvermittlerbranche gezählt werden. Gleichwohl bleiben die Zahlen der Verdachtsmeldungen aus dem Versicherungssektor gering und gingen im Vergleich zu den Vorjahren sogar zurück. Die Versicherer meldeten im vergangenen Berichtszeitraum 109 Verdachtsfälle (2016: 120 und 2015: 149). Insgesamt liegt, bedingt durch die geringe Anzahl an Verdachtsmeldungen, die Vermutung nahe, dass Geldwäsche mittels Versicherungspolice in Deutschland eine eher ungebräuchliche Methode zur Geldwäsche darstellt. International wird die Geldwäsche mit Hilfe von Versicherungspolice allerdings als erhebliches Problem gewertet.

Wegen des Skandals um die Panama Papers und die Anschläge in Brüssel und Paris wurde bereits ein Jahr vor Ablauf der Umsetzungsfrist für die 4. GwG-Richtlinie der Entwurf für eine 5. Geldwäscherichtlinie eingebracht, was die zunehmende Bedeutung des Themas unterstreicht. Diese wird von den Mitgliedsstaaten bis zum 10. 1. 2020 um-

zusetzen sein. Der BVK geht davon aus, dass die dortigen Verschärfungen kaum Einfluss auf die Branche der Versicherungsvermittler haben werden.

Seit Dezember 2017 wird ressortübergreifend in vier Arbeitsgruppen unter Beteiligung von 36 Behörden aus dem Bund und den Ländern federführend vom BMF eine nationale Risikoanalyse durchgeführt. Sie soll dazu dienen, Fokus und Ressourcen auf Problemgebiete im Bereich Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu lenken, um die Risiken zu kartieren und effektiv zu mindern. Dazu sind alle Länder durch die 4. EU-Geldwäscherichtlinie sowie die FATF (Financial Action Task Force) verpflichtet worden.

Experten gehen davon aus, dass das Ergebnis dieser Risikoanalyse Deutschland als „Geldwäsche-Paradies“ einstufen wird, was zu weiteren und erheblich verschärften Pflichten für Gewerbetreibende, so auch für die Versicherungsvermittler, führen wird.

Zur Unterstützung seiner Mitglieder bei der Erfüllung der Pflichten hat der BVK, neben Informationen in der „Versicherungsvermittlung“ und der Durchführung von Webinaren, eine Musterrisikoanalyse für Versicherungsvermittler erstellt, die im Internet neben weiteren Informationen heruntergeladen werden kann.

## BERATUNG DER MITGLIEDER

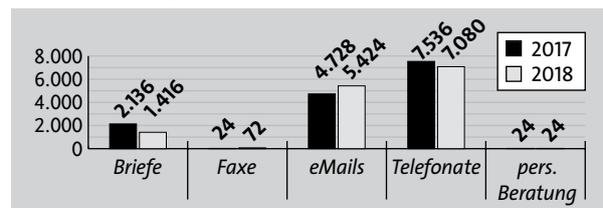
Die für viele Mitglieder bekannteste Dienstleistung des Verbandes im Individualbereich ist die im Mitgliederbeitrag enthaltene rechtliche Beratung durch das Fachteam. Diese Dienstleistung wird auf der Grundlage und damit nach den Regelungen der Rechtshilfeordnung, die ein Teil der Satzung ist, durchgeführt. Diese ist für Mitglieder des Verbandes jederzeit einsichtig und in der jeweiligen aktuellen Form als Verbandssatzung für die Mitglieder bindend. Die daraus resultierende Hilfe bezieht sich auf Fragen aus dem Agenturvertrag bzw. aus der Courtagevereinbarung mit den Versicherungsgesellschaften. Hier können Fragen und Probleme mit den in der Geschäftsführung für die Mitgliederbetreuung tätigen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten sowie einer Diplom-Volkswirtin geklärt werden.

Die häufigsten Fragen, die im Jahr 2018 Gegenstand der Rechtsberatung durch die Geschäftsführung waren und im Interesse der Mitglieder standen, betrafen (alphabetisch):

- |                        |                      |
|------------------------|----------------------|
| Altersversorgung       | Immobiliendarlehen   |
| Arbeitsrecht           | Kündigung            |
| Aufhebungsvertrag      | durch Unternehmen    |
| Ausgleichsanspruch     | Nebentätigkeiten     |
| Aus- und Weiterbildung | Provisionskürzungen  |
| Bausparen              | Qualifikation        |
| Bestandsentzug         | des Vermittlers      |
| Betriebswirtschaft     | Regeln für Finanz-   |
| Datenschutz            | anlagenvermittler    |
| Eigenkündigung         | Rentenversicherungs- |
| Erlaubnis nach der     | pflicht              |
| Gewerbeordnung         | Stornoreserve,       |
| Finanzdienstleistungs- | Stornohaftung und    |
| bereich                | Haftungsdauer        |
| Freistellung und       | Vertragsänderung     |
| Freistellungsvergütung | Wechsel              |
| IDD                    | der Betriebsart      |
| IHK-Mitgliedschaft     | Wettbewerbsrecht     |

Die Beratungskontakte beliefen sich im Vorjahr, belegt durch stichprobenartige Hochrechnung, auf 14.016, wobei als Beratungskontakt jeder einzelne Anruf, jedes Fax, jede E-Mail und jedes persönliche Beratungsgespräch zählt. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass im Schnitt sich jedes beratende Mitglied in ein und derselben Angelegenheit bis zu viermal an die entsprechenden Mitglieder des Fachteams des BVK wendet. Besonders deutlich ist die Zunahme der Beratungsfälle im Bereich der Stornorückforderung und der Stornohaftung festzustellen. Dies kann darauf zurückgeführt werden, dass durch die gesetzlichen Änderungen in der Vergangenheit und der damit verbundenen Verlängerung der Stornohaftungszeit eine deutliche Belastung der Versicherungsvermittler und damit ein höheres betriebswirtschaftliches Risiko vorhanden ist. Insgesamt ist festzuhalten, dass die Anfragen per E-Mail, neben der Telefonberatung, den überwiegenden Teil der Beratung ausmachen. Bedenkt man, dass die Beratung der Mitglieder kostenfrei erbracht wird und dass das durchschnittliche Honorar einer Erstberatung durch einen Rechtsanwalt ca. 190,00 € zzgl. Mehrwertsteuer beträgt und die in diesem Bereich spezialisierten Kanzleien teilweise einen deutlich höheren Stundensatz von 250,00 € und mehr für Beratungsstunden fordern, ist der Differenzbetrag zum Mitgliedsbeitrag einmalig günstig, zumal die außergerichtliche rechtliche Beratung und Vertretung gegenüber dem Versicherungsunternehmen in diesem Bereich durch Rechtsschutzversicherungen meist nicht getragen werden.

**Mitgliederberatung durch die Geschäftsführung 2018 nach Art der Anfragen**



**Das Fachteam des BVK:**

Stefan Schelcher,  
Werner Fröschen,  
Dominik Hoffmann,  
Angelika Römhild,  
Hubertus Münster,  
Anja C. Kahlscheuer,  
Judith John,  
Ariane Kay,  
Christoph Gawin  
(v. l.)

## RECHTSSCHUTZ

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

Im Berichtszeitraum betrafen die meisten Fälle, in denen die Mitglieder die Übernahme von Prozesskosten erhielten, die Bereiche Provisionsrückforderung, Ausgleichsanspruch, Altersvorsorge, Beendigung des Agenturvertrags, außerordentliche Kündigung, Courtagezusatz und sonstige vertragliche Angelegenheiten. Auch hier wird immer deutlicher, dass Streitigkeiten über Provisionsrückforderungen überproportional zugenommen haben. Da sich mancher Prozess mit mehreren Problemen beschäftigt, gab es für einzelne Bereiche Mehrfachnennungen. Insofern entfielen auf Provisionsrückforderungen 28 %, auf Fragen des Ausgleichsanspruchs 20 %, auf Fragen der Altersversorgung 10 %, auf außerordentliche Kündigung und sonstige Beendigung des Agenturvertrags 15 %, auf Buchauszug und Versorgungszusagen jeweils 10 %. Die übrigen Fragen richteten sich auf Vertragsangelegenheiten insgesamt.

Generell ist festzustellen, dass sich die Streitwerte der einzelnen Streitigkeiten teilweise erhöht haben.

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

### 1. Stufe:

Die unmittelbare Beratung der Mitglieder durch die Rechtsanwälte/innen und die Diplom-Volkswirtin in der Geschäftsführung.

### 2. Stufe

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

### 3. Stufe

Die Übernahme von Prozesskosten bei Klagen von Unternehmen gegen Vermittler und dessen Klagen gegen Versicherungsunternehmen nach dem notwendigen vorausgegangenem erfolglosen außergerichtlichen Vermittlungsversuch durch den BVK. Das Nähere regeln die Rechtshilfeordnung als Teil der Satzung und die allgemeinen Geschäftsbestimmungen der ÖRAG als Handelsvertreterrechtsschutzversicherer.

Die Rechtshilfe ist daneben ein Gradmesser für den Umgang der Versicherungsunternehmen mit dem selbständigen Außendienst. Der weit überwiegende Teil aller Streitigkeiten zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherungsunternehmen kann durch die Vertretung des BVK im Interesse der Mitglieder und zu deren Gunsten entweder gelöst oder durch Vergleich abgeschlossen werden. Auch ist für den Vermittler wichtig, dass ihm seine Rechtsposition durch die Beratung der Geschäftsführung deutlich gemacht wird. Dies führt auch dazu, dass Mitglieder, in Ermangelung von Erfolgsaussichten, ihre Angelegenheit nicht weiter verfolgen. Dies auch vor dem Hintergrund, dass in manchem Fall dem Mitglied die rechtliche Bedeutung zusammen mit der Auswirkung dessen, was im Agenturvertrag vereinbart wurde, oder durch Gesetz und Rechtsprechung zu beachten ist, erst im konkreten Einzelfall durch den BVK verdeutlicht werden muss. In all diesen Fällen kommt es nicht zu einem gerichtlichen Klageverfahren, in dem oft erst nach Jahren sowie dem Durchlauf von Instanzen über den Streit entschieden wird und der Vermittler oftmals während dieser Zeit in der Ungewissheit leben muss, ob er seine Ansprüche durchsetzen kann bzw. bestehenden Zahlungsverpflichtungen nachkommen muss.

## STRAFRECHTSSCHUTZ

Im Berichtszeitraum wurde die durch die Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) geschaffene Möglichkeit, direkt bei der ÖRAG Rechtsschutzversicherung eine Spezial-Straf-Rechtsschutzversicherung für Handelsvertreter abzuschließen, weiter fortgeführt.

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

## RECHTSPRECHUNGSÜBERSICHT

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

Die Mitglieder wurden über folgende gerichtliche Entscheidungen informiert:

- ▮ Beschluss des OLG München vom 28. 2. 2018 (23 U 1932/17) zum Thema: Fristlose Kündigung durch unbefugtes Downloaden von Kundendaten (VersVerm 4/18, S. 136 ff.).
- ▮ Urteil des OLG Düsseldorf vom 10. 3. 2017 (I 4 UO 191/15) zum Thema: Trägt ein Makler die Verantwortung für falsche Angaben, darf der Versicherer Versicherungsvertrag anfechten (VersVerm 4/18, S. 140 ff.).
- ▮ Urteil des BGH vom 30. 11. 2017 (I ZR 143/16) zum Thema: Pflichten des Maklers bei der Abwicklung eines Versicherungsfalles (VersVerm 5/18, S. 178 ff.).
- ▮ Urteil des BGH vom 1. 2. 2018 (III ZR 196/17) zum Thema: Wettbewerbsrecht, Gestaltung einer Einwilligungserklärung (VersVerm 6/18, S. 226 ff.).
- ▮ Urteil des OLG Dresden vom 3. 4. 2018 (4 U 698/17) zum Thema: Anzeigepflichtverletzung des Maklers führt zu Vertragsanfechtung durch den Versicherer (VersVerm 7/8/18, S. 267 ff.).
- ▮ Urteil des OLG Hamm vom 19. 3. 2009 (I XVIII U 137/08), Urteil des LG Dortmund vom 08.02.2017 (10 O 12/16) zum Thema: Maklerstatus, Abgrenzung zum Handelsvertreter (VersVerm 9/18, S. 308 ff.).
- ▮ Urteil des BGH vom 3. 8. 2017 (VII ZR 32/17), Urteil des OLG München vom 21. 12. 2017 (23 U 1488/17) zum Thema: Buchauszug, Verjährung des Anspruchs (VersVerm 10/18, S. 345 ff.).
- ▮ Urteil des BGH vom 28. 6. 2018 (I ZR 77/17) zum Thema: Tarifwechselberatung in der Krankenversicherung ist Maklertätigkeit (VersVerm 11/12/18, S. 391 ff.).

Rechtsanwältin Angelika Römhild,  
BVK-Bereichsleiterin



## MITGLIEDERBERATUNG UND -INFORMATIONEN VOR ORT

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

Aufgegriffen wurden dabei insbesondere folgende Themen: Die aktuellen Entwicklungen bei der Umsetzung der IDD in deutsches Recht, Digitalisierung, Datenschutz im Vermittlerbetrieb, die Rechtshilfe und der Rechtsschutz des BVK, der Ausgleichsanspruch sowie Neues aus Berlin und Brüssel.

## MITGLIEDER-INFOS

Die Geschäftsführung hat auch im Berichtszeitraum das Projekt „Mitglieder-Infos“ fortgesetzt und alle Mitgliederinformationen auf den aktuellen Stand gebracht. Damit stehen zu den meistgestellten Rechtsfragen der Mitglieder 50 Informationsschriften zur Verfügung. Die Infos können in Papierform angefordert oder über Internet (zu finden im

internen Teil von [www.bvk.de](http://www.bvk.de) unter der Rubrik „Fachinformationen“) abgerufen werden. Die Infos vermitteln zu allen berufsrechtlichen Fragen der Mitglieder Grundinformationen, sie stellen somit eine Ergänzung der Beratungsleistung der Geschäftsführung dar.

## ❖ BVK-BILDUNGS-AKADEMIE

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

Mit dem Gesetz zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie wurden die notwendigen gesetzlichen Änderungen im Rahmen der Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) verabschiedet. Änderungen in der Gewerbeordnung, im Versicherungsvertrags- und dem Versicherungsaufsichtsgesetz wurden vorgenommen. Details zur Ausgestaltung der neuen Weiterbildungspflicht werden durch eine Rechtsverordnung geregelt.

Die Digitalisierung des Versicherungsvertriebs ist die zentrale Herausforderung für Vermittler in den kommenden Jahren. Versicherungsvermittler sollten die Chancen der Digitalisierung nutzen, um zukünftig in einer digitalisierten Versicherungswelt am Markt erfolgreich zu sein. Die Nutzung digitaler Anwendungen und Angebote versetzt Vermittler in die Lage, den erheblichen Administrationsaufwand zu beherrschen, um mehr Zeit ihrer eigentlichen Kernkompetenz – der Beratung – widmen zu können.

Die BVK-Bildungsakademie hat es sich daher zum Ziel gesetzt, bei den Herausforderungen eines immer schnelleren Wandels im Versicherungsvertrieb, die Vermittler zu unterstützen. Allen Mitgliedern und Vermittlern werden qualifizierende Fort- und Weiterbildungsangebote zur Verfügung gestellt, die an aktuellen Themen sowie berufsbezogenen Fragen und Problemen der Zukunft orientiert sind.

Die BVK-Bildungsakademie hat im Jahre 2018 den Mitgliedern u. a. folgende Themen präsentiert:

- ▮ Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG)
- ▮ MiFID II-Spezial – Wertpapiere, Derivate und PRIIPS
- ▮ Verhandlungsführung für Immobiliendarlehensvermittler/-innen
- ▮ Aufbau einer erfolgreichen Finanzagentur
- ▮ Betriebswirtschaft im Maklerunternehmen
- ▮ Absicherungen von EU-Risiken in der betrieblichen Altersversorgung (bAV)

Über diese Präsenzseminare hinaus wurde das weiterhin breit aufgestellte Angebot der Webinare erweitert und ausgebaut. Webinare sind online-gestützte Plattformen, die über das Internet gehalten werden und den Teilnehmern eine bequeme Zugangsmöglichkeit zu Schulungen vom heimischen PC und/oder von unterwegs aus ermöglichen. Sie sind interaktiv, live und können unkompliziert den Kontakt zwischen Teilnehmern und Dozenten herstellen.

*Gerald Archangeli,  
zuständiger Vizepräsident  
für die Bildungsakademie*



Im Rahmen dieser Reihe wurden den Mitgliedern des BVK und allen Interessierten 2018 folgende Themen (Webinare) angeboten:

- ▮ IDD-Herausforderungen für den Versicherungsvertrieb; aktuelle Informationen zur Umsetzung der Insurance Distribution Directive (IDD)
- ▮ Facebook im Versicherungsvertrieb
- ▮ Verwendung von Kundendaten bei Vertragsende – Was ist zu beachten?
- ▮ Weiterbildungspflichten für Vermittler – Was bedeutet dies konkret?
- ▮ Kündigung des Agenturvertrages – Was ist zu beachten?
- ▮ Pflichten eines Vermittlerbetriebes zur Prävention von Geldwäsche
- ▮ BiPRO – Der digitale Treibstoff für den Maklermarkt
- ▮ Die neue EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)

Darüber hinaus bietet der BVK seinen Mitgliedern die Möglichkeit, über die Lernplattform der BVK-Bildungsakademie, die zusätzlich zu den bestehenden Angeboten der BVK-Bildungsakademie vorgestellt wird, ihre persönliche Weiterbildung selbst in die Hand zu nehmen. Hier finden die Mitglieder Bausteine für die persönliche Weiterbildung und können diese individuell abrufen. Die BVK-Bildungsakademie stellt eine moderne und leistungsfähige Lernplattform zur Verfügung, die für den Einsatz in den Vermittlerbetrieben geeignet ist. Damit gibt der BVK seinen Mitgliedern die Möglichkeit zur einfachen Verwaltung und Nutzung von Lerninhalten, die von den Mitgliedern selbst bestimmt werden können.

*Rechtsanwalt Hubertus Münster,  
BVK-Geschäftsführer  
und Geschäftsführer  
der Bildungsakademie*



Flexibilität und individuelle Berücksichtigung der Bedürfnisse der Nutzer sind der große Vorteil der Lernplattform. Mitglieder können die Inhalte selbst auswählen und nach ihren persönlichen Bedürfnissen zusammenstellen. Damit wird als Service die Möglichkeit geboten, zahlreiche Lerninhalte zu bearbeiten, die sowohl inhaltlich als auch didak-

tisch den Voraussetzungen der Initiative **gut beraten** entsprechen und bei erfolgreicher Bearbeitung wertvolle Bildungszeit bringen. Auch im Rahmen der Umsetzung der IDD kann die Lernplattform genutzt werden, die flexibel an die individuellen Bedürfnisse der Mitglieder und deren Interessen anpassbar ist.



## DATENSCHUTZ / DATENSCHUTZGRUNDVERORDNUNG

Bekanntlich gelten seit dem 25. 5. 2018 die neue EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) und das neue Datenschutzanpassungs- und Umsetzungsgesetz EU (DSAnpUG-EU). Daneben gilt ein neues Bundesdatenschutzgesetz, das die DSGVO in Regelungsbereichen auf dem Gebiet der Bundesrepublik ergänzt. Diese weitreichende Form im Bereich Datenschutz führt zu erheblichen Neuerungen für Vermittlerbetriebe, da zahlreiche Änderungen des neuen Datenschutzrechts mit deutlich erhöhten Organisationsanforderungen, Bußgeldern und Haftungsrisiken verbunden sind. Vor diesem Hintergrund wird die in diesem Bereich vorhandene Unterstützung für die Mitglieder auf der Homepage des BVK durch die Firma Gindat GmbH aktuell dargestellt. Die teilweise schriftlichen Vorgaben und Erläuterungen entsprechen den nicht ganz unkomplizierten Anforderungen im Bereich Datenschutz. Auch in Bereichen der Einzelberatung spielen datenschutzrechtliche Fragen eine immer

Rechtsanwalt Werner Fröschen,  
BVK-Bereichsleiter



größer werdende Rolle, wobei diese teilweise an die Gindat GmbH weitergereicht werden müssen. Auch ist darauf hinzuweisen, dass in diesem Bereich durch die Länderzuständigkeit durchaus unterschiedliche Meinungen vertreten werden können. Um allen neueren Anforderungen gerecht zu werden, nimmt der BVK auch an der Arbeitsgruppe Datenschutz beim „Arbeitskreis Beratungsprozesse“ teil.



