

Geschäftsbericht

2012



DIE VERMITTLER

Geschäftsbericht

2012



Vorworte

Vorwort des Präsidenten	7
Vorwort des Hauptgeschäftsführers	11

Ein Wort über uns	15
--------------------------	----

Daten zur Entwicklung des Berufsstandes

Wirtschaftliche Lage der Unternehmen	17
Veränderungen der Vertriebsanteile	20

Interessenpolitik in Brüssel

Kontakte zur Europäischen Kommission und zum Europaparlament	24
Neufassung der EU-Vermittlerrichtlinie (IMD II)	25
Neufassung der EU-Finanzmarktrichtlinie (MiFID II)	33

Interessenpolitik in Berlin

Finanzanlagengesetz und -verordnung	34
Provisionsabgabeverbot	36
Vergütungsdiskussionen – Honorarberatung und kein Ende	38
Verkehrsteueränderungsgesetz	68
Altersvorsorge für Selbständige	73
Altersvorsorgeverbesserung für Selbständige	75
Ausgleichsanspruch bei Eigenkündigung	77
„Pflege-Bahr“	80

Unternehmenspolitik der Versicherungsunternehmen

Gesetzliche Provisionsbegrenzung / Ausweitung der Stornohaftungszeiten	82
--	----

Andere Verbandsaktivitäten

Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen	85
8. Bonner Spitzentreffen	86
Initiative „Ehrbarer Kaufmann“	94
Makler Round-Table	98
Rechtsschutz	100
Strafrechtsschutz	102
QM / Zertifizierung	102
Rating	104

Dienstleistungen des BVK

Rechtsberatung der Mitglieder	106
Mitgliederberatung und -information vor Ort	109
Mitglieder-Infos	109
BVK-Bildungsakademie	111
Datenschutz	112
BVK-Dienstleistungsgesellschaft	113
Arbeitsicherheit	115
Impressionen von der Jahreshauptversammlung 2012 in Oldenburg	116
Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung	118

Öffentlichkeitsarbeit

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit	119
Ziele und Mittel der regionalen Öffentlichkeitsarbeit	120
Überregionale Öffentlichkeitsarbeit	121
Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“	123
Internet	123
Social Media	124
Der BVK in der Presse: Themen 2012	125

Nationale Kontakte

BDWi	126
AVV	129
DIHK / IHK	130
Ombudsmann / Beirat	131
BaFin	133
GDV-Gemeinschaftsausschuss	134
Austausch mit PKV	137
AVAD	138
BWV	139

Internationale Kontakte

BIPAR-JHV	142
Weltverband der Versicherungsvermittler WFII	144

Mitglieder

Mitgliederentwicklung	145
Mitgliederstruktur	146
Neue Mitgliedschaftsstrukturen	147

Kommissionen und Arbeitsgruppen

Ausgleichsanspruch	150
Aus- und Weiterbildung	152
Bausparen und Finanzdienstleistungen	154
Betriebswirtschaft	156
Makler und Mehrfachagenten	159
Öffentlich-rechtliche Versicherer	161
Personenversicherung	162
Schadenversicherung	163

Verbandsstrukturen

Anschriften, Geschichte, Aufgaben, Ziele	164
Präsidium	168
Geschäftsführung	170
Präsidialrat	172
Gemeinschaftsrat	174
Regionalverbände	176
Bezirksverbände	178
Kommissionen	185
Ehrungen / Geehrte	190

❖❖❖ VORWORT DES PRÄSIDENTEN

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

das Jahr 2012 begann mit diffusen Schatten. Nach dem über 5.000 Jahre alten Maya-Kalender sollte es das letzte unserer Zeitrechnung sein, nach Meinung einiger Volkswirte das letzte mit Griechenland im Euro-Währungsraum, nach Einschätzung der Rating-Agenturen das letzte mit einem soliden Euro. Vereinzelt

*Michael H. Heinz,
BVK-Präsident*



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

Unsere Aufgabe ist es nicht, das nächste Kaninchen aus dem Hut zu ziehen, sondern mit kühlem Kopf und Sachverstand eine Einordnung der aktuellen Situation und der von uns als realistisch eingeschätzten Trends für den Berufsstand der Vermittler in Deutschland vorzunehmen und Stellung zu beziehen.