## BVK-DIENSTLEISTUNGSGESELLSCHAFT MBH

Die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH wurde im August 2003 gegründet. Zweck ist die Abtrennung der gewerblichen Tätigkeiten vom BVK e.V. Sie ist eine 100%-ige Tochter des BVK e.V.

Das satzungsmäßige Ziel der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH ist es, zusätzlichen Nutzen für Mitglieder des BVK zu stiften. Neben der Zufriedenheitssteigerung der aktuellen Mitglieder soll auch die Attraktivität einer Mitgliedschaft im Verband für solche Vermittler gesteigert werden, die den Weg in die berufsständische Vertretung bisher noch nicht gefunden haben.

Diese zusätzlichen Vorteile und Nutzen betreffen die folgenden konkreten Bereiche:

- Unternehmerberatende Dienstleistungen: Auswertung standardisierter Erhebungsbogen zur wirtschaftlichen Lage der Betriebe und Empfehlungen für Beratungs- und Qualifizierungsdienstleister, die sich den

Standards des BVK verpflichtet haben. Erstellung, Anwendung und Weiterentwicklung des Selbstanalyse-Tools „BVK QUICK-CHECK für Vermittlerbetriebe“ (s. hierzu den gesonderten Teil in diesem Geschäftsbericht S. 63).

- Kooperationen mit Produkt- und Leistungsanbietern aus dem Arbeitsumfeld des Vermittlerbetriebes, durch die Mitgliedern des BVK vergünstigte Konditionen eingeräumt werden. Das umfasst sowohl die Angebote des „Digitalen Vermittlerbüros“ als auch Zusatzleistungen. Eine Auflistung dieser Kooperationen befindet sich im Leistungsbereich des Internet-Auftritts des Verbandes und auf der Homepage der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH ([www.dlg-bvk.de](http://www.dlg-bvk.de)).
- Dienstleistungen im Zusammenhang mit Events in der ehrenamtlichen Struktur des BVK und der Vertretervereinigungen im Gemeinsamen Haus (Moderationen, Projekt- und Prozessbegleitung, Eventmanagement, Referentenpool, Ausstellungen, Sponsoring etc.).



Stefan Frigger,  
Geschäftsführer  
der BVK-Dienstleistungs GmbH

Katrin Weißenfels,  
Mitarbeiterin  
der BVK-Dienstleistungs GmbH



▮ Veranstaltung von Kongressen zu berufsaktuellen Themenstellungen: Bereits zum fünften Mal wurde ein ganztägiger eigenständiger Kongress während der Leitmesse DKM durchgeführt, auch für 2019 ist ein solcher bereits in Planung. Auch während der Jahreshauptversammlung wird seit 2016 ein begleitender Kongress veranstaltet, während der Jahreshauptversammlung 2018 wurde ein Kongress zum Thema „Unternehmerberatung“ durchgeführt. Auch auf der JHV 2019 in Kassel wird eine solche Veranstaltung angeboten.

▮ Außerdem veranstaltet die BVK-Dienstleistungs GmbH das Aussteller-Forum während der Jahreshauptversammlung des BVK e.V. und die gemeinsame Feier am Ende der Veranstaltung.

Inhaltlich wird die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH durch einen Beirat unterstützt. Der Beiratsvorsitzende ist in Person des Präsidenten Michael H. Heinz der Vertreter der Gesellschafter. Außerdem gehören dem Beirat die Mitglieder Holm Dömel, Dirk Gemeinhardt, Gerhard Miller und Ludger Tillmann an.

## ❖ COMPLIANCE

Der BVK hat eine Verhaltensvorschrift für Versicherungsvermittler entwickelt, die die Anforderungen an ein BVK-Mitglied für die künftige Berufsausübung eines professionell agierenden Versicherungsvermittlers beschreibt. Entsprechend wurde auf der Präsidialratssitzung im September 2013 von den Mitgliedern des Präsidialrats die vom Präsidium des BVK vorgeschlagene Compliance-Vorschrift einstimmig beschlossen. Der BVK-Code of Conduct beschreibt die Leitlinien zur ordentlichen und gesetzeskonformen Berufsausübung unter Berücksichtigung der Tugenden eines Ehrbaren Kaufmanns. Mit diesem Verhaltenskodex macht der BVK insbesondere gegenüber der interessierten Öffentlichkeit deutlich, wie der BVK sich das neue Berufsbild des künftigen Versicherungsvermittlers vorstellt. Die BVK-Complianceregelungen korrespondieren mit dem Verhaltenskodex des GDV vom 25. 9. 2018. Versicherungsvermittler, die nicht Mitglied im BVK sind, müssen sich in der Zukunft eine eigene Compliancevorschrift geben. Dazu kann eine Verhaltensvorschrift des eigenen Unternehmens herangezogen werden. Anlässlich des Spitzentreffens des BVK mit den Vorständen der Vertretervereinigungen im Arbeitskreis Vertretervereinigungen der

Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) – im September 2013 in Bonn – wurde den anwesenden Vertretervereinigungen empfohlen, die BVK-Compliance als Grundlage für zukünftige Compliance in ihrer Organisation heranzuziehen. Makler und Mehrfachagenten, die ohne Verbandszugehörigkeit im Markt aktiv sind, müssen für ihre künftige Berufsausübung selbst einen Code of Conduct zugrunde legen. Wer in Zukunft ohne eine entsprechende Verhaltensvorschrift tätig wird, wird nach dem Willen der Versicherer keine Zusammenarbeit mit einem Versicherer aufnehmen oder fortsetzen können. Da die Einhaltung des Verhaltenskodex für den Vertrieb auf Versichererseite durch unabhängige Wirtschaftsprüfer mit einem Testat belegt werden muss, erwartet der BVK eine ernsthafte Umsetzung dieses Themas im deutschen Markt. Der BVK gestaltet hier die Zukunft des Versicherungsvertriebs in führender Rolle aktiv mit. Der BVK macht darauf aufmerksam, dass die Zusammenarbeit von Versicherungsunternehmen mit rechtswidrig arbeitenden Versicherungsvermittlern (z.B. über vermittelnde Vergleichsportale) gegen die Compliance-Vorschriften, insbesondere gegen den GDV-Verhaltenskodex, verstößt.

**BVK-Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsvermittler**

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

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

**Die zehn Tugenden**

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

## ❖ BERUFSBILD

Auch im Berichtszeitraum 2018 hat der BVK sein Berufsbild den politischen Entscheidungsträgern und den Versicherungsunternehmen gegenüber kommuniziert. Die folgenden Erfolgsfaktoren werden im Rahmen dieses Berufsbildes definiert:

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

Der BVK ist Initiator und Träger der größten Brancheninitiative der letzten Jahre (**gut beraten**) und hat sich hier inten-

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







## DER BVK IN DER PRESSE: THEMEN 2018

### EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie

Wie auch schon im Vorjahr war 2018 bestimmt von der Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, die am 23. 2. 2018 in Kraft getreten ist und die teilweise gravierende Änderungen in der Gewerbeordnung sowie im Versicherungsaufsichts- und im Versicherungsvertragsgesetz zur Folge hatte.

Der BVK begleitete diese neue Regulierung des Berufsstands konstruktiv mit, viele der BVK-Forderungen, wie etwa der Erhalt des bewährten Provisionsystems, die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes, gleiche Wettbewerbsbedingungen online wie offline und die Wertschätzung der Beratung durch die Versicherungsvermittler, wurden vom Gesetzgeber aufgegriffen. Deshalb sieht sich der Verband in vielen Punkten bestätigt.

Dennoch mahnte BVK-Präsident Michael H. Heinz in den BVK-Pressemitteilungen, dass „die neuen gesetzlichen Pflichten erheblich unsere unternehmerischen Kapazitäten binden, und der bürokratische Aufwand von Jahr zu Jahr wächst. Auch die Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes (siehe Seite 18) sollte nicht noch zu größerer Belastung unseres Berufsstandes führen, da wir bereits in den letzten Jahren deutliche Einschnitte in der Vergütung erfahren haben.“

Schließlich hätten die Vermittler einen sozialpolitischen Auftrag und leisteten einen wesentlichen Beitrag zur Bedarfsermittlung der Verbraucher, insbesondere bei der privaten Altersvorsorge. Ihre Verbreitung ist vom Engagement und den Beratungsleistungen der Vermittler abhängig.

### Versicherungsvermittlungsverordnung verabschiedet

Nach der Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie ging es darum, die Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) an die neue gesetzliche Lage für die Vertriebspraxis anzupassen. Auch bei diesem Thema stellte der BVK in seiner Kommunikation auf mehr Verbraucherschutz, Anerkennung des Berufsstandes und weniger Bürokratie ab.

Insbesondere kritisierte der BVK in seinen Presseerklärungen die vorgesehene Nachweispflicht bei der Weiterbildung für Versicherungsvermittler und eine geplante Lernerfolgskontrolle. „Der Kabinettsbeschluss zur VersVermV hat erfreulicherweise unsere Anregungen aufgegriffen“, konstatierte BVK-Präsident Michael H. Heinz Mitte des Jahres. „Die Lernerfolgskontrolle bei der obligatorischen Weiterbildung ist fast gänzlich entfallen und beschränkt sich nur noch auf den Bereich des Selbststudiums. Darüber

Diplom-Politologe Christoph Gawin,  
BVK-Pressereferent



hinaus bewerten wir positiv, dass die Belege zur Weiterbildung nicht mehr per Erklärung bei der zuständigen IHK bis spätestens zum 31. 1. des Folgejahres nachgewiesen werden müssen. Die jetzt vorgesehenen Regelungen reduzieren also den bürokratischen Aufwand erheblich.“

### Provisionsdeckel

Im Zuge der Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG), die im letzten Jahr anstand, gab es zunehmend Diskussionen zur Einführung eines Provisionsdeckels in der Lebensversicherungssparte, angeblich weil die durch das 2014 in Kraft getretene LVRG intendierte Reduktion der Abschlusskosten nicht ausreichend gewesen sei. Auch sollten sogenannte Fehlanreize eliminiert werden und eine weitere Senkung der Abschlusskosten erfolgen, so der Tenor aus der Politik.

Gegen diese Sichtweise stellte sich der BVK in gleich mehreren Veröffentlichungen und wies darauf hin, dass die in Deutschland tätigen Lebensversicherer ihre Abschlussprovisionssätze je nach Vertriebsweg um 1,5 bis 7 Promillepunkte reduzierten. Dies zeigte die Studie „Provisionen und Courtagen in der Versicherungsvermittlung“, die das Unternehmen Willis Towers Watson durchführte.

Auch das Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften (IFA) aus Ulm nahm die Pläne der Bundesregierung zum Provisionsdeckel zum Anlass und führte die Studie „Regulierung von Provisionen – Ziele, Risiken und Nebenwirkungen provisionsbegrenzender Regulierung in der Lebensversicherung in Deutschland“ durch. Die Wissenschaftler stellten fest, dass ein nicht sachgerecht festgelegter Deckel keineswegs das Niveau der Altersvorsorge verbessern würde. Das Gegenteil wäre der Fall. Eine starke Regulierung trage vielmehr das Risiko einer Beratungslücke: Verbraucher, die eher geringe Summen anlegen können, erhielten keine adäquate Beratung mehr, da sich diese wirtschaftlich nicht mehr für die Vermittler lohnen würde.

Der BVK kritisierte scharf in mehreren Pressemitteilungen, zahlreichen Ad-hoc-Presstexten sowie Positionspapieren den angedachten Provisionsdeckel. BVK-Präsident Michael

H. Heinz konstatierte: „Ein Provisionsdeckel in der Lebensversicherung wäre eindeutig verfassungswidrig. Eine gesetzliche Provisionsbegrenzung wäre weder geeignet, noch erforderlich und angemessen, weil das ursprüngliche LVVG bereits Wirkung entfaltet, wie der Evaluierungsbericht des Bundesfinanzministeriums selbst feststellt.“ Und er fügte hinzu: „Der BVK würde auch anhand eines Musterfalles gegen einen gesetzlichen Provisionsdeckel klagen!“ Zum Glück wurden die Pläne in 2018 nicht weiter verfolgt und ins Jahr 2019 verschoben.

### *Einsatz für das Provisionsabgabeverbot*

Der BVK kämpfte jahrelang dafür, dass das Provisionsabgabeverbot durchgesetzt und gestärkt wird, und er hat den Gesetzgeber von seinen Vorstellungen überzeugen können: Im Zuge der IDD-Umsetzung erhielt das Provisionsabgabeverbot, das früher den Status einer Verordnung hatte, die in den zwanziger Jahren des vorigen Jahrhunderts eingeführt wurde, Gesetzesrang im § 48b des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG).

Dennoch hielt es einige Marktteilnehmer nicht davon ab, es zu verletzen oder – wie das Beispiel von Check24 zeigt – es zu umgehen.

Das wurde einmal mehr an dem Fall eines Maklers aus Bensheim deutlich, der offensiv mit einer Provisionsabgabe warb, falls Kunden ihre Verträge zu ihm übertragen ließen.

Doch das ging nicht lange gut, denn die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) legte in Bezugnahme auf das Geschäftsgebaren dieses Unternehmens das Provisionsabgabeverbot strikt aus und untersagte den Versicherungsunternehmen die Zusammenarbeit mit dem Makler. Dies begrüßte der BVK in seinen Pressestatements ausdrücklich.

### *Datenschutzgrundverordnung*

Am 25. 5. 2018 trat die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) in Kraft. Damit werden personenbezogene Daten stärker geschützt. Für alle, die mit ihnen operieren, also auch für Versicherungsvermittler, die häufig umfangreiche biometrische Kundendaten zur Vertragsvermittlung erheben, bedeutet dies viele zusätzliche Arbeiten und die Implementierung eines umfangreichen Datenschutzmanagements. In 99 Artikeln sowie 172 Erwägungsgründen entwickelt die DSGVO ihre Prinzipien wie Rechtmäßigkeit von Daten, Transparenz, Datenminimierung, Richtigkeit, Speicherbegrenzung, Vertraulichkeit und Rechenschaftspflicht. Nach der DSGVO gilt zudem der Zweckbindungsgrundsatz der Datenerhebung, wonach personenbezogene Daten grundsätzlich nur für festgelegte, eindeutige und legitime Zwecke erhoben und weiterverarbeitet werden dürfen.

Der Verband informierte die Versicherungsfachpresse über die Auswirkungen der DSGVO für die Vermittler und unterstützte umfangreich seine Mitglieder bei der Erfüllung der DSGVO-Vorschriften über die Expertise eines externen Dienstleisters und über Checklisten. Der BVK rief zudem seine Mitglieder auf, die DSGVO nicht auf die leichte Schulter zu nehmen. Schließlich sieht die Verordnung drastisch erhöhte Sanktionen und Strafen bis zu 20 Millionen Euro oder vier Prozent des Jahresumsatzes vor, um dem Datenschutz mehr Nachdruck zu verleihen.

### *DIN-Norm*

Ein standardisiertes und normiertes Verfahren bei der Diagnose der Finanzsituation von privaten Haushalten hilft den Vermittlern, ihren sozialpolitischen Auftrag der Absicherung breiter Bevölkerungsteile besser und nachvollziehbar zu erfüllen. Deshalb erarbeitete der BVK, und hier insbesondere BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer, dreieinhalb Jahre im DIN-Normierungsausschuss mit Vertretern von Banken, Finanzvertrieben, Versicherern und Verbraucherschutzverbänden die DIN-Norm 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“. Diese ist zum Jahresanfang 2019 in Kraft getreten.

Der BVK verbindet mit der Einführung der DIN-Norm 77230 eine Erhöhung der Beratungsqualität und eine deutliche Professionalisierung der Finanzberatung. Das ist auch ganz im Sinne der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, wonach Kunden im bestmöglichen Interesse zu beraten sind. Der Verband hat den Beratungsprozess zu dieser DIN-Norm in mehreren Pressemitteilungen und Presstexten medienwirksam begleitet.

### *Ordnungsgeld gegen Check24*

Die juristische Auseinandersetzung mit dem größten Internetvergleichsportal Check24 ging für den BVK in 2018 in eine weitere Runde. Zunächst galt es, dem Urteil des Oberlandesgerichts (OLG) München vom 6. 4. 2017 Nachdruck zu verleihen. Da es das Unternehmen nicht adäquat umsetzte, beantragte der BVK die Urteilsvollstreckung und Verhängung eines Ordnungsgeldes in Höhe von 15.000,00 €. Dem Vollstreckungsantrag gab das Gericht im Frühjahr statt.

BVK-Präsident Michael H. Heinz erklärte danach: „Mit der Vollstreckung sehen wir uns vollumfänglich bestätigt. Damit enden hoffentlich die Verzögerungstaktik von Check24 bei der Umsetzung des OLG-Urteils und die bis dato andauernde Verletzung des Rechts auf Firmenwahrheit und -klarheit. Das Vergleichsportal muss sich seinen Kunden gegenüber klar und eindeutig als Makler zu erkennen geben. Schließlich haben die Verbraucher ein Anrecht darauf zu erfahren, mit wem sie es zu tun haben, wenn sie dort Versicherungen abschließen.“

Nach der Verhängung des Ordnungsgeldes kritisierte der BVK, dass viele Versicherer nach wie vor mit Check24 zusammenarbeiten, obwohl die Geschäftspraxis dieses Unternehmens im Hinblick auf die Erfüllung des Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) mehr als fragwürdig ist.

Doch nicht genug damit, setzte Check24 im Herbst mit der Verletzung des inzwischen gesetzlichen Provisionsabgabeverbotes nach. Hintergrund für diesen juristischen Schritt waren seine sogenannten „Versicherung Jubiläums Deals“. Nach Auffassung des BVK verletzte damit Check24 das gesetzliche Provisionsabgabeverbot, indem es Kunden bei einem neuen Versicherungsabschluss bis zu zwölf Monatsprämien erstattete.

Hier kam jedoch ein Umgehungstatbestand zum Tragen, denn die Erstattung fand durch die Check24-Konzernmutter statt und nicht durch die Versicherungsvermittlungsgesellschaften der Check24-Gruppe.

Dazu erklärte der BVK-Präsident in einer BVK-Pressemitteilung: „Check24 meint offenbar, man könne verbraucher-schützende Gesetze durch plumpe juristische Tricks wirkungslos machen. Dieses Geschäftsgebaren wollen wir durch eine Abmahnung unterbinden.“

In 2018 fiel in diesem Verfahren noch keine Entscheidung. Es wird sich ins Jahr 2019 ziehen.

#### *BVK-Verhaltenskodex und -Berufsbild*

Die Anerkennung des BVK-Verhaltenskodex durch die Versicherungsunternehmen, der für alle BVK-Mitglieder gilt, wurde weiterhin, wie schon in den Jahren zuvor, immer wieder bei passenden Gelegenheiten thematisiert. Er vereinigt alle Vermittler, unabhängig von Rechtsform, Vermittlerstatus oder Art der Vergütung, und definiert eine grundsätzliche Haltung über den ehrenwerten Beruf des vermittelnden Versicherungskaufmanns.

## ❖ ZIELE UND MITTEL DER ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

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

Ziel der regionalen Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in den Bezirks- und Regionalverbänden des BVK ist es, Verbrauchern und Kunden zu vermitteln, dass Versicherungsvermittler, die Mitglied im BVK sind, für Qualität und Qualifikation in allen Fragen der Absicherung von Risiken, der Vorsorge und der Vermögensanlage stehen. Sie verbessert damit das Ansehen der Versicherungsvermittler, insbesondere auch durch die BVK-Initiative zum Ehrbaren Kauf-

mann und den im Jahr 2012 gegründeten Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) und hilft, das neue BVK-Berufsbild zu kommunizieren.

Die regionale Pressearbeit zeichnet sich hingegen vorwiegend durch die Berichterstattung über Schadensfälle und ihre Regulierung durch die Versicherungsvermittler sowie die Hilfe für Kunden in den Lokalmedien aus.

Ein besonderes Rückgrat hierbei ist das ehrenamtliche Engagement der regionalen Pressesprecher in den 60 BVK-Bezirksverbänden. Diese Ebene der BVK-Pressearbeit ist gekennzeichnet durch Presseerklärungen mit lokalem bzw. regionalem Bezug, Telefonaktionen, verbraucherorientierte Texte und Interviews in örtlichen Rundfunk- und Fernsehsendern. Auch Gemeinschaftsanzeigen von BVK-Mitgliedern in der Lokalpresse und Kundeninformationen zur Auslage in den Agenturen tragen dazu bei. Gemeinsame Informationsaktionen mit örtlichen Medien, Polizei, Verkehrswacht etc. gehören ebenfalls dazu.

## ❖ ÜBERREGIONALE ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

In 2018 gab es viele Themen und Anlässe, die die verbandspolitische Medienarbeit forderten. Der BVK konnte in dieser Hinsicht in 2018 gute Resultate erzielen. Die überregionale Pressearbeit stellte dank vieler Pressemitteilungen, zweier Pressekonferenzen sowie einiger Radio- und Fernseh-Interviews eine hohe Medienresonanz für den BVK sicher. Damit sorgte die BVK-Pressearbeit für eine positive Imagebildung für den BVK sowie den Berufsstand der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute.

Insgesamt veröffentlichte der BVK 28 verbandspolitische Pressemeldungen, und in 29 längeren Fachaufsätzen und Interviews kam das BVK-Präsidium ausführlicher und thematisch tiefergehend zu Wort.

Besonders im Online-Bereich und auf seinen Social Media-Kanälen konnte der BVK öffentlichkeitswirksam agieren. So erzielte die BVK-Website unter der Domain [www.bvk.de](http://www.bvk.de) mit rund 2,34 Milliarden registrierten Visits (2017: 1,84 Mrd.) erneut eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr. Dies ist wieder ein hervorragendes Ergebnis, das die Präsenz des Verbandes in den boomenden Online-Medien ein-

drucksvoll widerspiegelt (Näheres zu den Social Media-Kanälen siehe Seite 85).

Auch im Offline-Bereich legte der BVK leicht zu: In 2.810 gedruckten Presseberichten wurde der BVK meist mit einem positiven bzw. neutralen Bezug zitiert (2017: 2.725). So wurden die Berichte und Meldungen des BVK in einer Gesamtauflage von rund 38,24 Millionen Exemplaren abgedruckt. Dies ist vor dem Hintergrund allgemein sinkender Auflagenzahlen bei Printmedien ein großer Erfolg.

In den stärker publikumswirksamen Medien wie Radio und Fernsehen war der BVK mit 15 Auftritten nur mäßig vertreten. Das mag daran gelegen haben, dass wie in den Jahren 2016 und 2017 eine enorm medienwirksame Auseinandersetzung mit Check24 in 2018 gefehlt hat.

Mit zwei Pressekonferenzen, eine anlässlich der BVK-Jahreshauptversammlung in Berlin im Mai und im Kontext seiner Messebeteiligung auf der DKM in Dortmund im Oktober, informierte der BVK die Fachjournalisten. Darüber hinaus wurden 34 Lesertelefonaktionen (2017: 32) durchgeführt.

## ❖ ZEITSCHRIFT „VERSICHERUNGSVERMITTLUNG“

Die Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“ stellt eine wesentliche Leistung des BVK dar. Sie bietet kompakte Berichte, Analysen und Tipps aus allen Bereichen: beginnend mit Berufspolitik, Rechts- und Steuerfragen, Besprechungen von 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 die Rahmenbedingungen für den Berufsstand betrifft.

Das Redaktionsteam:  
Christoph Gawin,  
Angelika Römhild,  
Katrin Weißenfels (v. l.)



Themen werden ausführlich und in die Tiefe gehend behandelt. Solidarität, Zuverlässigkeit der Informationen sowie berufspolitische Aktualität sind die Grundlagen der „Versicherungsvermittlung“. Sie zeichnet sich durch Gründlichkeit im Detail und eine große Themenbandbreite aus der Vermittlerbranche aus. Seit vielen Jahren beweist sie mit diesen Merkmalen ihren seriösen Fachzeitschriftencharakter und stellt eines der wichtigsten Informationsmedien der Vermittlerbranche dar. Darüber hinaus ist sie ein wichtiger Kommunikationskanal des BVK gegenüber den Versicherungsunternehmen.

Anfang des Jahres 2018 hatte die Redaktion der „Versicherungsvermittlung“ eine Online-Leserumfrage zur Zufriedenheit mit der Verbandszeitschrift durchgeführt. Das Interesse war sehr groß, es nahmen rund 1.000 Mitglieder teil. Das erfreuliche Ergebnis für die Redaktion der „Versicherungsvermittlung“: Die Leserinnen und Leser waren überwiegend mit der Verbandszeitschrift zufrieden, das redaktionelle Konzept wurde in weiten Teilen bestätigt.

Die Redaktion besteht aus Rechtsanwältin Angelika Römhild (Chefredaktion), Christoph Gawin (Redaktion) und Katrin Weißenfels (Anzeigenverwaltung).

*Neues Layout der „Versicherungsvermittlung“*



## INTERNET

### Der BVK im Internet

Die in SSL-Verschlüsselung (Secure Socket Layer-Verschlüsselung) übertragene BVK-Website unter der Domain [www.bvk.de](http://www.bvk.de) hält für Nutzer ein überaus reiches und weitverzweigtes Informationsangebot aus allen Bereichen der Vermittlerbranche mit Tausenden von Fachinformationen bereit. Diese sind in einer schlanken und selbsterklärenden Menüführung aufbereitet.

So können Nutzer zu derzeit 85 Themen der Vermittler- und Versicherungsbranche von z.B. A wie „Agenturvertrag“ bis Z wie „Zertifizierung“ Informationen unkompliziert aufrufen und nach Stellungnahmen, Pressemitteilungen, BVK-Positionen und Fachinformationen selektieren. Der Menüpunkt „Presse“ stellt übersichtlich alle BVK-Pressemitteilungen vor, die zudem einfach nach einem der 85 Themen und nach dem Jahr selektiert werden können.

Neben dem Menüpunkt „Über den BVK“ stellt die Website zudem unter „Leistungen“ übersichtlich das ganze Vorteilspektrum einer BVK-Mitgliedschaft vor. Zudem existiert für BVK-Mitglieder ein exklusiver Login-Zugang, mit dem weiterführende Angebote und exklusive Dienstleistungen der BVK-Mitgliedschaft aufgerufen werden können.

Eine über einen eigenen Such-Server eingerichtete indexierte Voll-Text-Suchfunktion komplettiert den modernen State-of-the-Art-Webauftritt des BVK. In 2018 verzeichnete die moderne BVK-Website 316.889 Seitenaufrufe von rund 63.200 Nutzerinnen und Nutzern.

Zusätzlich zur BVK-Hauptwebsite, die über die Toplevel-Domain [www.bvk.de](http://www.bvk.de) adressiert wird, stellt der BVK seinen 60 Bezirksverbänden individuelle BV-Websites zur Verfügung, die sowohl über die jeweiligen Subdomains der Bezirksverbände aufgerufen werden können, als auch über die Hauptdomain [bv.de](http://bv.de). Damit sind die BVK-Bezirksverbände mit eigenen Websites präsent und können sie zu ihrer Ansprache von potenziellen Mitgliedern vor Ort nutzen.

**SOCIAL-MEDIA-AKTIVITÄTEN:  
AUF SOCIAL-MEDIA-WEBSITES AKTIV**

Die Social-Media-Kanäle des BVK erfreuten sich im Berichtszeitraum weiterhin wachsender Beliebtheit. So konnte die Anzahl der Fans bei Xing auf 537 und die der BVK-Facebookseite auf über 9.300 erhöht werden. Erfreulich ist zudem, dass im Gegensatz zum durchschnittlichen Altersdurchschnitt der Vermittler von 49 Jahren, der mit 26% größte Teil der Facebook-Fangruppe einer Altersklasse von 25 – 34 Jahren angehört. Dies zeigt, dass die sozialen Medien sehr gut geeignet sind, insbesondere eine junge Zielgruppe zu erreichen. Ausbaufähig ist hingegen noch der Frauenanteil.

Die erfolgreiche Strategie, die Fans mit einer Mischung aus aktuellen BVK-Verbandsmeldungen und Branchenmeldungen zu informieren, wird auch weiterhin fortgeführt. Zudem hat der BVK zusammen mit einer PR-Agentur einen Social-Media-Workshop durchgeführt und beschlossen, neben Instagram zur Ansprache der jungen Zielgruppe auch einen Twitter-Kanal für die Pressearbeit ab 2019 zu nutzen.

**BVK-App**

Aktuelle Informationen auf einen Blick bietet die App des BVK. Neben aktuellen Meldungen, Terminen und Leistungen bietet die App viele weitere nützliche Tools

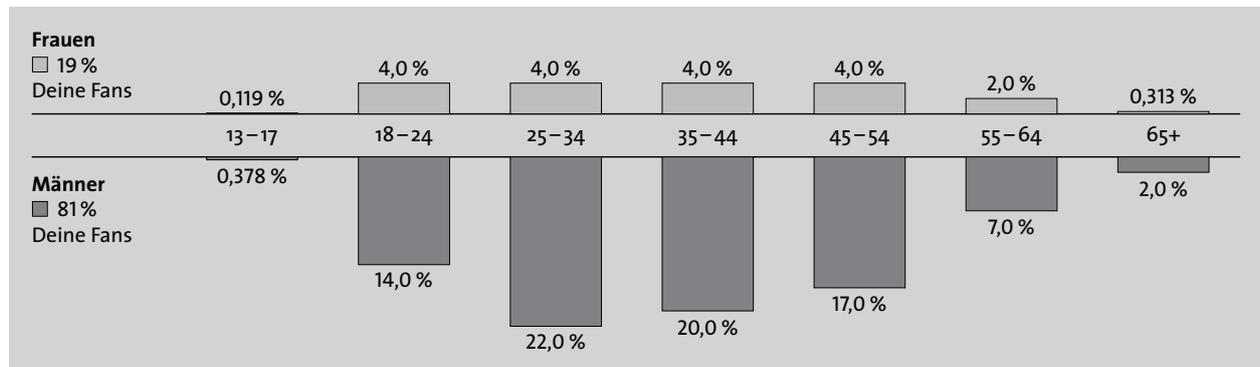
für Vermittler. In den App-Stores von Google und Apple kann die App kostenlos heruntergeladen werden und verfügt dort über sehr gute Bewertungen und Nutzerzahlen.

Neu ist, dass die App zudem nun auch als Progressive Web App (PWA) verfügbar ist. PWAs sind die neueste Generation von Apps und der direkte Nachfolger nativer Smartphone- und Desktop-Applikationen. Sie laufen direkt im Browser Ihres Smartphones und sind dadurch smarter in der Anwendung und Verbreitung und bieten noch mehr Möglichkeiten und ein besseres Nutzererlebnis für alle Endgeräte. Der BVK geht auch hier mit der Zeit.

Dominik Hoffmann,  
BVK-Referent  
des Hauptgeschäftsführers



**Demografische Angaben über unsere „Facebook-Fans“**



**PRESSE-DIALOG**

**4. Pressedialog des BVK in Berlin**

Bereits zum vierten Mal führte der Verband einen Pressedialog mit ausgewählten Fachjournalisten in Berlin durch. Er fand am 25. 9. 2018 statt. Das BVK-Präsidium berichtete über aktuelle Themen der Vermittler- und Versicherungs-

branche. Sie reichten von der BVK-Kritik am geplanten Provisionsdeckel und an den europaweiten Altersvorsorgeprodukten PEPP, dem Erfolg des BVK bei der Durchsetzung eines gesetzlichen Provisionsabgabeverbotes und dem Erfolg der Weiterbildungsinitiative **gut beraten**, über die Kritik von Run-off-Geschäften in der Versicherungsbranche

Auch der BVK-Pressedialog 2018 war durch eine vertrauensvolle und konstruktive Arbeitsatmosphäre geprägt



bis hin zur Arbeit an der DIN-Norm 77230 und den neuen digitalen Schnittstellen im Rahmen des Brancheninstituts für Prozessoptimierung (BiPRO) und des Single Sign-On e.V. (SSO).

In seinem Fachreferat hob zunächst BVK-Präsident Michael H. Heinz hervor, dass die geplante Deckelung der Provisionen einen Eingriff in die durch Artikel 12 Absatz 1 Grundgesetz (GG) geschützte Berufsfreiheit der Versicherungsvermittler bedeute: „Das Grundrecht der Berufsfreiheit umschließt schließlich auch die Freiheit, das Entgelt für berufliche Leistungen selbst festzulegen oder mit Interessenten auszuhandeln.“

Er informierte die Medienvertreter darüber, dass der BVK der Bundesregierung eine 16-seitige Stellungnahme überreicht hat und darin seine Kritik an einem Provisionsdeckel begründet hat. Diese Stellungnahme wurde auch den Journalisten ausgehändigt.

Erfreut zeigte sich Heinz über die restriktive Auslegung des gesetzlichen Provisionsabgabeverbotes durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Diese hatte ihre Auffassung in dem veröffentlichten „Rundschreiben zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb“ (BaFin-Ver-

triebsrundschriften 11/2018) konkretisiert. „Das Provisionsabgabeverbot stellt nun eine strenge Marktverhaltensregel dar, die wettbewerbsrechtlich sanktioniert werden kann. Dies begrüßt der BVK sehr.“

#### *Kritik an Run-off-Geschäften*

BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli berichtete über den Erfolg der Weiterbildungsinitiative **gut beraten**, die zum Stichtag 30. 6. 2018 schon 148.300 Bildungskonten hatte und somit eine Abdeckungsquote von 72 % aller damals registrierten Vermittler (206.110). Der BVK habe damit als Mitbegründer dieser Initiative vor rund vier Jahren vorausschauend gehandelt und bewiesen, dass die Branche durchaus fähig sei, ihre Weiterqualifizierung erfolgreich selbst zu organisieren. Die Teilnehmer von **gut beraten** könnten somit rechtssicher ihre gesetzliche Weiterbildung von 15 Zeitstunden jährlich nachweisen.

Er begrüßte außerdem, dass sich die Bundesregierung von den Argumenten des BVK habe überzeugen lassen und in der neuen Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) weitgehend auf einen automatischen Nachweis der Weiterbildung sowie auf Lernerfolgskontrollen verzichtet habe.

Gegenüber den Medienvertretern trug Archangeli die Bedenken des BVK in Bezug auf Run-off-Geschäfte namhafter Versicherer vor. Für die Vermittler wären Verkäufe von Lebensversicherungsbeständen an externe Abwickler hochproblematisch. Denn zum einen schmälern sie das Kundenvertrauen und konterkarieren die jahrelangen Bemühungen der Vermittler für die private Altersvorsorge, zum anderen verlieren die Vermittler nach der Abwicklung der Lebensversicherungsverträge (LV) die lebenslange Kundenbetreuung. Zusätzlich verlören die Vermittler beim Verkauf der LV-Bestände ihre Bestandsprovisionen. Auch für die Kunden könne es dabei um viele tausend Euro aus den Überschussbeteiligungen gehen, da die Abwicklungsunternehmen mit den übertragenen LV-Beständen Geld verdienen wollten.

#### *Wahlfreiheit bei der Altersvorsorge*

Über Altersvorsorgeprodukte referierte auch BVK-Vizepräsident Ulrich Zander. Er hob hervor, dass es aufgrund der demografischen Entwicklung keine Alternative zum Aufbau einer privaten Altersvorsorge gebe. Und für diese seien Versicherungsvermittler Experten sowie Kompass für die Kunden.

Im Hinblick auf die aktuelle Diskussion informierte er die Medienvertreter, dass der BVK gegenüber einer Versicherungspflicht für Selbständige aufgeschlossen sei, aber nur unter der Voraussetzung, dass dem betroffenen Personenkreis eine individuelle Wahlmöglichkeit zwischen einer gesetzlichen oder privaten Lösung eingeräumt werde.

Deutliche Kritik hingegen übte Zander an den Plänen, standardisierte EU-weite Altersvorsorgeprodukte für Privatpersonen, die sogenannten Pan-European Personal Pension Products (PEPP), einzuführen. „Es erschließt sich uns nicht, warum damit die EU die 1994 erfolgte sinnvolle Deregulierung im Produktbereich wieder zurückdrehen will. Schließlich war diese durchgeführt worden, weil sie nicht mehr der gewachsenen Vielfalt an individuellen Lebensformen und damit verbundenen Risiken entsprach. Mit PEPP soll dieser richtige Schritt teilweise wieder rückgängig gemacht werden.“

Die PEPP würden zudem die Durchführungswege in der ohnehin schon relativ komplizierten Altersvorsorge (drei Säulen, sechs Durchführungswege in der betrieblichen Altersvorsorge, Riester- & Rürup-Renten) noch unübersichtlicher gestalten. Dies werde nicht die Attraktivität der privaten Altersvorsorge erhöhen und zudem den Beratungsaufwand immens steigern. Hinzu komme noch, dass die beabsichtigte EU-weite Produkteinheitlichkeit kaum hergestellt werden könne, wenn durch die unterschiedlichen Steuer- und Sozialversicherungssysteme in den 28 EU-Mitgliedsstaaten eine einheitliche Grundlage dafür nicht gegeben sei.

#### *DIN-Norm für Finanzanalyse*

Über den Stand der Einführung DIN-Norm 77230, das Brancheninstitut für Prozessoptimierung (BiPRO) sowie den Single Sign-On e.V. (SSO e.V.) informierte BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer. Er berichtete, dass die DIN-Norm 77230 für die Finanzanalyse privater Haushalte zum Jahresbeginn 2019 in Kraft treten werde. Die ermutigenden Erfahrungen des Normenausschusses hätten zudem dazu geführt, beim Deutschen Institut für Normung e.V. (DIN) einen Initiatorenkreis zu bilden, der auch eine Norm für eine standardisierte Finanz- und Risikoanalyse für Selbständige, Freiberufler, Gewerbetreibende und klein- und mittelständische Unternehmen ausarbeite. „Profiteure dieser Entwicklung werden in erster Linie die Kunden sein“, sagte Vollmer, „aber nicht zuletzt auch die Branche, die sich Reputationsgewinne dadurch verschafft. Der BVK zählt hier zu den relevanten Treibern dieser Entwicklung, abgeleitet aus seinem Berufsbild und der BVK-Satzung.“

Der BVK arbeitet auch im Verein Brancheninstitut für Prozessoptimierung (BiPRO) mit und hat mit BVK-Vizepräsident Vollmer schon seit 2013 die Funktion des stellvertretenden Beiratsvorsitzenden inne. Schließlich setzten Versicherer in den Prozessabläufen mit Maklern immer stärker auf die Normen des BiPRO, und die strategische Relevanz von BiPRO werde im Kontext der notwendigen Digitalisierung der Workflows immer höher. Da sich in vielen Segmenten das Neugeschäft stark in Richtung des Maklervertriebskanals verschiebe, werde es mittlerweile strategisch sehr relevant, dass die Schnittstelle Makler-Versicherer-Makler digital normiert wird. Dazu werde das BiPRO im Januar 2019 eine Maklerveranstaltung (Düsseldorfer Maklergespräche) durchführen, die als Austauschplattform zwischen Maklern, Versicherern und Dienstleistern (Softwarehäuser) diene.

In die gleiche Richtung liefen auch die Bemühungen des Single Sign-On e.V. (SSO), der einen vereinfachten Einstieg in die Maklerportale von Versicherern umsetze. Auch hier ist der BVK durch den Vorstandsvorsitz des BVK-Vizepräsidenten Vollmer seit Frühjahr 2018 gut vertreten. Schließlich wird ohne eine moderne vollumfängliche Single Sign-On-Lösung eine nachhaltige Digitalisierung der Maklerfirmen nicht gelingen, und die Versicherer werden den Umbau in eine digitale Zukunft nicht schaffen, wenn die Digitalisierung der Maklerunternehmen nicht schnell genug angegangen werde.

In dem dreieinhalb Stunden dauernden Pressedialog nutzten die Fachjournalisten ausgiebig die Möglichkeit, in diesem kleinen exklusiven Kreis Nachfragen zu stellen und mit dem Präsidium über die vorgestellten Themen zu diskutieren. Diese konstruktive Zusammenarbeit schlug sich dann in den Folgetagen in einer wohlmeinenden Berichterstattung über den BVK nieder.

## ❖ AUSTAUSCH MIT DEM PKV-VERBAND



*PKV-Geschäftsführung zu Besuch beim BVK: Stefan Schelcher, Dr. Wolfgang Eichele, Konstanze Kirbach (PKV-Referatsleiterin, Abteilung Recht), Judith John und Dr. Florian Reuther (seit 2019 PKV-Verbandsdirektor (v. l.))*

Die Verhandlungen zwischen dem BVK und dem PKV-Verband über die Verbesserung der Grundsätze Ausgleichsanspruch Krankenversicherung wurden im Berichtsjahr 2018 fortgesetzt.

Vertreter beider Verbände trafen sich zweimal, sowohl im Hause der BVK-Geschäftsführung als auch auf Einladung des PKV-Verbandes in den Räumen der Barmenia, unter Beteiligung des Vorsitzenden des Vertriebsausschusses Dr. Andreas Eurich.

Neben den Grundsätzen wurden auch Themen wie Stornohaftung, Provisionsdeckel im Lebensversicherungsbereich und der diesbezügliche Standpunkt der BaFin diskutiert.

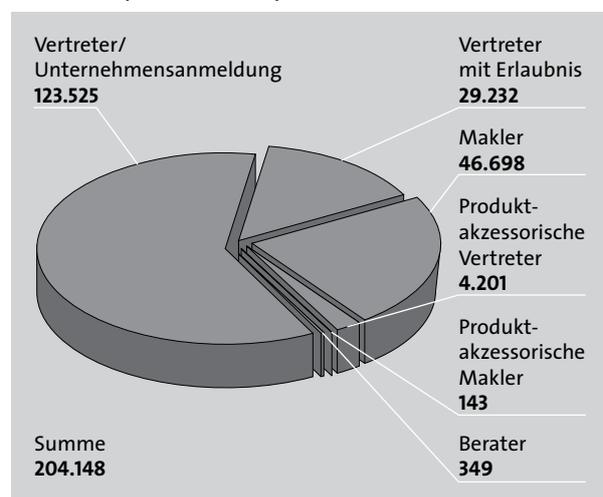
Sowohl BVK als auch PKV-Verband erachten den Austausch als sehr wertvoll und planen daher eine Fortsetzung der Gespräche.

## ❖ AVAD

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

Anders als die AVAD hat das dem DIHK errichtete zentrale Versicherungsvermittlerregister die Aufgabe, dem Verbraucher die zur Versicherungsvermittlung zugelassenen Ver-

**Zahl der im Vermittlerregister registrierten Versicherungsvermittler und -berater (Stand: 1. 10. 2018)**



mittler 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 Gerald Archangeli an. An den Mitgliederversammlungen der AVAD nehmen regelmäßig BVK-Präsident Michael H. Heinz sowie Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele teil. Der Vorstand und die Mitgliederversammlung tagten am 26. 9. 2018.

## ❖ AVV

Der Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) war ursprünglich ein eigenständiger nicht rechtsfähiger Verein, der nach Änderung der BVK-Satzung im Jahre 1998 und der Begründung des „Gemeinsamen Hauses“ eine Kommission des BVK wurde. Der Vorstand des AVV wurde gleichzeitig und gemeinsam mit dem BVK-Präsidium im „Gemeinschaftsrat“ des BVK zusammengeschlossen, Vertreter des AVV wurden Mitglieder des Präsidialrates. Der AVV erhielt das Recht, einen Vizepräsidenten zum BVK-Präsidium zu benennen und von der Mitgliederversammlung des BVK bestätigen zu lassen. Der AVV ist somit durch den gewählten Vizepräsidenten Ulrich Zander gleichzeitig auch im Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst des GDV und im Präsidium des europäischen Vermittlerverbandes BI-PAR 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 be-

nannt werden. Im Berichtszeitraum waren Axel Westphal und Christoph Klug 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. die Umsetzung der IDD. Die Arbeit von AVV und BVK im Gemeinschaftsrat macht deutlich, dass die Bereitschaft und Fähigkeit gegeben ist, Probleme der Versicherungsvertreter mit ihren Unternehmen gemeinsam zu lösen, ohne dass die jeweiligen Kernkompetenzen und Zuständigkeiten in Frage gestellt werden. Beispielhaft ist hierbei einerseits die Einbeziehung der Vorsitzenden aller Vertretervereinigungen in die Bonner Spitzentreffen, die der BVK schon zum vierzehnten Mal organisierte und durchführte und in die der AVV eingebunden war, und andererseits auch die regelmäßige Einladung von BVK-Vertretern und BVK-Referenten zu den AVV-Frühjahrs- und Herbsttagungen zu nennen. Deutlich wird dies aber auch am Erfolgsmodell der „Doppel- und Probemitgliedschaften“ für Mitglieder der Vertretervereinigungen. Im Berichtszeitraum zählte der BVK bereits 19 „Doppelmitgliedschaften“.

## ❖ BUNDESVERBAND DER DIENSTLEISTUNGSWIRTSCHAFT (BDWi)

BVK-Präsident Michael H. Heinz führt seit 2012 als Präsident den Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi) und wurde im Berichtszeitraum zum zweiten Mal wiedergewählt. Nicht erst mit seinem Amtsantritt ist der Dachverband für den BVK ein wichtiger Partner. Der Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft vertritt die politischen Interessen von zwanzig Branchenverbänden in Berlin, Brüssel und den Bundesländern. Die im BDWi organisierten Verbände bilden den Dienstleistungssektor

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

### *Persönliche Kontakte sind wichtig*

Der BDWi unterstützt die Lobbyarbeit der Mitgliedsverbände in vielfacher Hinsicht. Ein wesentliches Instrument sind die gemeinsamen Gesprächsrunden mit politischen Entscheidungsträgern, vom Minister über die Fachpolitiker bis hin zu den zuständigen Ministerialbeamten. Gemeinsam bearbeiten die Mitglieder des BDWi Querschnittsthemen, zum Beispiel in der Arbeitsmarkt- oder Steuerpolitik. Darüber hinaus werden zu Themen, die für mehrere Mitgliedsverbände relevant sind, gemeinsame Positionen erarbeitet. So ist zum Beispiel die Ausgestaltung des Verbraucherschutzes bei der Vermittlung von Versicherungen und Finanzdienstleistungen nicht nur für den BVK von hohem Interesse. Davon betroffen sind auch die BDWi-Mitgliedsverbände: Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa (VOTUM), Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler (BDVM) und der Bundesverband der Assekuranzführerkräfte (VGA). Nahezu der gesamte Versicherungsvertrieb ist unter dem Dach des BDWi vereint. Auch wenn sich nicht alle Positionen der Verbände zum Thema decken, bestehen doch große Schnittmengen. Diese gemeinsamen Positionen werden gebündelt und zusammen vertreten. Anliegen, die eine breite Basis haben, haben viel mehr politisches Gewicht als die Einzelpositionen eines Branchenverbandes.

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

### *Das Präsidium*

Die Verantwortung für die Arbeit des Verbandes trägt das Präsidium des BDWi. Präsident ist Michael H. Heinz. Er wird von den Vizepräsidenten Thomas Breitkopf (Präsident des Bundesverbandes Automatenunternehmer [BA]), Friedrich P. Kötter (Vizepräsident des Bundesverbandes der Sicherheitswirtschaft [BDSW]), Bernd Meurer (Präsident des

Bundesverbandes privater Anbieter sozialer Dienste [dpa]) und Wilhelm Oberste-Beulmann (Präsidiumsmitglied des Bundesarbeitgeberverbandes der Personaldienstleister [BAP]) tatkräftig unterstützt.

### *Der parlamentarische Beirat*

Der parlamentarische Beirat spielt eine wichtige Rolle für die Arbeit des Verbandes. Im Berichtszeitraum ist die CDU/CSU-Fraktion des deutschen Bundestages mit Klaus-Peter Flosbach, die FDP mit Dr. Hermann Otto Solms und Bündnis 90/Die Grünen mit Dr. Thomas Gambke vertreten.

### *Brüssel*

Die Bedeutung europäischer Gesetzgebung für Deutschland hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Auch für den Versicherungssektor finden sich die maßgeblichen Regeln in der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD).

Besonders erwähnenswert im Berichtszeitraum ist neben den hochkarätig besetzten Gesprächsrunden mit den politischen Entscheidungsträgern in Berlin die Praktikumsaktion, bei der auch der BVK Bundestagsabgeordnete an Mitgliederagenturen vermittelt hat.

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

Präsident:

Michael H. Heinz (BVK-Präsident)

Mitgliederversammlung:

Michael H. Heinz

Gerald Archangeli (BVK-Vizepräsident)

Dr. Wolfgang Eichele (BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied)

Arbeitskreis Europa:

RA Dr. Wolfgang Eichele

AK Gesundheit und Soziales:

RAin Judith John (BVK-Referatsleiterin)

AK Finanzen/ Steuern:

Diplom-Volkswirtin Ariane Kay (BVK-Referatsleiterin)



*Das Präsidium des BDWi:  
Wilhelm Oberste-Beulmann,  
Bernd Meurer,  
Michael H. Heinz (Präsident),  
Thomas Breitkopf,  
Friedrich P. Kötter (v. l.)*

Nahm im Rahmen der Praktikumsaktion  
„Praxis für Politik“ teil:  
Bundestagsabgeordnete Bettina Stark-Watzinger  
mit Michael H. Heinz und Marco Seuffert  
in der Agentur von Andreas Müßigmann



Tauschten sich intensiv  
über die Vermittlerbranche aus:  
Die Abgeordnete des EU-Parlamentes  
Sabine Verheyen (l.) und Agenturinhaber  
Christof Schmitz

## ❖ BERUFSBILDUNGSWERK DER DEUTSCHEN VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (BWV)

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

Im Berufsbildungswerk werden die Interessen des BVK durch BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli im Vorstand und RA Hubertus Münster „im Arbeitskreis Außendienstverbände und Sozialpartner“ vertreten. Damit ist eine kontinuierliche Kommunikation zum Wohle der Interessen der Mitglieder des BVK gewährleistet. Im Rahmen der Anbindung auch an andere Berufsverbände werden die Interessen der Mitglieder auch beim Berufsbildungswerk im gesetzgeberischen Verfahren diskutiert und die Meinungen kommuniziert.

In der Arbeitsgruppe Außendienstverbände und Sozialpartner wurden im Jahre 2018 im Wesentlichen die folgenden Themen behandelt:

- ▮ Sachkundeprüfung und IHK-Kooperationen
- ▮ Brancheninitiative **gut** beraten und IDD-Umsetzung
- ▮ Kompetenzlabor – Digitale Kompetenzen für die Versicherungswirtschaft
- ▮ Bedingungsnetzwerk für die Aus- und Weiterbildung
- ▮ Weitere inhaltliche Schwerpunkte waren die Entwicklung der Initiative **gut** beraten und die Implementierung der neuen Vorgaben

Im Vergleich zum Vorjahr waren deutlich höhere Teilnehmerzahlen bei der Sachkundeprüfung Versicherungsfachleute im ersten Halbjahr 2018 zu verzeichnen.

Der BWV-Bildungsverband hat die Interessen der Branche erfolgreich vertreten, insbesondere auch im Hinblick auf die Umsetzung des Entwurfs zur neuen Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV). Insbesondere in den Bereichen Lernerfolgskontrolle, Nachweisverfahren und inhaltliche Vorgaben konnten Anpassungen erreicht werden, die



Das Expertenteam  
der **gut** beraten-  
Anrechnungsregeln

zum Wohl der Weiterbildungsverpflichteten in der Praxis beitragen. Deutlich wurde darüber hinaus, dass die in der Versicherungswirtschaft vorgenommene Selbstregulierung der Branche vom Gesetzgeber honoriert und von diesem hohes Vertrauen in die Aufsichten und in die Branche bei der Weiterbildung gesetzt wurde. Die bei der Implementierung der IDD auf nationaler Ebene erreichten Standards schaffen Rechtssicherheit und sorgen für effiziente Prozesse.

Darüber hinaus gab das BWV sein neues Bedingungswerk für die Aus- und Weiterbildung heraus. Das Bedingungswerk „Proxymus 4“ wurde zum 1. 7. 2018 veröffentlicht und löste damit seine Vorgänger ab. Um die berufliche Aus- und Weiterbildung bundesweit nach einheitlichen Standards zu gewährleisten, hat das BWV ein fiktives Ausbildungsun-

ternehmen, die Proxymus Versicherungs AG, geschaffen. Dieses Unternehmen arbeitet auf der Grundlage des Bedingungswerks Proxymus. Proxymus wird im überbetrieblichen Unterricht und zur Vorbereitung bzw. Durchführung von bundeseinheitlichen Prüfungen eingesetzt – als zugelassenes Hilfsmittel in gedruckter Form auch in den Prüfungen Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzen sowie Fachwirt/Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen. Verfasst wurde das neue Bedingungswerk von Experten der Branche unter Koordination des BWV Bildungsverbandes. Inhaltliche Neuerungen basieren u. a. auf den Änderungen in den GDV- und PKV-Musterbedingungen, auf der Umsetzung des Änderungsbedarfs im Rahmen der Pflegestärkungsgesetze sowie auf der Berücksichtigung neuer Produktgenerationen.

## ❖ DIHK/IHK

Die Zusammenarbeit zwischen dem deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Berlin und dem BVK wurde weiterhin eng und fruchtbar gestaltet. Im regelmäßigen Abstand wurden mit dem DIHK gemeinsame Positionen abgestimmt. Es fanden so zum Beispiel gemeinsame Gespräche in Detailfragen im Bereich Finanzdienstleistung EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie (IDD) statt. Im DIHK-Rechtsausschuss werden zudem die Interessen des BVK durch den BVK-Vizepräsidenten Ulrich Zander vertreten.

Im Jahre 2018 fand auch auf der Ebene der Kammerbezirke wieder eine enge Zusammenarbeit statt. Vor allem durch gemeinsame Veranstaltungen zwischen den einzel-

nen Industrie- und Handelskammern und den Bezirksverbänden des BVK, an denen Referentinnen und Referenten der Geschäftsführung und Ehrenamtsträger teilnahmen. Hauptthemen in diesen Bereichen waren unter anderem die Darstellungen der Auswirkungen und Regelungen im Bereich IDD. Positiv ist festzustellen, dass viele IHKn erkannt haben, dass eine Zusammenarbeit mit dem BVK als Fachverband für beide Seiten fruchtbare Auswirkungen hat. An dieser Stelle sei wieder die hervorragende Zusammenarbeit mit der Handelskammer Hamburg zum „ehrbaren Kaufmann“ zu erwähnen. Weiterhin ist festzustellen, dass viele BVK-Mitglieder sich aktiv am Geschehen in den einzelnen IHKn beteiligen und dort zahlreiche unterschiedliche Funktionen ausüben.

## GDV-GEMEINSCHAFTSAUSSCHUSS

Im „Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst“ kommen die Mitglieder des Vertriebsausschusses des GDV und Vertreter der Vermittlerverbände BVK, BDVM, VGA, VOTUM sowie BDV zusammen, um aktuelle Probleme und Inhalte des Versicherungsaußendienstes auch auf politischer Ebene zu diskutieren und auszutauschen. Die Position des stellvertretenden Vorsitzenden des Gemeinschaftsausschusses wird traditionell durch den BVK besetzt und wird derzeit vom Präsidenten des BVK, Michael H. Heinz, ausgefüllt. Im Berichtszeitraum fanden zwei Sitzungen des Gemeinschaftsausschusses statt.

Im Rahmen dieser Sitzungen wurden im Wesentlichen angesichts der politischen Situation folgende Themenkomplexe angesprochen und diskutiert:

- ┃ Politisches und mediales Umfeld
- ┃ Zusammensetzung des Kabinetts- / Koalitionsvertrags
- ┃ Lebensversicherung in den Medien
- ┃ Provisionsverbot/ Provisionsabgabeverbot
- ┃ Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) – Aktueller Stand
- ┃ BaFin-Rundschreiben „Hinweise zum Versicherungsvertrieb“
- ┃ Konsultationsverfahren und aktueller Stand
- ┃ Interessenskonflikte/ Provisionsrichtwerte/ Vertriebssteuerung
- ┃ BaFin-Journal 02/2018 zu POG
- ┃ Versicherungsvermittlungsverordnung (Entwurf)
- ┃ Onlinevertrieb und Ombudsmann-Beschwerden
- ┃ Rechtliche Rahmenbedingungen beim digitalen Datenaustausch
- ┃ Verhaltenskodex für den Vertrieb
- ┃ Rentenreform und Auswirkungen auf die betriebliche und private Altersversorgung
- ┃ Standard-Riester-Produkt
- ┃ DIN 77230 Basis-Finanzanalyse für die Privathaushalte
- ┃ Schlichtungsstelle für gewerbliche Versicherungs-, Anlage- und Kreditvermittlung
- ┃ Aufsicht über Versicherungsvermittler

Aufgrund des aktuellen politischen Umfeldes werden die im Koalitionsvertrag wesentlichen Inhalte diskutiert, die Relevanz für den Vertrieb von Versicherungen haben. Darüber hinaus werden unterschiedliche Aspekte, u. a. im Zusammenhang mit einem Basisprodukt bzw. einem möglicherweise vorgesehenen Staatsfonds mit „Opt-out-Modell“ – also ohne Vertrieb, angesprochen.

Im Hinblick auf die aktuelle im Fokus der Medien stehende Diskussion um das Produkt Lebensversicherung wird erneut Kritik im Zusammenhang mit der Provision geäußert.

Der GDV zu Besuch beim BVK:

Michael H. Heinz,  
Dr. Wolfgang Weiler, Präsident des GDV,  
Dr. Jörg Freiherr Frank von Fürstenwerth,  
geschäftsführendes Mitglied des Präsidiums,  
und Dr. Wolfgang Eichele



Michael H. Heinz,  
Elisabeth Stiller, Leiterin Vertrieb,  
Gerhard Müller, Mitglied des Präsidiums und  
Vorsitzender des Gemeinschaftsausschusses,  
und Dr. Wolfgang Eichele



Der BVK lehnt hierzu einen Provisionsdeckel aus den bekannten Gründen kategorisch ab.

Ein weiterer Themenschwerpunkt war der aktuelle Stand zur Umsetzung der Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes. Hierzu wird berichtet, dass die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ihren Bericht zum LVRG an das Bundesministerium der Finanzen (BMF) übersandt habe. Das BMF müsse nun an den Finanzausschuss berichten. Mit welcher Wertung das Thema aufgenommen wird, bleibt abzuwarten.

In diesem Zusammenhang betont der BVK, dass bei der Evaluierung des LVRG nicht nur die Provisionen, sondern auch die Kosten der Versicherungsunternehmen bei der Bewertung zu berücksichtigen sind. Im Rahmen der Evaluierung muss aus Ansicht des BVK auch geprüft werden, ob und in welchem Maße die Kosten bei den Versicherungsunternehmen bereits gesunken sind. Hierzu wird ausgeführt, dass diese Kosten sehr detailliert von der BaFin abgefragt wurden. Das politische Interesse an den Kosten müsse sich auf diejenigen Kosten beschränken, die dem Kunden direkt in Rechnung gestellt werden. Überlegenswert wurde auch diskutiert, dass die im Zuge der IDD-Umsetzung eingeführten regulatorischen Maßnahmen erhebliche Aufwendungen für die Unternehmen mit sich bringen.

Einen weiteren Themenschwerpunkt bildete das Konsultationsverfahren zum vorgesehenen BaFin-Rundschreiben „Hinweise zum Versicherungsvertrieb“. Die BaFin werde sich hierzu in verschiedenen Konferenzen äußern und die im Konsultationsverfahren vorgetragenen Bedenken ernst nehmen.

Der BVK weist im Hinblick auf Provisionsrichtwerte/Vertriebssteuerung/Interessenkonflikte darauf hin, dass Geschäftspläne sich an qualitativen Zielen orientieren und keine rein quantitativen Gesichtspunkte Einzug in die Vertriebssteuerung haben sollten. Der BVK bringt die Auffassung zum Ausdruck, dass eine Steuerung des Geschäftes anhand von geschäftlichen Plänen künftig nicht mehr – wie bisher – möglich sein werde. Für die Vermittler sei es von Interesse zu erfahren, wie die zu erwartenden Einkommensverluste ausgeglichen werden könnten. Ebenso seien die für Vermittler gestiegenen Aufwendungen für Aus- und Weiterbildung zu berücksichtigen.

Im Hinblick auf die geplante Neuordnung der Versicherungsvermittlungsverordnung – insbesondere das Thema Weiterbildung – wird berichtet, dass das Konsultationsverfahren zur Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) abgeschlossen ist. Ein Petition aller Beteiligten sei die Endbürokratisierung der Vorgaben für die Weiterbildung gewesen.



## OMBUDSMANN / BEIRAT

Seit 2010 werden auch Vertreter von Versicherungsvermittlern in den Beirat des Ombudsmann für Versicherungen berufen. Die Schlichtungsstelle hat bereits am 1. 2. 2001 ihre Tätigkeit als eingetragener Verein aufgenommen. Bevor der Jurist Prof. Dr. Hirsch im Jahr 2008 das Amt des Versicherungsombudsmanns übernahm, hatte er eine langjährige Karriere als Richter an verschiedenen Gerichten hinter sich, u. a. war er Richter am Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften (EUGH). Zuletzt war er seit Juli 2000 Präsident des Bundesgerichtshofs (BGH). Das Jahr 2018 war das letzte Amtsjahr von Prof. Dr. Hirsch als Versicherungsombudsmann. Die dem Ombudsmann angeschlossenen Versicherungsunternehmen repräsentieren nahezu den gesamten Markt im Privatkundenbereich. Sie ermöglichen ihren Kunden im Streitfall eine außergerichtliche Streitbeilegung als Alternative zu einem Gerichtsverfahren. Bei dem Versicherungsombudsmann handelt es sich um eine privatrechtlich organisierte Einrichtung aufgrund Gesetzes, die zunächst die Aufgabe der Streitschlichtung zwischen Verbrauchern und Versicherungsunternehmen erhielt, in der Folge aber auch für Streitschlichtung zwischen Versicherungsnehmern und Vermittlern zuständig wurde.

Der BVK hat einen Sitz im Beirat des Versicherungsombudsmann e.V. Den Sitz im Beirat nimmt BVK-Präsident Michael H. Heinz wahr. Die Sitzung im Geschäftsjahr 2018 fand am 20. 6. 2018 in Berlin statt. Thema war u.a. die Wahl des neuen Ombudsmanns. Auch wenn die im Versicherungsvertreterrecht vorgesehene Regelung für Ombudsleute keine Bestimmungen über die Entscheidungen, die in Verfahren gegen Versicherungsvermittler getroffen werden, enthält, hat die Mitgliederversammlung des BVK im Mai 2011 eine diesbezügliche Satzungsänderung vorgesehen, so dass seit 2011 auch die Mitglieder des BVK mit ihrer Mitgliedschaft die Entscheidungen der für das Versicherungswesen zuständigen Ombudsleute und die Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft anerkennen. In der Berichtszeit gab es Diskussionen, wie man – auch vor dem Hintergrund der Umsetzung der IDD – alle Vermittler verpflichten kann, am Ombudsmannverfahren teilzunehmen. Die aktuellen Vermittlerbeschwerden, die regelmäßig vom Ombudsmann veröffentlicht werden, befinden sich im %-Bereich. Danach gab es im Jahr 2018 insgesamt 145 zulässige Beschwerden (im Jahr 2017 wurden 116 Beschwerden verzeichnet).

## ❖ BIPAR-JAHRESHAUPTVERSAMMLUNG

Die European Federation of Insurance Intermediaries (BIPAR) vertritt ca. 50 Vermittlerverbände aus über 30 Nationen und hat ihren Sitz seit vielen Jahren in Brüssel. BIPAR selbst ist wiederum Mitglied in der World Federation of Insurance Intermediaries (WFII), der über 100 Vermittlerverbände aus 80 Staaten weltweit angehören. Seit 1979 ist der BVK Mitglied in dieser Organisation.

BIPAR veranstaltet jedes Jahr zwei große Versammlungen. Zur ersten Vollversammlung (Mid-term-meeting) für das Jahr 2018 wurde in der Zeit vom 31. 1. bis 2. 2. 2018 nach Madrid eingeladen, wo ca. 70 Delegierte aus über 20 Mitgliedsstaaten sich eingefunden hatten. Diskutiert wurden im Wesentlichen Veränderungen auf den europäischen Märkten und der Stand der Umsetzung der IDD europaweit. Ausgangspunkt war dabei ein ausführlicher Überblick über die wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre in Spanien. Im Anschluss daran tagten wie immer die Agentenkommission und die Makler-Kommission unabhängig voneinander. Grund hierfür ist, dass man auf diese Art und Weise den unterschiedlichen Märkten separaten Diskussionsraum verschaffen möchte. Im Anschluss daran folgten vielfältige Vorträge aus den unterschiedlichen europäischen Märkten und Fachvorträge durch geladene Gäste. Hierzu gehörte wie jedes Jahr David Cowan von der europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge (EIOPA). Interessant ist hier festzuhalten, dass EIOPA im Jahre 2018 mehr die Rolle eines Beobachters der gesetzlichen Regelungen eingenommen hat als die Rolle des Entwicklers. EIOPA sieht aber auch Handlungsbedarf bei den Themen FinTech, BigData und Cyber-Risiken sowie bei dem Pensionsprodukt seitens der Europäischen Union, den Pan-European Personal Pension Products (PEPP).

Am zweiten Tag folgte dann ein Vortrag seitens der Sozietät Baker und McKenzie aus Berlin zum Thema Kartellrecht und welche rechtlichen Rahmenbedingungen hier insbesondere für die allgemeinen Vereinigungen Geltung haben werden.

Bei diesem zweitägigen Treffen war der BVK durch Vizepräsident und Präsident von BIPAR Ulrich Zander, Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele, Präsidialratsmitglied Volker Fink und Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer vertreten.

Das zweite Treffen fand letztes Jahr in der Zeit vom 21. bis 22. Juni 2018 in Amsterdam statt. Ca. 100 Teilnehmer aus 25 Mitgliedsstaaten waren der Einladung gefolgt. Sinn und Zweck dieser Veranstaltung war es zum einen, die neuen Entwicklungen der Märkte festzuhalten, aber auch personelle Entscheidungen zu treffen. So wurde insbesondere im Rahmen der Vollversammlung am 22. 6. 2018 die Position des BIPAR-Präsidenten, die BVK-Vizepräsident Ulrich Zander bislang schon eingenommen hatte, noch einmal einstimmig bestätigt.

Im Anschluss an die personelle Entscheidung referierten die Teilnehmer der niederländischen Verbände über den Versicherungsmarkt in den Niederlanden. Sie stellten noch einmal klar, dass bereits seit 2013 ein Provisionsverbot im Lebensversicherungsbereich bestünde, welches 2017 evaluiert worden sei. Es wurde festgehalten, dass es wichtig sei, insbesondere den Wert der Beratung durch Versicherungsvermittler klar herauszustellen und dies immer wieder gegenüber der Politik und den Versicherungsunternehmen zu betonen.

Im Anschluss daran folgten erneut ein Gastbeitrag durch David Cowan seitens EIOPA und ein Vortrag der Vertre-



Die BVK-Vertreter bei BIPAR: Anja C. Kahlscheuer, Ulrich Zander, Volker Fink und Dr. Wolfgang Eichele



Ulrich Zander wurde in Amsterdam im Juni 2018 als BIPAR-Präsident bestätigt

terin der OECD, die über Cyber-Sicherheit und Cyber-Versicherungen referierte. Auch im Rahmen dieses Annual Meeting tagten wieder die Agentenkommission und die Makler-Kommission getrennt.

Im Rahmen der Agentenkommission waren zwei Themen prägend. Zum einen wurde die Umsetzung der Datenschutzrichtlinie in den einzelnen Mitgliedsstaaten durchleuchtet, zum anderen galt es, die Umsetzung der IDD und die Auswirkungen auf die jeweiligen Märkte zu diskutieren. Es zeigte sich erneut, wie unterschiedlich die einzelnen Mitgliedsstaaten die Richtlinie umgesetzt haben bzw. noch umsetzen werden. Dabei ist die Offenlegung der Vergütung immer wieder ein Thema, welches in einzelnen Ländern unterschiedlich stark ausgeprägt ist.

Im weiteren Verlauf der Agentenkommission stellten dann einzelne Mitgliedsstaaten nationale Projekte vor. Für Deutschland konnte der BVK berichten, dass er zum Zwecke der Umsetzung der IDD eine Checkliste entwickelt hat, die bei der Umsetzung der Richtlinie für die Agenten hilf-

reich ist. Auch wurde auf die Unterstützung durch die Information im Internet und durch Mitglieder-Informationen zum Thema Datenschutz verwiesen.

Für den Bereich der Makler war insbesondere das Thema Brexit entscheidend. Es wird sich zeigen, wie die Zulassung der englischen Versicherer im europäischen Binnenmarkt den zukünftigen Maklermarkt beeinflussen wird.

Insgesamt lässt sich sagen, dass der Austausch zwischen den einzelnen nationalen Vertretern und die Information über die europäischen Märkte wichtig und zielführend sind. Durch diese Information können positive Impulse, aber auch Fehlentwicklungen rechtzeitig erkannt und in den Verbänden diskutiert werden.

Der BVK war auch an diesem zweitägigen Treffen vertreten durch Vizepräsident Ulrich Zander, Präsidialratsmitglied Volker Fink, Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele und Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer.

## ❖ WELTVERBAND DER VERSICHERUNGSVERMITTLER (WFII)

Im Berichtsjahr trafen sich die Mitglieder der World Federation Insurance Intermediaries (WFII) vom 24. bis 26. 3. 2018 zu einer gemeinsamen Sitzung in Lissabon. Die Veranstaltung gab den Teilnehmern erneut die Möglichkeit, die internationalen Änderungen auf dem Versicherungsmarkt zu diskutieren und eingehender zu betrachten. Insbesondere Themen wie die Digi-



Jonathan Dixon, BVK-Vizepräsident Ulrich Zander und Gabriel Bernardino (v. l.)

alisierung als auch neue Regularien und die dadurch entstehenden neuen Entwicklungen standen auf der Tagesordnung. Die Branchenvertreter diskutierten auch über das Thema Roboterberatung und InsurTech sowie Start-ups. Als neue Herausforderungen wurden die Themen Big Data und Datensicherung sowie die verstärkte Einflussnahme von neuen Technologien auf tägliche Arbeitsabläufe identifiziert. Zu erwartende geänderte Marktpotenziale bzw. Markteinbußen aufgrund der sich wandelnden Rahmenbedingungen wurden festgestellt.

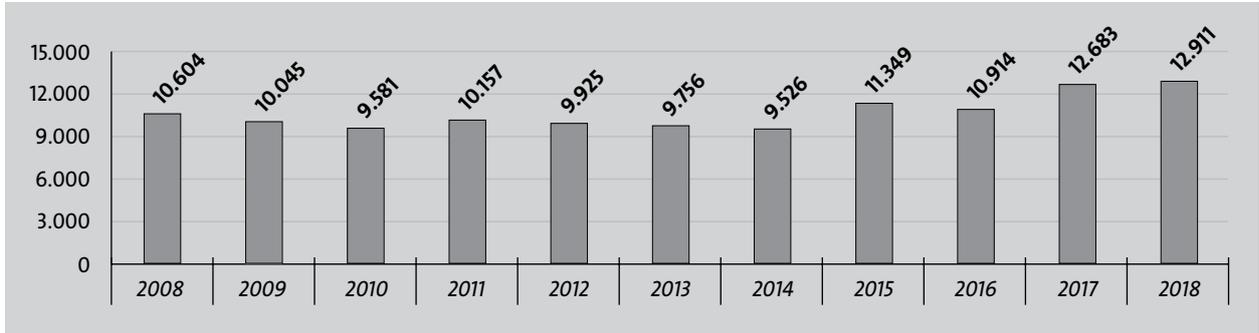
Neben den allgemeinen Diskussionsrunden konnten auch zwei Gastredner gewonnen werden. Zum einen der Generalsekretär von IAIS (International Association of Insurance Supervisors) Jonathan Dixon, zum anderen Gabriel Bernardino, Chairman der europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge (EIOPA).

Dieser „runde Tisch“ war eine wichtige Gelegenheit, um von den internationalen Institutionen einmal zu erfahren, wie sie zukünftig die Ausrichtung der Märkte sehen. Festzuhalten ist, dass die Aufsichtsbehörden sich bemühen, die richtige Balance zwischen Innovation, Verbraucherschutz und technischen Neuheiten sowie bestehenden Marktgegebenheiten und Regularien zu treffen.

Der BVK war bei diesem Treffen vertreten durch Vizepräsident Ulrich Zander.

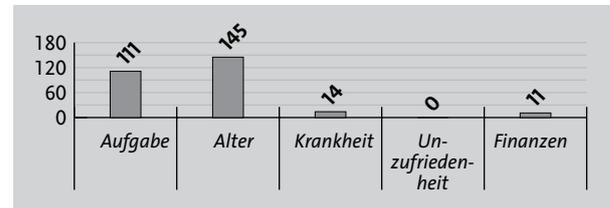
## MITGLIEDERENTWICKLUNG

Mitgliederentwicklung von 2008 bis 2018



Im Geschäftsjahr 2018 konnten über das Modell der Probe-/Doppelmemberschaft zahlreiche neue Mitglieder gewonnen werden. Der Zuwachs an Einzelmitgliedern stagniert, dies ist u. a. zurückzuführen auf den geringen Mitgliederzuwachs bei jungen Agenturen, die ungünstige demografische Struktur und somit auch auf einen hohen Altersdurchschnitt auf Bundes- und Regionalebene. Ebenso beschleunigt sich der Trend des Vermittlerschwunds. Im Laufe des letzten Jahres, so gab das beim Deutschen Industrie- und Handelstag angesiedelte Vermittlerregister bekannt, haben sich viele Vermittler abgemeldet. Die Registrierungen verringerten sich um 8,7 %.

Austrittsgründe im Jahr 2018



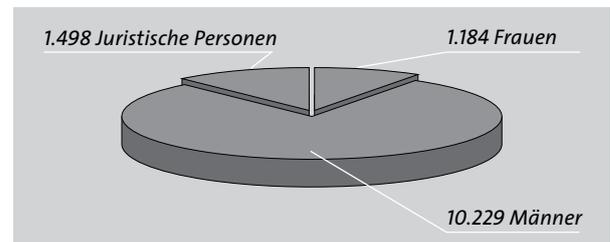
Verluste sind hauptsächlich durch Agenturaufgabe und durch Alter zu verzeichnen, viele geben jedoch auch keinen Kündigungsgrund an.

## MITGLIEDERSTRUKTUR

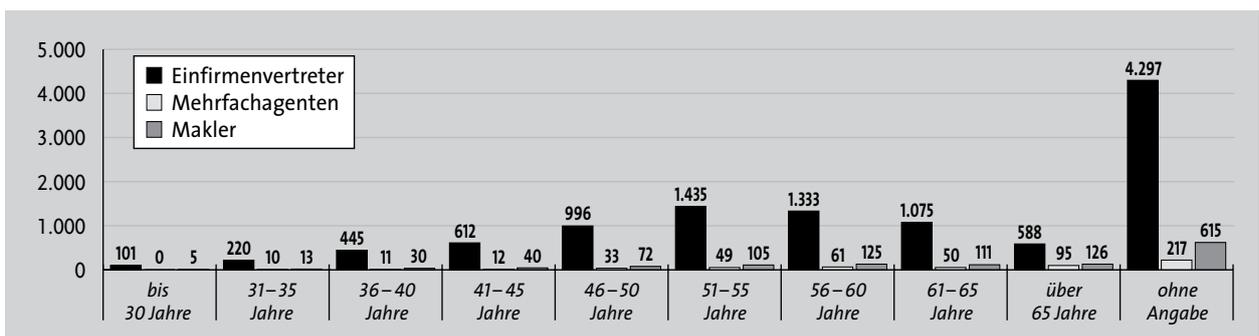
Dem BVK gehören als Mitglieder 10.229 Männer und 1.184 Frauen an. Weitere 1.498 sind im BVK als Firma, zumeist in der Rechtsform einer GmbH, erfasst.

Die Altersstatistik basiert auf 12.865 Mitgliedern, die Angaben gemacht haben. 46 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.

Mitglieder nach Geschlecht und Firmen



Altersstatistik nach Vermittlerarten





Das Verwaltungsteam des BVK: Thomas Koppitsch, Bettina Jungmann, Nicole Schäfer, Petra Walkenbach, Marion Gollub, Christian Lopez, Katrin Weisßenfels, Vanessa Weyrich, Petra Hommerich, Ingrid Büch, Bettina Reichenauer, Annette Lorenz, Brigitte Lähn (v. l.)

Die 46- bis 60-Jährigen stellen mit 32,6% weiterhin die stärkste Gruppe der Mitglieder dar. 11,7% entfallen auf die Altersgruppe bis 45 Jahre. Ein Anteil von 15,9% bei den Mit-

gliedern von 61 bis über 65 Jahre zeigt, dass auch viele nach dem Ausscheiden aus dem Berufsleben die Mitgliedschaft in unserem Berufsverband als wichtig und notwendig ansehen.



## NEUE MITGLIEDSCHAFTSSTRUKTUREN

### *Probemitgliedschaften für Mitglieder von Vertretervereinigungen*

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

Ziel dieser zeitlich befristeten Mitgliedschaft ist, den Versicherungsvermittlern den BVK als Dienstleister des Berufsstandes bekannt zu machen und den Probemitgliedern (fast) alle Leistungen des Verbandes zur Verfügung zu stellen. Ebenfalls wird die Möglichkeit geboten, wie echte Mitglieder während der Testzeit an den Veranstaltungen des BVK teilzunehmen und in den Bezirksverbands-Versammlungen ein aktives Wahlrecht zu nutzen.

Mit dem Angebot der Probemitgliedschaft sollen in erster Linie diejenigen Versicherungsvertreter angesprochen werden, die bisher nur Mitglieder einer Vertretervereinigung sind.

Mit dieser neuen Mitgliederstruktur soll zusätzlich verdeutlicht werden, dass sich der BVK und die Vertreterver-

einigungen 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 Versicherungsverbandsverband nur dann, wenn er für möglichst viele Versicherungsvermittler spricht. Je mehr neue Mitglieder dem BVK beitreten, umso mehr kann der Verband seinen Einfluss in Berlin und Brüssel erhöhen als auch weitere umfangreichere Dienstleistungen anbieten.

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

Nach Ende der Testphase der Probemitgliedschaft kann diese in eine normale Mitgliedschaft übergehen, d.h. Mitglieder der Vertretervereinigungen, die als außerordentliche Mitglieder dem BVK angehören, erhalten einen beson-

ders günstigen Beitragstarif, aber nur dann, wenn davon viele Versicherungsvertreter Gebrauch machen.

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

Im Geschäftsjahr 2018 begann die Doppelmitgliedschaft folgender Vertretervereinigungen: Gemeinschaft der selbständigen Versicherungskaufleute der **Mannheimer** und Verband der selbständigen Versicherungskaufleute der **Westfälischen Provinzial Münster** e.V.

Folgende Vertretervereinigungen sind neben den im Jahr 2018 neu hinzugekommenen Vertretervereinigungen Mannheimer und Westfälische Provinzial Münster bereits seit längerem Doppelmitglieder im BVK:

Interessengemeinschaft der selbständigen Vermittler des **Alte Leipziger-Hallesche** Konzerns e.V., Interessenvereinigung selbständige Handelsvertreter der **SDK** e.V., Interessenvertretung der selbständigen Versicherungs-Vermittler der

**Feuersozietät** Öffentliche Leben e.V., Unternehmervereinigung selbständiger Handelsvertreter im **HDI** e.V., Verband der selbständigen Versicherungskaufleute der **Lippischen Landes-Brandversicherungs-Anstalt**, Vereinigung des Außendienstes der **Öffentlichen Versicherung Oldenburg** e.V., **R+V** Generalagenten-Gemeinschaft e.V., Hausvereinigung der **Württembergischen**, Interessenverband hauptberuflicher Versicherungsvertreter der **Zurich**, Kollegiale Vereinigung der selbständigen **ARAG**-Versicherungskaufleute e.V., USV Unternehmervereinigung selbständiger Versicherungskaufleute im **AXA** Konzern e.V., Kollegiale Vereinigung der selbständigen Versicherungskaufleute der **Basler** Versicherung e.V., Vereinigung selbständiger Versicherungskaufleute der **Concordia** Versicherungen e.V., VMV e.V. Vertrauensmannverein der **LVM**-Versicherungen sowie Vertreter-Vereinigung der **SV Sparkassenversicherung** e.V.

Somit gehörten Ende 2018 7.587 Doppelmitglieder dem BVK an.

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

## ❖ KOMMISSION AUSGLEICHANSPRUCH

Die Kommission Ausgleichsanspruch unter Vorsitz von Vizepräsident Ulrich Zander hat gemeinsam mit der Personenversicherungs-Kommission im Frühjahr des Berichtszeitraumes getagt.

Neben dem Hauptthema Verhandlungen zwischen dem BVK und PKV-Verband über die Verbesserung der Grundsätze Ausgleichsanspruch Kranken sprach die Kommission auch über die Grundsätze Leben und die Verteilung der Abschlussprovision im Zuge des LVRG. Hierbei fragte sich die Kommission, welche Punkte hinsichtlich der raterischen Auszahlung zu berücksichtigen seien und vor allem, was bezüglich der Stornohaftung gelte. Darüber hinaus beschäf-

tigte sich die Kommission mit dem Thema „Anpassung Leben auf neue Produkte“. Dabei beleuchteten die Teilnehmer die Problematik, wieviel Prozent der Lebensversicherungen, die vermittelt werden, noch von den Grundsätzen erfasst werden. Außerdem stellte die Kommission Überlegungen zur Grundlage der Ausgleichsanspruchsberechnung hinsichtlich der Versicherungssumme an. Zur Thematik Verträge mit Zuzahlungsmöglichkeit wies die Kommission darauf hin, dass es bei Rürup mit Zuzahlungsmöglichkeiten bei entsprechenden mehrfachen Einzahlungen keinen Ausgleichsanspruch gebe. Im Rahmen der möglichen Anpassungen der Grundsätze Leben sollte dies im Rahmen des Vorteils Ausgleich berücksichtigt werden.

## ❖ KOMMISSION FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG

Schwerpunktthemen der Kommission für Aus- und Weiterbildung waren insbesondere die Umsetzung der IDD in nationales Recht sowie die Inhalte der Versicherungsvermittlungsverordnung, die Ende des Jahres 2018 verabschiedet wurde. Daneben wurde das Programm der BVK-Bildungsakademie entworfen und die Implementierung weiterer ausbildungsrelevanter Inhalte diskutiert.

Im Wesentlichen befasste sich die Kommission für Aus- und Weiterbildung darüber hinaus im Berichtszeitraum unter Leitung von BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli mit folgenden Themen:

- ▮ BVK-Bildungsakademie
- ▮ Initiative **gut beraten**
- ▮ Positionen der Vermittlerverbände
- ▮ Aktuelles zum BWV, Aufgabenauswahlausschuss und Trägersausschuss
- ▮ Aktuelles aus den Industrie- und Handelskammern / DIHK

Im Bereich der Umsetzung der Insurance Distribution Directive (IDD) wurde hier insbesondere die zukünftige Ausgestaltung der Weiterbildungsverpflichtung diskutiert. Der BVK begrüßt insbesondere die inhaltlichen Änderungen des § 7 Abs. 1 des Verordnungsentwurfes, wonach die Lernerfolgskontrolle bei der obligatorischen Weiterbildung nur noch für den Bereich des Selbststudiums erforderlich ist. Hierzu hatte der BVK auch in der Vergangenheit betont, dass im Rahmen einer Präsenzveranstaltung Lernerfolgskontrollen zum Teil schwer umsetzbar und eher nicht möglich sind. Darüber hinaus wird auch die vereinfachte Nachweisform der Weiterbildung vom BVK begrüßt. Die Nachweise zur Weiterbildung müssen nun nicht mehr per Erklärung gegenüber der zuständigen IHK spätestens zum 31. 1. des Folgejahres nachgewiesen werden. Vielmehr kann nach § 7 Abs. 3

die zuständige Industrie- und Handelskammer anordnen, dass Gewerbetreibende ihr gegenüber eine unentgeltliche Erklärung mit dem Inhalt nach dem Muster der Anlage 4 über die Einführung der Weiterbildungspflicht im vorangegangenen Kalenderjahr durch den Gewerbetreibenden und seine zur Weiterbildung verpflichteten Beschäftigten abgeben. Diese Erklärung kann auch elektronisch erfolgen.

Insbesondere ist hervorzuheben, dass als Erfolge des BVK zu werten sind:

- ▮ Die Reduzierung der Lernerfolgskontrollen auf die Formate, bei denen sie wichtig und sinnvoll sind (Selbststudium)
- ▮ Keine obligatorische Überprüfung der Einhaltung der Weiterbildungspflicht, sondern lediglich eine angemessene Überprüfung
- ▮ Inhaltliche Anforderungen der Weiterbildung werden stärker auf die fachliche Kompetenz (Beratungskompetenz) der vertriebllich Tätigen fokussiert

Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Bezirksverbänden und Industrie- und Handelskammern wurde weiter etabliert, wobei hier die BVK-Bildungsakademie als Bildungsdienstleister die Unterstützung vor Ort und die Durchführung der Maßnahmen sicherstellen konnte. Insbesondere im Rahmen der Initiative **gut beraten** konnten Veranstaltungen implementiert werden, die von den Teilnehmern als gravierender Mehrwert für ihren täglichen Erfahrungsaustausch mit den Kollegen gesehen werden und in der Umsetzung in den Vermittlerbetrieben neue Erkenntnisse generieren. Die Mitglieder der Kommission gaben wertvolle Hinweise, um die inhaltliche Ausgestaltung der Bildungsangebote zu optimieren und für eine weitere Professionalisierung der Vermittlungstätigkeit und des Berufsstandes zu sorgen.

## ❖ KOMMISSION FÜR BAUSPAREN UND FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Die Sitzung der Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen fand unter Leitung von BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli am 6. 11. 2018 in Berlin statt. Die inhaltliche Ausgestaltung richtete sich im Wesentlichen nach den Themenschwerpunkten, die auch im Verbändegespräch zwischen dem BVK und dem Verband der privaten Bausparkassen am gleichen Tage angesprochen wurden.

Im Einzelnen wurden die folgenden Inhalte diskutiert:

- ▮ Modifizierung der Grundsätze Bausparen
- ▮ Modifizierung der Grundsätze Finanzdienstleistungen
- ▮ Bausparen und Notfallfonds
- ▮ Entnahmen zur Deckung des laufenden Geschäfts?
- ▮ Provisionsregelungen, Kapitalanlagebereich (MiFID/Versicherungsbereich)
- ▮ Aktuelles zum Verfahren BVK/Check24

Die Mitglieder der Kommission positionierten sich insbesondere zu den Themenbereichen Modifizierung der Grundsätze Bausparen und Modifizierung der Grundsätze Finanzdienstleistungen. Die hier ausgetauschten Argumente sollen in einem gesonderten Forderungskatalog an den Verband der privaten Bausparkassen gerichtet werden, um hier eine Verbesserung für die Mitglieder des BVK zu erreichen.

Zum Bereich des sogenannten „Notfall-Fonds“ wurden Erläuterungen gegeben, die zur Klarstellung führten. Zum sogenannten „Fonds zur baupartechnischen Absicherung

(FbtA)“ wurde ausgeführt, dass dieser eine Besonderheit ist, die es nur bei den Bausparkassen gibt. Die Berichterstattung hierüber werde allein schon aufgrund der Bezeichnung den tatsächlichen Gegebenheiten nicht immer gerecht. Der Fonds zur baupartechnischen Absicherung ist eine Bilanzposition, die mit einer Reservebildung vergleichbar ist. Die Bestimmungen zur Dotierung des Fonds bzw. zur Entnahme von Mitteln aus den Fonds sind im Bausparkassengesetz und in der Bausparkassenverordnung geregelt. Im Kern geht es darum, das Zinsversprechen, das die Bausparkassen ihren Kunden gegenüber abgeben, mit einem zusätzlichen „Puffer“ abzusichern. Dabei folgt der FbtA dem Grundgedanken, im Interesse aller Bausparer in guten Zeiten Geld zurückzulegen, um sie in schlechten Zeiten einsetzen zu können – ohne dass der einzelne Bausparer davon etwas mitbekommt bzw. einzelne Bausparer davon Vor- oder Nachteile hätten. In diesem Zusammenhang wurde auch ein Bericht der Bundesregierung vom Juli 2018 diskutiert, in den die Ergebnisse mehrerer Untersuchungen und Berichte – auch der Bundesbank und der BaFin – eingeflossen sind.

Die intensiven Diskussionen und der informelle Austausch zu den angesprochenen Themen waren für alle Teilnehmer ein Gewinn. Die von den Mitgliedern der Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen angesprochenen Probleme werden in den Gremien des Verbandes der privaten Bausparkassen erörtert und diskutiert. Der Erfahrungsaustausch im Rahmen der Verbändegespräche soll fortgesetzt und intensiviert werden.

## ❖ KOMMISSION FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFT

Die Kommission für Betriebswirtschaft unter Leitung von Vizepräsident Andreas Vollmer hat im März und September des Berichtsjahres getagt. Ziel der Zusammenkünfte ist es, betriebswirtschaftliche Instrumente, Angebote und Projekte anzusprechen, zu planen und umzusetzen, die die unternehmerische Kompetenz der Mitglieder fördern. Darüber hinaus ist es die Aufgabe der Kommission, Branchenzahlen zu erheben und auszuwerten, um Entwicklungen der Vermittlerbetriebe feststellen und belegen zu können.

Auch ist es Aufgabe der Kommission, den Mitgliedern die Wichtigkeit unternehmerischen Denkens und Handelns zu vermitteln. Um mit diesen Aufgaben auch die Mitglieder in den Bezirksverbänden erreichen zu können, findet alle zwei Jahre eine Zusammenkunft der betriebswirtschaftlichen Referenten statt, die in den Bezirksverbänden ehrenamtlich tätig sind. In diesem Jahr stand die Entwicklung unternehmerischer Kompetenz als wichtigs-

ter Erfolgsfaktor thematisch im Mittelpunkt der gesamten Veranstaltung. Hierzu wurden erfahrene Referenten eingeladen, die selbst als Unternehmensberater tätig und Kenner der Versicherungsvermittlerbranche mit ihren Entwicklungen und sich verändernden Rahmenbedingungen sind. Der Einladung der Kommission folgten 40 der 50 betriebswirtschaftlichen Referenten, die den Fachvorträgen folgten und anschließend in Diskussionsrunden die Gelegenheit wahrnehmen konnten, über die Abhängigkeit des eigenen Betriebes von Marktveränderungen, betriebliche Lösungen oder Abhängigkeiten vom vertretenen Unternehmen zu diskutieren.

Für viele Mitglieder ist der Betriebsvergleich ein wichtiges Instrument, das der BVK jährlich seit über 50 Jahren in Zusammenarbeit mit dem IFH in Köln anbietet. Am Betriebsvergleich 2018 für das Berichtsjahr 2017 nahmen 310 Mitglieder teil.

Der Versicherungsvertrieb ist seit einigen Jahren einem starken Wandel unterworfen. Veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen, Anpassungen der Vertriebsorganisation in einzelnen Unternehmen, neue Berufsvoraussetzungen und Berufsbilder, Provisionsänderungen der Versicherer und Provisionsdeckelungen oder -vorgaben durch den Gesetzgeber, stärkerer Einfluss von Verbraucherschützern und verändertes Kundenverhalten müssen in die betriebswirtschaftlichen Entscheidungsprozesse eines Vermittlerbetriebes einbezogen werden. Die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen der Vermittlerbetriebe hängen von vielen Faktoren ab, die nur bedingt vom Vermittlerunternehmen selbst zu beeinflussen sind. So ist die Sparte „Lebensversicherung“ in den letzten Jahren durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) und die Niedrigzinsphase am stärksten in Bewegung geraten. Das LVRG nahm unmittelbaren Einfluss auf die Einnahmen eines Vermittlers, da die Versicherer vielfach die Provisionen kürzten. Zudem ist der auf 0,9% abgesenkte Garantiezins ein großes Hemmnis für die Ankurbelung von Neuabschlüssen.

Diese Veränderungen sind nicht unabhängig voneinander zu sehen, sondern zeigen in ihren Auswirkungen Interaktionen und wirken darüber hinaus, je nach Ausgangssituation, mal mehr, mal weniger auf die Vermittlerbranche. Flexibilität ist in jedem Fall nötig, da Anpassungen der Kommunikation mit dem Kunden, die strukturelle Ausrichtung des Betriebes, der Verwaltungs-, Personal- und Kostenaufwand mit den von außen wirkenden Änderungen zusammenhängen und diese einen direkten Niederschlag in den betriebswirtschaftlichen Kennzahlen finden.

Diejenigen Mitglieder, die über mehrere Jahre hinweg an unserem Betriebsvergleich teilgenommen haben, konnten die Veränderungen nicht nur spüren, sondern anhand der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen sehen, daraus betriebswirtschaftliche Anpassungen des eigenen Betriebes durch Investitionen, Kostenänderungen oder Umsatzstrategien erfassen und so die richtigen Entscheidungen für die Zukunft treffen. Über die Ergebnisse wird in der „Versicherungsvermittlung“ berichtet.

Ein Unternehmer, der sich und seinem Vermittlerbetrieb ein eigenes Profil gibt, wird am Markt einen Wiedererkennungswert haben, sich von seinen Konkurrenten abheben und erfolgreich sein. Das ist bei einem Ausschließlichkeitsvermittler nicht so einfach, da er Corporate-Identity-Vorgaben der Vertragspartner zu berücksichtigen hat. In diesem Rahmen der Vorgaben ist es dennoch möglich, sich zu entwickeln, sich fortzubilden und sich für den Kunden interessant zu machen. Eine Möglichkeit hat die Kommission bereits vor einigen Jahren mit dem Projekt „Zertifizierung des Vermittlerbetriebes“ ins Leben gerufen und inhaltlich begleitet. Zwischenzeitlich wurde das Qualitätsmanagementsystem weiterentwickelt und die Zertifizierung findet nach der DIN-Norm EN ISO 9001:2015 statt. Der BVK konnte einen neuen Anbieter für die Auditierung, den TÜV Rheinland, gewinnen. Dieser ist bundesweit tätig und in der Lage, die Audits professioneller abzuhalten, gleichwohl die frühere Preisgestaltung nicht mehr eingehalten werden kann.

Die Zertifizierung wird allgemein auch von den Kunden mit großem Interesse wahrgenommen und führt zu einem allgemeinen Imagegewinn des Vermittlerbetriebes.



## KOMMISSION MAKLER UND MEHRFACHAGENTEN

Der BVK ist mit mehr als 1.160 Maklern und 516 Mehrfachagenten der größte deutsche Berufsverband für Makler und Mehrfachagenten. Die Anliegen der Mitglieder werden in der Kommission aufgenommen, diskutiert und mit Lösungsvorschlägen an das Präsidium zur Umsetzung weitergeleitet.

Die Kommission für Makler und Mehrfachagenten tagte im Berichtsjahr am 20. 3. und 28. 11. in Bonn. Außerdem gestaltete die Kommission mit Impulsvorträgen Workshops im Rahmen der Sitzung der Makler- und Mehrfachagenten-Beauftragten der Bezirksverbände am 23. 5. 2018 in Berlin.

Im Wesentlichen wurden in der Kommission folgende Themen bearbeitet:

- ▮ Auswirkungen der IDD-Umsetzung auf Courtagezusagen
- ▮ Die strategische Bedeutung des BiPRO e.V.
- ▮ Profil der Makler im BVK – Professionalität eines Versicherungsmaklers
- ▮ Das Berufsbild des Maklers
- ▮ Maklerbestandsbewertung, Umfragen und Studien
- ▮ Die Versicherungsvermittlungsverordnung
- ▮ Einwilligungserklärung Datenschutz für Makler im Rahmen des Datenschutzkonzepts des BVK

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

## ❖ KOMMISSION FÜR ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Die Mitglieder der Kommission für Öffentlichkeitsarbeit tagten in 2018 unter dem Vorsitz des BVK-Vizepräsidenten Gerald Archangeli zwei Mal. Dabei erörterte die Kommission die Verbandsdarstellung des BVK in Presse, Funk, Fernsehen, in Online-Medien sowie auf Social-Media-Kanälen. Die Kommissionsmitglieder diskutierten über Wege und Mittel, verbandspolitische Themen effektiver in den Medien zu platzieren. Ein Fokus der Gremienarbeit lag in der medialen Begleitung der Verbandsziele bei der Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, der Versicherungsvermittlungsverordnung und der Verhinderung eines Provisionsdeckels.

Daneben beschäftigte sich die Kommission mit der Intensivierung der Kommunikation auf Social-Media-Kanälen und eruierte, mit welchen weiteren Social-Media-Portalen zusätzlich zu Facebook, Youtube und Xing besonders jüngere Vermittler angesprochen und für eine Mitgliedschaft im BVK gewonnen werden können. Dazu führte die Kommission Ende des Jahres mit einer externen PR-Agentur einen Social-

Media-Workshop durch. Außerdem diskutierte das Gremium, wie der BVK insbesondere jüngere Vermittlerinnen und Vermittler durch neue Medienformate ansprechen kann.

Die Verstärkung der regionalen Pressearbeit durch die Sprecher der einzelnen Bezirksverbände erörterte das Gremium ebenso und erarbeitete hierzu neue Pressethemen.

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

Auf der Ebene der innerverbandlichen Kommunikation wertete die Kommission zudem die Leserumfrage zur Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“ aus. Damit sollte die Zufriedenheit der Mitglieder gemessen und ein evtl. Optimierungsbedarf festgestellt werden. Auf der Grundlage der Ergebnisse schlug die Kommission dem Präsidium einige Verbesserungen vor.

## ❖ KOMMISSION DER VERTRETER ÖFFENTLICH-RECHTLICHER VERSICHERER

Die öffentlich-rechtlichen Versicherungsunternehmen sind regional tätig und weichen sowohl in ihrer Tarifpolitik als auch in ihrem Marketing und den einzelnen Provisionsmodellen deutlich voneinander ab. Unter den einzelnen Versicherungsunternehmen findet aus diesem Grund ein intensiver Austausch statt.

Durch die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer bietet der BVK den betroffenen Vermittlern eine Plattform, auf welcher, unter Berücksichtigung der Besonderheiten der verschiedenen regional tätigen Häuser, spezielle berufsständische Fragen erörtert und diskutiert werden können. Auf diesem Weg werden Ergebnisse und Fragestellungen an das Präsidium und die Geschäftsführung des BVK zur Unterstützung und Klärung weitergegeben. Zudem wird durch jeweils unterschiedliche Tagungsorte der Austausch mit den verschiedenen Häusern gepflegt.

Die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer tagte im April 2018 in Berlin und im Oktober 2018 in Düsseldorf.

Inhaltliche Schwerpunkte in den Sitzungen waren die Umsetzungen der verschiedenen Versicherer zu den Themen IDD, Datenschutzgrundverordnung (DSGVO), Digitalisierung und die unterschiedlichen Provisionsmodelle. Insbesondere wurden beim Thema IDD die nunmehr in der Versicherungsvermittlungsverordnung festgeschriebene Verpflichtung zur Weiterbildung und die entsprechenden Umsetzungen und Vorgehensweisen der Häuser besprochen.

Auch das Thema der konkreten Umsetzung der DSGVO in den einzelnen Häusern war wesentlicher Bestandteil der Diskussionen. Schließlich wurden auch die vermehrt auftretenden Probleme in der Nachwuchsgewinnung und die hiermit verbundene Erschwernis einer Nachfolgeregelung angesprochen.

Aus organisatorischer Sicht übernahm BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli den Vorsitz der Kommission und löste den langjährigen Vorsitzenden Marco Schmidt ab. Unter Berücksichtigung der Besonderheiten bei den öffentlich-rechtlichen Versicherern wurden hauptsächlich zur inhaltlichen Gestaltung der Kommissionssitzungen Carsten Krebs als Sprecher und Michael Sölbrandt als stellvertretender Sprecher der Kommission gewählt.

## PERSONENVERSICHERUNGS-KOMMISSION

Die Personenversicherungs-Kommission unter Vorsitz von Vizepräsident Ulrich Zander tagte zweimal im Berichtszeitraum.

Die Frühjahrssitzung, die gemeinsam mit der Kommission für Ausgleichsanspruch stattfand, diente im Wesentlichen der Vorbereitung der Gespräche zwischen PKV-Verband und BVK über die Verbesserung der Grundsätze Ausgleichsanspruch Kranken.

Weitere wichtige Themen waren die Auswirkungen des Koalitionsvertrages. In diesem Zusammenhang hat die Kommission bezüglich der Versorgungspflicht für Selbständige das Festhalten am Drei-Säulen-Modell als positiv bewertet.

Zum standardisierten Riester-Produkt empfahl die Kommission dem Präsidium, den Aspekt des hohen Beratungsaufwandes bei Zulagen zu beachten.

Neben dem Betriebsrentenstärkungsgesetz war auch die Lebensversicherung ein zentrales Thema. Insbesondere zum Thema Provisionsbegrenzung in der Lebensversicherung ist der BVK sehr gut in die politische Arbeit in Berlin eingebunden.

Des Weiteren sprach die Kommission über die seitens des BVK eingerichtete Arbeitsgemeinschaft Rentenreform anlässlich des verlässlichen Generationsvertrages.

## RECHTSHILFE-KOMMISSION

Am 9. 10. 2018 tagte die Kommission für Rechtshilfe unter der Leitung ihres Vorsitzenden Eduard Bornhöft.

Zu Beginn der Sitzung wurden seitens des Hauptgeschäftsführers und geschäftsführenden Präsidiumsmitglieds Dr. Wolfgang Eichele die allgemeinen verbandspolitischen Themen vorgetragen und erläutert. Entsprechend der Tagesordnung wurde die Entwicklung der Rechtshilfefälle seit Einführung der versicherungstechnischen Lösung dargestellt. Hierbei wurden Inhalt und Kosten im Einzelnen ausgeführt. Dabei mussten die Steigerung der Mitgliederzahlen, die Höhe der Streitwerte und letztendlich die Erhöhung der Anwaltsgebühren als ausschlaggebende Punkte berücksichtigt werden.

Als weiterer Tagesordnungspunkt wurde die Änderung der Rechtshilfeordnung in der Hauptversammlung 2018 behandelt. Hierbei wurde festgestellt, dass diese durch den Übergang auf die versicherungstechnische Lösung bei einem Rechtsschutzversicherer im Jahre 2011 notwendig geworden war. In der Aussprache war die Kommission sich darüber einig, dass die Tätigkeit der Rechtshilfekommission in der bisherigen Form beendet werden kann, sodass aufgrund der auslaufenden Wahlperiode eine Nachbesetzung der einzelnen Kommissionsmitglieder nicht mehr herbeigeführt werden musste.

Zum Schluss der Sitzung wurden die Kommissionsmitglieder durch den ebenfalls anwesenden BVK-Präsidenten Michael H. Heinz mit großem Dank für ihre langjährige Arbeit verabschiedet.

## KOMMISSION SCHADENVERSICHERUNG

Die Kommission für Schadenversicherung tagte im Berichtszeitraum zweimal unter Vorsitz von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer. Im Berichtszeitraum wurden im Wesentlichen folgende Schwerpunkte diskutiert und Lösungen erarbeitet:

- ▮ Scoring-Modelle in der Versicherungswirtschaft
- ▮ Projektforum V  
(Beratungsunterstützung / DIN-Norm 77230)
- ▮ DIN-Normierungsausschuss
- ▮ Aktuelle Entwicklungen

- ▮ Zukünftige Ausrichtung der Schadenversicherungskommission
- ▮ Cyber-Risiken
- ▮ Vergütungsfragen / Dienstleistungsvergütung
- ▮ Prozessabläufe bei Versicherern
- ▮ Prozessabläufe bei Versicherungsvermittlern

Insbesondere zum letzten Themenschwerpunkt wurden aus Sicht der Kommission wichtige Aspekte vorgetragen und diskutiert, die sich im Hinblick auf Prozessabläufe bei Ver-

mittlerbetrieben als ein immer wichtigeres Asset gestalten. Zunehmender Kostendruck und andere Einflüsse (Regulierung etc.) zwingen Vermittler immer mehr dazu, hier eine Neupositionierung zu forcieren. Die thematische Aufklärung zu diesem Thema wurde als zukünftig immer wichtiger betrachtet, auch innerhalb des Verbandes wird hier mehr Aufklärungsarbeit gesehen. Die Mitglieder der Kommission erläutern in einem intensiven Erfahrungsaustausch die Sicht aus ihren Häusern und führen zum Teil Ergebnisse vor, die auf eine für Vermittler nicht immer befriedigende Situation schließen lassen.

Ein weiterer Themenschwerpunkt waren aktuelle Entwicklungen im Bereich der DIN-Normierung. Etwa 40 Vertreter von Banken, Versicherung, Finanzberatungsunternehmen, Prozessentwicklern aus der Wissenschaft, von Verbraucherseite sowie von Vermittlerseite haben den Entwurf einer zukünftigen DIN-Norm 77230 – „Basisanalyse der finanziellen Situation von Privathaushalten“ – veröffentlicht. Bis zum 8. 8. 2018 konnte jeder auf der Website [www.din.de](http://www.din.de) diesen Entwurf einsehen und kommentieren. Interessenten konnten Verbesserungsbedarf anmelden. Gegenstand der Norm ist eine Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte, in der es um die Themen Absicherung, Vorsorge und Vermögensplanung geht. Die Basis-Finanzanalyse soll zur Erfassung der IST-Situation und einer ersten Bewertung dienen,

aber nicht zur detaillierten Analyse bereits vorgefundener Anlagen und Versicherungen sowie der konkreten Auswahl und Beschaffung neuer Verträge.

Die Kommission diskutiert in diesem Zusammenhang ausdrücklich über Sinn und Zweck einer DIN-Norm und erläutert auch bereits gemachte Erfahrungen in anderen Bereichen mit DIN-Normierungsprozessen. Herausgearbeitet wird, dass hier lediglich eine Finanzanalyse im Fokus stehe, die einer Beratung vorgeschaltet sei. Am Markt bereits aufgetretene Irritationen werden ausführlich erläutert und diskutiert.

Im Bereich der Cyber-Risiken wird die aktuelle Problematik aus Sicht der Kommissionsmitglieder vorgestellt, unterschiedliche Ausführungen und Erfahrungen aus den einzelnen Häusern ergänzen hier die verschiedenen Positionen. Herausgearbeitet wird in diesem Zusammenhang auch die Schwierigkeit, z. B. im Zusammenhang mit technischen Obliegenheiten, die bei dem Thema Cyber-Risiken auftaucht.

Im Zusammenhang mit dem Thema Vergütung/Dienstleistungsvergütung wird über politische Entwicklungen diskutiert, die ggf. auch den Schadenversicherungsbereich berühren können.

## ❖ TARIF-KOMMISSION

Nach der Verhandlung mit der Dienstleistungsgewerkschaft ver.di wurde im Jahr 2018 unter der Leitung von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer ein neuer Tarifvertrag abgeschlossen. Die Verhandlungskommission des BVK konnte ein Ergebnis erreichen, das der wirtschaftlichen Situation der Mitgliedsunternehmen Rechnung trägt.

Im Einzelnen wurde vereinbart, dass mit Wirkung zum 1. 9. 2018 die Gehälter, Tätigkeits- und Verantwortungszulage um 2 % (kaufmännisch gerundet) und zum 1. 9. 2019 um weitere 1,3 % erhöht werden. Die Ausbildungsvergütungen werden zum 1. 9. 2018 um 2 % und zum 1. 9. 2019 um weitere 1,3 % erhöht.

Der Gehaltstarifvertrag vom 1. 6. 2014 wurde bis zum 31. 8. 2018 ohne jegliche Erhöhung fortgeführt.

Der Tarifvertrag trat am 1. 9. 2018 in Kraft, er kann mit einer monatlichen Frist zum Monatsende erstmalig zum 31. 8. 2020 gekündigt werden.

Vor dem Hintergrund, dass sich viele Vermittlerbetriebe an dem Tarifvertrag orientieren, ist darauf hinzuweisen,

dass der Tarifvertrag gemäß § 1 des Manteltarifvertrags keine Anwendung auf Arbeitnehmer in Betrieben findet, die regelmäßig weniger als zwei Arbeitnehmer beschäftigen, wobei Geschäftsführer, Prokuristen und Leiter von Geschäftsstellen sowie im Betrieb mitarbeitende Familienangehörige nicht als Arbeitnehmer im Sinne dieses Vertrages gelten.

Der Tarifvertrag findet ebenfalls keine Anwendung auf Arbeitnehmer, die ihre Tätigkeit nicht länger als drei Monate oder nebenberuflich (das sind solche Arbeitnehmer, die regelmäßig nicht mehr als 24 % der durchschnittlichen wöchentlichen Arbeitszeit beschäftigt sind) ausüben. Ausgenommen sind weiterhin Arbeitnehmer im Reinigungsdienst. Etwas anderes kann nur dann gelten, wenn der Tarifvertrag aufgrund einer Einzel- oder Betriebsvereinbarung verbindlich ist.

Die Tarifkommission setzt sich immer mit der Frage auseinander, ob der Tarifvertrag nicht dauerhaft beendet werden soll. Es werden jedoch für die Mitglieder deutliche Nachteile gesehen. Ein Wegfall des Tarifvertrags des Versicherungsvermittlergewerbes (BVK) würde bei der Frage der

Angemessenheit einer Ausbildungsvergütung nach dem Berufsbildungsgesetz dazu führen, dass die Ausbildungsvergütung des Tarifvertrags des Arbeitgeberverbands der Versicherungswirtschaft (agv), somit der Tarifvertrag, der für die Versicherungsunternehmen gilt, als Maßstab zur Anwendung kommen könnte. Schon in diesem Bereich ist eine deutlich höhere Vergütung zu verzeichnen, da dieser Tarifvertrag auf Großunternehmen zugeschnitten ist. Da es sich hier um erhebliche Differenzen, je nach Ausbildungsjahr, handelt, würde dies, auf das Jahr hochgerechnet, für die Ausbildungsbetriebe eine deutliche Mehrbelastung bedeuten. Dasselbe gilt für die meist gestellte Frage für Angestellte, an welchem Tarifvertrag sich orientiert wird. Gerade in den unteren Lohngruppen werden im Verhältnis zum Tarifvertrag der Versicherungsunternehmen ebenfalls erhebliche Differenzen erkennbar.

Als Vorteil des BVK-Tarifvertrags sind die Vorteile eines Tarifvertrags insgesamt zu nennen. Hier stehen die Punkte der Rechtssicherheit, der Planbarkeit, die Vergleichbarkeit und die Verhinderung von Fluktuation wegen unterschiedlicher Bezahlung bei den einzelnen Agenturen im Vordergrund. Letztendlich ist auch dabei zu berücksichtigen, dass das Vorhandensein eines Tarifvertrags, aus den eben genannten Gründen, zum Betriebsfrieden in den einzelnen Agenturen beiträgt.

Im politischen Bereich hat das Vorhandensein eines Tarifvertrags für den BVK den Vorteil, dass dieser als Arbeitgeberverband auftreten kann und infolgedessen eine spezifische Größe in diesem Bereich darstellt.

# Anhang



DIE VERMITTLER

## ❖ ANSCHRIFTEN, GESCHICHTE, AUFGABEN, ZIELE

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. ist Berufsvertretung und Unternehmerverband der hauptberuflichen selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Mit ca. 12.500 Mitgliedsbetrieben und fast 30.000 Organmitgliedern ist er das berufspolitische Sprachrohr gegenüber der Öffentlichkeit, den Versicherungsunternehmen und der Politik sowohl in Deutschland als auch in der Europäischen Union.

*Wo finden Sie uns?*

### Geschäftsführung in Bonn:

**Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn**  
**Tel. 02 28 / 2 28 05 - 0 · Fax 02 28 / 2 28 05 - 50**  
**E-Mail: [bvk@bvk.de](mailto:bvk@bvk.de) · Internet: [www.bvk.de](http://www.bvk.de)**

### Geschäftsstelle am Sitz der Bundesregierung:

**Friedrichstraße 149 · 10117 Berlin (Mitte)**  
**Tel. 0 30 / 28 88 07-13**

### Geschäftsstelle am Sitz der Versicherungsbörse in Hamburg:

**Adolphsplatz 1 · 20457 Hamburg**

*Wir sind auch in Ihrer Nähe!*

Sie können uns auch persönlich kennenlernen. An fast allen IHK-Standorten verfügt der BVK über einen Bezirksverband, der gerne vor Ort berät und zu Veranstaltungen einlädt. Fragen Sie die Geschäftsführung nach der Adresse des für Sie zuständigen Bezirksverbandes.

### *Daten zu unserer Geschichte*

1901 – 1934	Bund der Versicherungsvertreter
1934 – 1945	Fachgruppe Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler
1945 – 1960	Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung
1960	Umbenennung in Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.
1977	Interessenwahrnehmung der Bausparkassenvertreter
1998	Gründung des „Gemeinsamen Hauses“, in dem BVK, der Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) und Vertretervereinigungen zusammenarbeiten
2000	Gründung der BVK-Bildungsakademie
2001	100-Jahrfeier Berlin
2003	Gründung der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH
2011	Projekt „Ehrbarer Kaufmann“ wird initiiert
2013	Gründungsmitglied der Initiative <b>gut</b> beraten

### Wer sind unsere Mitglieder?

Der BVK ist die Interessenvertretung der in dem Versicherungsvermittlerregister eingetragenen Versicherungsvermittler, unabhängig davon, ob eine Tätigkeit als Einfirmenvertreter, als Mehrfachagent, als Makler, als natürliche Person, als Finanzdienstleister oder im Annexvertrieb erbracht wird. Darüber hinaus bietet der BVK auch den Vertretervereinigungen im Sinne eines „Gemeinsamen Hauses“ sowie den Bausparkassenvertretern eine berufs- und verbandspolitische Heimat. Grundlage der Mitgliedschaft im BVK ist unabdingbar die Anerkennung der ethischen Leitlinien des Verbandes.

### Was wollen wir erreichen?

Wir wollen für unsere Mitglieder die beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange wahrnehmen und fördern. Zu unseren Aufgaben gehört, die Öffentlichkeit mit der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Berufsstandes der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute vertraut zu machen, Behörden, Körperschaften, Parteien, Verbände, Vertretervereinigungen und Presse in berufsständischen Fragen zu informieren, Auskünfte und Gutachten zu erteilen, unsere Mitglieder in Berufsangelegenheiten zu beraten, sie bei Anträgen oder Beschwerden zu unterstützen, ihnen aktive Rechtshilfe zu gewähren, die Berufsbildungsarbeit zu fördern und das fachliche Wissen der Mitglieder zu vertiefen, den Berufsstand von ungeeigneten Personen freizuhalten, den unlauteren Wettbewerb zu bekämpfen und die Interessen des Berufsstandes international und in der Europäischen Union zu vertreten.

### Was bieten wir sonst noch?

Unsere Mitglieder erhalten zehnmal im Jahr die „Versicherungsvermittlung“, die auflagenstärkste Zeitschrift der Versicherungswirtschaft.

Mit einem „Newsletter“ informieren wir per E-Mail unsere Mitglieder über die neuesten Entwicklungen auf dem Versicherungsmarkt und in der Politik.

Mit unserer Bildungsakademie bieten wir Versicherungsvermittlern Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen an und ist gleichzeitig Mitinitiator der Initiative **gut beraten**.

Die BVK-Dienstleistungsgesellschaft bietet den Mitgliedern des BVK exklusive Sonderkonditionen durch Rahmenverträge mit Anbietern aus den verschiedensten Bereichen. Die Angebotspalette wird ständig erweitert.

Der Internetauftritt des BVK unter [www.bvk.de](http://www.bvk.de) bietet vielfältige Informationen. Neben arbeitstäglich neuen Berichten über aktuelle Themen finden sich auf der Homepage Informationen über Berufsfragen, Steuern und Versicherungssparten, darüber hinaus eine Urteilsdatenbank sowie Meldungen aus den Unternehmen und der Presse. Für Mitglieder stehen zusätzlich Service-Angebote bereit.

Die Mitglieder-Infos des BVK nehmen qualifiziert Stellung zu den wesentlichen und oft gestellten Rechtsfragen der Mitglieder. Sie sind zu finden im internen Teil von [www.bvk.de](http://www.bvk.de).

Der BVK bietet seinen Mitgliedern einen Handelsvertreterrechtsschutz. Dieser ist bereits im BVK-Mitgliedsbeitrag enthalten und damit ohne zusätzliche Kosten für die BVK-Mitglieder verbunden. Den Nutzen haben alle Mitglieder, unabhängig davon, ob sie Einfirmenvertreter, Mehrfachagenten oder Makler sind.



## PRÄSIDIUM

Präsident



**Michael H. Heinz**

Kampenstraße 67 · 57072 Siegen  
Telefon 02 71 / 4 10 91 · Telefax 02 71 / 4 10 93 · michael.h.heinz@bvk.de

Vizepräsident



**Gerald Archangeli**

Schlüterstraße 5 · 10625 Berlin  
Telefon 0 30 / 31 50 38 73 · Telefax 0 30 / 3 12 10 88 · gerald.archangeli@bvk.de

Vizepräsident



**Andreas Vollmer**

c/o Hasenclever + Partner GmbH + Co. KG · Otto-Brenner-Straße 201 · 33604 Bielefeld  
Telefon 05 21 / 55 73 74-0 · Telefax 05 21 / 55 73 74-44 · andreas.vollmer@bvk.de

Vizepräsident



**Ulrich Zander**

Rheinstraße 8 · 37269 Eschwege  
Telefon 0 56 51 / 55 15 · Telefax 0 56 51 / 7 09 08 · ulrich.zander@bvk.de

Haupt-  
geschäftsführer  
und  
geschäftsführendes  
Präsidiumsmitglied



**Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.**

Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn  
Telefon 02 28 / 2 28 05-0 · w.eichele@bvk.de

Ehrenpräsident



**Ludger Theilmeier**

Berliner Straße 107 · 33330 Gütersloh  
Telefon 0 52 41 / 2 00 83 · ludger.theilmeier@bvk.de

**❖❖❖ GESCHÄFTSFÜHRUNG**

**Haupt-  
geschäftsführer  
und  
geschäftsführendes  
Präsidiumsmitglied**



**Dr. Wolfgang Eichele, LL. M., Rechtsanwalt**

Allgemeine Verbandspolitik · Politische und verbandspolitische Kontakte ·  
Europapolitik / Intern. Organisationen

Telefon 02 28 / 2 28 05-0 · w.eichele@bvk.de

**Geschäftsführerin**



**Anja C. Kahlscheuer, Rechtsanwältin**

EU-Recht · BIPAR · Wettbewerbsrecht

Telefon 02 28 / 2 28 05-0 · a.kahlscheuer@bvk.de

**Geschäftsführer**



**Hubertus Münster, Rechtsanwalt**

Unternehmenspolitik · Bildungsakademie · GDV / Gemeinschaftsausschuss ·  
Sachversicherung

Telefon 02 28 / 2 28 05-0 · h.muenster@bvk.de

**Verwaltungsleiterin**



**Petra Walkenbach**

Verwaltung · Finanzen · Controlling und Organisation

Telefon 02 28 / 2 28 05-0 · p.walkenbach@bvk.de



## PRÄSIDIALRAT

### Ordentliches Mitglied

### Stellvertretendes Mitglied

#### Regionalverbände (§ 25 Ziffer 3 a der Satzung)

Frank Holthaus

Frank Schweizer

Dominic Friebe

Jens Kunkler

Boris Göttelmann

Hans-Joachim Lorenz

Thomas Menzel

Stefan Wölfel

Gerhard Miller

Alexander Kirchenbauer

Ludger Tillmann

Rainer Haarmann

Jens Wanke (Sprecher des Präsidialrates)

Dirk Schumann

Axel H. Westphal

Markus Maiborg

#### Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (§ 25 Absatz 3 b der Satzung)

Ralf Hammann

Wilfried Voges

Carsten Krebs

Rudolf Donath

Sandra Niestradt-Budde

Rainer Neumann

Peter Pietsch (2. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

Michael Koch

Joachim W. Bendel

Michael Sölbrandt

Marco Seuffert

Jörg Pietzsch

Peter Schüller

Jörg Gutsche

Dieter Stein

Achim Kilzer

Damir Vnucec

Thomas Ewering

#### Vertreter der Makler und Mehrfachagenten (§ 25 Abs. 3 c der Satzung)

Volker Fink (1. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

Niels Weinhold

Holm Dömel

Dirk Pickhardt

#### Vertreter Bausparen und Finanzdienstleistungen (§ 25 Abs. 3 d der Satzung)

Ingrid Toplitsch

Henry Herold

#### Vertreter Präsidium (§ 25 Abs. 3 e der Satzung)

Christoph Klug

N.N.

Dieter Schollmeier

N.N.


**GEMEINSCHAFTSRAT**
**BVK-Präsidium****Michael H. Heinz** (Präsident / Vorsitz)

Kampenstraße 67 · 57072 Siegen  
 Telefon 02 71 / 4 10 91 · Telefax 02 71 / 4 10 93  
 michael.h.heinz@bvk.de

**Gerald Archangeli** (Vizepräsident)

Schlüterstraße 5 · 10625 Berlin  
 Telefon 0 30 / 31 50 38 73 · Telefax 0 30 / 3 12 10 88  
 gerald.archangeli@bvk.de

**Andreas Vollmer** (Vizepräsident)

c/o Hasenclever + Partner GmbH + Co. KG  
 Otto-Brenner-Straße 201 · 33604 Bielefeld  
 Telefon 05 21 / 55 73 74-0 · Telefax 05 21 / 55 73 74-44  
 andreas.vollmer@bvk.de

**Ass. jur. Ulrich Zander** (Vizepräsident)

Rheinstraße 8 · 37269 Eschwege  
 Telefon 0 56 51 / 55 15 · Telefax 0 56 51 / 7 09 08  
 ulrich.zander@bvk.de

**Dr. Wolfgang Eichele** (Hauptgeschäftsführer  
und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied)

Kekuléstraße 12, 53115 Bonn  
 Telefon 02 28 / 2 28 05-0, Telefax 02 28 / 2 28 05-50  
 w.eichele@bvk.de

**Vertretervereinigungen****Marco Seuffert** (Vorsitzender)

c/o Seuffert GmbH  
 Untere Klingengasse 3a · 97199 Ochsenfurt  
 Telefon 0 93 31 / 8 06 14 · Telefax 0 93 31 / 8 06 15  
 marco@seuffert.tv

**Peter Pietsch** (2. Vorsitzender)

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

**Carsten Krebs** (Vorstandsmitglied)

Jacobsenweg 6 · 13509 Berlin  
 Telefon (030) 3 30 91-80, Telefax 0 30 / 3 30 91-820  
 carsten.krebs@berlin.de

**Peter Schüller** (Vorstandsmitglied)

Stephan-Karl-Michel-Straße 12 · 55131 Mainz  
 Telefon 0 61 31 / 8 20 91, Telefax 0 61 31 / 83 55 04  
 peter.schueller@allianz.de

**Damir Vnucec** (Vorstandsmitglied)

c/o Dahlem-Dorf Damir Vnucec  
 Edwin-Redslob-Straße 29 · 14195 Berlin  
 Telefon 0 30 / 8 41 88 88-0 · Telefax 0 30 / 8 41 88 88-8  
 damir.vnucec@ruv.de

STAND: 2018

## REGIONALVERBÄNDE

Regionalverband Mitte (Hessen und Thüringen)	Dominic Friebe, Hanau
Regionalverband Nord (Hamburg, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern)	Axel H. Westphal, Kronshagen
Regionalverband Nord-West (Niedersachsen und Bremen)	Frank Holthaus, Rieste
Regionalverband Ost (Berlin, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt)	Jens Wanke, Zossen
Regionalverband Süd (Baden-Württemberg)	Gerhard Miller, Biberach
Regionalverband Süd-Ost (Bayern)	Thomas Menzel, Würzburg
Regionalverband Süd-West (Rheinland-Pfalz und Saarland)	Boris Göttelmann, Wörrstadt
Regionalverband West (Nordrhein-Westfalen)	Ludger Tillmann, Herten / Westf.

## BEZIRKSVERBÄNDE

Aachen	Christof Schmitz, Monschau
Augsburg + Schwaben	Johanna Meiser, Burgau
Bergisch-Land	Arndt Köhler, Remscheid
Berlin-Brandenburg	Jens Wanke, Zossen
Braunschweig	Frank Schweizer, Goslar
Bremen	Michael Leuner, Bremen
Chemnitz / Dresden	Birgit Marx, Dresden
Cottbus	Gabriele Borens, Erkner
Dortmund	Carlo Schlüter, Lünen
Düsseldorf	Michael Hollenbach, Düsseldorf
Elbe-Weser (Verden)	Werner Hadeler (kommissarisch), Alfstedt
Flensburg	Harald Lotze, Sylt-Ost
Frankfurt / Rhein-Main	Dominic Friebe, Hanau
Freiburg	Bernd Fischer, Neuried
Gera	Holger Steiniger, Greiz
Gießen	Jens Kunkler, Biedenkopf
Göttingen	Volker Langlotz, Hann.-Münden
Hagen	Kurt Nörenberg, Lüdenscheid
Halle / Leipzig	Horst Goßmann, Leipzig
Hamburg	Jan-C. Garmatz, Wedel
Hannover	Stefan Hurrelmann, Hannover

Heilbronn	Wolfgang Huber, Lauffen
Karlsruhe	Volker Fink, Karlsruhe
Kassel	Walter Thomas, Kassel
Kiel	Holger N. Koch, Holtsee
Koblenz / Trier	Norbert Mäder, Koblenz
Köln / Bonn	Martin Hardenacke, Bergisch Gladbach
Landshut	Alfred Rottmeier, Mallersdorf
Lübeck	Markus Maiborg, Bad Schwartau
Lüneburg / Celle	Marcus Franck, Adendorf
Magdeburg	Robert Stähr, Magdeburg
Mittlerer Niederrhein	Gregor Correnz, Mönchengladbach
München	Reinhard Schreckinger, Siegertsbrunn
Neubrandenburg	Dr. Christine Utesch, Hohenzieritz
Niederrhein-Nord	Heiner Deroy, Kempen
Nordbayern	Stefan Wölfel, Bayreuth
Nord-Westfalen / Münster	Ludger Tillmann, Herten / Westf.
Nürnberg	Markus Burkhardt, Herzogenaurach
Oberbayern Nord	Nikolaus Schmidt, Pollenfeld
Oberbayern Süd-West	Armin Klößel (kommissarisch), Utting
Oldenburg-Ostfriesland	Hermann Brockhaus, Dinklage
Osnabrück	Frank Holthaus, Rieste
Ostwestfalen-Lippe (Bielefeld)	Astrid Sander, Bielefeld
Passau	Claus Rahn, Vilshofen
Pforzheim	Alexander Kirchenbauer, Remchingen
Ravensburg	Erwin Müller, Leutkirch
Regensburg	Wilhelm Weigert, Regenstauf
Reutlingen	Matthias Gaiser, Pfullingen
Rheinessen-Pfalz	Boris Göttelmann, Wörrstadt
Rhein-Neckar	Harald Steiger, Mannheim
Rhein-Ruhr	Ingo Aulbach, Oberhausen
Rosenheim	Andreas Blumreiter, Mühldorf
Rostock	Jörg Rackow, Rostock
Saarland	Hans-Joachim Lorenz, St. Wendel
Schwarzwald-Bodensee	Martin Bantle, Konstanz
Siegen	Christoph Klug, Siegen
Stuttgart	Olaf Willers, Spiegelberg
Suhl / Erfurt	Steffen Kabelitz, Nordhausen
Ulm	Oliver Frank Freiwald, Ulm
Würzburg	Thomas Menzel, Würzburg



## KOMMISSIONEN DES BVK

Kompetente Berater auf allen Fachgebieten

### Kommission für Ausgleichsanspruch

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	N.N. Karl-Heinz Krug, Langenfeld Georg Konrad Schanze, Schwalmstadt RA Judith John, Bonn, Geschäftsführung Syndikusrechtsanwalt Stefan Schelcher, Bonn, Geschäftsführung

### Kommission für Aus- und Weiterbildung

Vorsitz	Gerald Archangeli, Berlin
Mitglieder	Sandra Albrot, Niederkassel Matthias Gaiser, Pfullingen Stefan Hurrelmann, Hannover Hans-Joachim Lorenz, St. Wendel N.N. RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung

### Kommission für Bausparen & Finanzdienstleistungen

Vorsitz	Gerald Archangeli, Berlin
Mitglieder	Karl-Werner Esch, Bad Neuenahr-Ahrweiler Dieter Grau, Fußgönheim Henry Herold, Leipzig N.N. Ingrid Toplitsch, Fürth RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung

### Kommission für Betriebswirtschaft

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	Solveig Buchholz, Oranienburg Ralf Hammann, Riedstadt Christoph Klug, Siegen André Marinese, Oldenburg Paul-Heinz Münch, Wuppertal Frank Wagner, Barmstedt Dipl.-Volkswirtin Ariane Kay, Bonn, Geschäftsführung

### Kommission für EU- und Auslandsfragen

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Dr. Wolfgang Eichele, Bonn, Geschäftsführung Betriebswirt Volker Fink, Karlsruhe RAin Anja C. Kahlscheuer, Bonn, Geschäftsführung

### Kommission für Makler und Mehrfachagenten

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	Holm Dömel, Freiberg / Sachsen Volker Fink, Karlsruhe Markus Heller, Ibbenbüren Lorenz Leisching, Marktoberdorf Stefan Liebig, Frankfurt / M. Dirk Pickhardt, Gütersloh Dr. Svenja Richartz, Hamburg Christian von Göler, Düsseldorf Niels Weinhold, Hamburg RAin Angelika Römhild, Bonn, Geschäftsführung

**Kommission für Öffentlichkeitsarbeit**

Vorsitz	Gerald Archangeli, Berlin
Mitglieder	Ingo Aulbach, Oberhausen Martin Hardenacke, Bergisch Gladbach Detlef Heins, Buxtehude Kurt Nörenberg, Lüdenscheid Jürgen Rohm, Karlstadt Bodo Temme, Unna Walter Thomas, Kassel Christoph Gawin, Bonn, Geschäftsführung

**Kommission der Vertreter öffentl.-rechtl. Versicherer**

Vorsitz	Gerald Archangeli, Berlin
Mitglieder	Andreas Bau, Krefeld Torsten Breuer, Eschwege Frank Dienhold, Saarbrücken Rudolf Donath, Marktbreit Jörg Gutsche, Emmerthal Carsten Krebs, Berlin Johannes Schäfer, Lippstadt Michael Sölbrandt, Hagen Axel Voortmann, Jever Frank Wilhelm, Chemnitz Syndikusrechtsanwalt Stefan Schelcher, Bonn, Geschäftsführung

**Personenversicherungs-Kommission**

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Markus Burkhardt, Herzogenaurach Bernd Fischer, Neuried Rainer Neumann, Fellbach Sandra Niestradt-Budde, Bochum Georg Konrad Schanze, Schwalmstadt Gast: Dirk Bröckling, Troisdorf RAin Judith John, Bonn, Geschäftsführung

**Rechtshilfe-Kommission (derzeit nicht aktiv)**

Vorsitz	Eduard Bornhöft, Bremen
Mitglieder	Claus Busche, Hannover Dieter Grau, Fußgönheim Günter Haaf, Mannheim Hans-Werner Temps, Garbsen RA Werner Fröschen, Bonn, Geschäftsführung

**Schadenversicherungs-Kommission**

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	Torsten Breuer, Eschwege Dr. Michael Erdmann, Hildesheim Dirk Gemeinhardt, Elsterwerda Stefan Ginder, Waldeck / Sachsenhausen Daniel Hunke, Schellerten Alf-Rüdiger Kassenbrock, Münster Wilfried Voges, Drensteinfurt RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung

**Tarif-Kommission**

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	RA Werner Fröschen, Bonn, Geschäftsführung RAin Angelika Römhild, Bonn, Geschäftsführung



## EHRUNGEN / GEEHRTE

Nach § 4 seiner Satzung können Personen, die sich um den BVK besondere Verdienste erworben haben, von der Hauptversammlung zu Ehrenmitgliedern ernannt werden. Mitglieder, die an maßgeblicher Stelle langjährig ehrenamtlich für den Verband, seine Zielsetzung und Repräsentanz gewirkt

haben, kann das Präsidium in Übereinstimmung mit dem Präsidialrat besonders ehren. Dies geschieht im Allgemeinen durch die Verleihung der Goldenen Ehrennadel oder bei ganz besonderen Verdiensten durch die Goldene Ehrennadel mit Brillanten.

### Ehrenpräsidenten

Carl Rieck †  
Ludger Theilmeier  
Walter Veit †  
Peter Wimmer †

### Ehrenmitglieder

Emil Bopp †  
Carl Georg Gewers †  
Martin Gräbe †  
Hans-Joachim Hübener †  
Wilhelm Pfohmann †  
Heinz Ziemer †

### Goldene Ehrennadel mit Brillanten

Hermann Arnhofer †	1986
Richard Henschen †	2010
Kurt Heyder †	2000
Erich Kilian †	1998
Wilfried Müßel †	2002
Kurt Sedler	1996
Hans Schwemer †	1968
Dieter Stritzelberger †	1995
Ludger Theilmeier	2006
Peter Wimmer †	1968
Gregor M. Wittenbruch	1993
Heinz Ziemer †	1968

### Goldene Ehrennadel

Otto Backhaus †	1976
Dr. Rudolf Barth †	1972
Wolfgang Berheide	2004
Kurt Berndt	1984
Harald Bohe †	1985
Friedrich Boye †	1976
Peter Böhmer †	1983
Eduard Bornhöft	1999
Tristan Bötnagel †	2002
Peter Brauer †	2012
Helmut Braun †	2000
Herbert Budde †	1999
Claus Busche	1982
Josef Courté †	1978
Hans Ecker †	1973
Manfred Engelhardt †	1982
Werner Esslinger †	1988
Werner Euler-Schmidt †	1987
Leopold Horst Flemming †	1979
Gunter Frenzel	2014
Gerhard Garbe †	1980
Carl-Hermann Gewers †	1985
Ralph Gierke †	1990
Ludwig Gorissen	1981
Martin Gräbe †	1985
Dieter Grau	2007
Franz-Josef Gypkens	2012
Günter Haaf	1999
Eduard Haakshorst	1984
Alfred Hammacher †	1966

Friedrich Hammerstein †	1968	Elli Passarge †	1987
Joachim Hansen	2000	Günther Peiffer †	1982
Otto Hansen †	1973	Rolf Pfisterer	2004
Hilmar Hasenclever †	1976	Wilhelm Pfohmann †	1973
Reinhold Hau †	1997	Hanns Pikulik †	1973
Bonifaz Hegele †	1978	Hans Ponigl †	1986
Richard Henschen †	1996	Werner Radtke	2006
Kurt Heyder †	1974	Gerhard Rein	1968
Karl Hölderich †	1979	Hans Richter †	1968
Hans-Joachim Hübener †	1972	Hans Schlottmann †	1974
Mario Jochheim	1986	Dieter Schmidt-Köppen	1997
Edwin Jost †	1985	Hans Schmitt †	2000
Heinrich Jostameling †	1984	Hans Schratzlseer †	1980
Bernhard Jühe	2013	Leo Schuhmann †	1978
Winfried Kalveram	2008	Bruno Schuppler	1997
Walter Kettler †	1965	Kurt Siebler	1987
Erich Kilian †	1996	Walter Sohn †	1974
Günter Kirschnick †	1988	Ulrich Steen †	1987
Jacques Königstein †	1971	Dieter Stein	2014
Rolf Krumbiegel †	1981	Paul von Stetten †	2004
Richard Kussmaul †	1971	Georg Strathausen †	1964
Herbert Lenz †	1973	Dr. Eugen Strietholt †	1966
Walter Maciejewski	1991	Randolph Vathje †	1971
Bernd Martin	2008	Walter Veit †	1971
Walter Merz †	1977	Wilfried Vollmer	2009
Eduard Miller †	1979	Klaus Völsen	2004
Gerhard Miller	2013	Leo Walz †	1968
Helmut Mühleisen †	1984	Bruno Wehner †	1984
Arnold Muhrmann	2000	Günther Wöbke †	1976
Wilfried Müßel †	1996	Hans Hinrich Woltemade †	1983
Werner Oetling †	1974	Heinz Ziemer †	1965

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

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

April 2019

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

© BVK Bonn

Printed in Germany



A hand holding a pen writing on a document, overlaid with a blue and green gradient. The background is a blurred image of a hand writing on a document. The foreground is a solid blue color with a green gradient overlay on the left side. The year '2018' is written in white text on the green gradient.

**2018**