Kaum ein anderer Berufsstand ist so stark von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abhängig wie die Vermittler von Lösungen der Risikoabsicherung und Altersvorsorge. Nur wenn die Menschen Sicherheit und Vorsorge durch Konsumverzicht finanzieren können, ist eine private Ergänzung der immer größer werdenden Lücken im Sozialversicherungssystem möglich. Auf den ersten Blick ist unsere Volkswirtschaft robust und im Vergleich zu anderen stabil und krisenfest. Viele Prognosen, die eine Ansteckungsgefahr durch die globale Wirtschafts- und europäische Schuldenkrise auch für die deutsche Wirtschaft in den Vordergrund gestellt haben, haben sich als deutlich zu pessimistisch herausgestellt.

Der Arbeitsmarkt meldet einen Beschäftigungsrekord nach dem anderen. Noch nie in der Geschichte der Bundesrepublik waren so viele Menschen erwerbstätig wie heute. Das ist erfreulich. Eines aber erfüllt uns mit großer Besorgnis: Die Bereitschaft zur Eigeninitiative insbesondere bei der Altersvorsorge ist nicht bei allen so ausgeprägt, wie es die Situation der staatlichen Fürsorge eigentlich verlangt. Wir geben unseren Kunden das Vertrauen in eine lebenslange Begleitung. Als berufsständische Vertretung steht uns eine parteipolitische Äußerung nicht zu, aber wir werden neben den konkreten Fragen unserer Berufsausübung die Parteien zur Bundestagswahl auch mit Fragen konfrontieren, die deren grundsätzliche Pläne und Einstellungen zur Sicherstellung der finanziellen Möglichkeiten unserer Kunden betreffen. Wenn wir diese Aufgabe nicht ausfüllen würden, wäre es um den Wohlstand Deutschlands schlecht bestellt. Ohne die Arbeit der Vermittler hätten Millionen von Baufinanzierungen nicht stattgefunden, wären hunderttausende von Finanzierungen im klein- und mittelständischen Bereich nicht durchgeführt worden und hätten letztlich Millionen nicht die Altersvorsorge, die sie heute zur wohlhabendsten Rentnergeneration aller Zeiten machen.

Wir können nur dringend davor warnen, an den Grundfesten des bewährten Modells der privaten Ergänzung eines schwächelnden Sozialversicherungssystems zu rütteln. Wer das Modell des vermittelnden Versicherungskaufmanns angreift, legt die Axt an den Sozialstaat und die Wohlfahrt der deutschen Bevölkerung!

Wir sind uns der enormen Herausforderungen bewusst, denen wir uns zu stellen haben. Es ist keine Übertreibung, sondern eine sich immer deutlicher abzeichnende

grundsätzliche Infragestellung unseres bewährten Geschäftsmodells: Die Fragen um Provisionsvergütung, Provisionsabgabe und Provisionsdeckelung, die aus rein ideologischen Gründen drohende einseitige Förderung der Honorarberatung bis hin zur Abschaffung der Provisionsvermittlung, die absehbaren Strukturbrüche in der Produktlandschaft, etwa bei der privaten Krankenversicherung, die Überalterung der Vermittlerschaft, die Auswirkungen des demografischen Wandels auf Kunden und Mitarbeitergewinnung und die bedeutsame und unausweichliche Aufgabe, einen deutlichen Imagewandel unseres Berufsstandes herbeizuführen.

Ob nun externe Faktoren wie Demografie-Effekte, europäische Regulierungen und populistische öffentliche Meinungsmache oder die von uns permanent angeprangerten Versäumnisse der Versicherungsgesellschaften hauptsächlich sind, ist für die Lösung der daraus für uns resultierenden berufsstandspolitischen Aufgaben nur begrenzt hilfreich.

Hilfreich ist nach unserer Erfahrung hingegen die intensive Vernetzung unseres Berufsverbandes. Hier haben wir einen Deckungsgrad erreicht, der uns unter anderem durch unsere Mitgliedschaft und aktive Arbeit in den Spitzengremien unserer Branche und den Aufsichtsbehörden Zugang zu allen relevanten Informationen und Gehör bei den Entscheidungsträgern verschafft. Gleiches gilt für den politischen Bereich in Brüssel und Berlin. Obwohl die politische Lobbyarbeit einen enormen Zeitaufwand und höchste Ansprüche an Kontinuität und persönliches Engagement stellt, ist sie unersetzlich. Die Rahmenbedingungen für unsere Berufsausübung werden auch mittelfristig besonders stark von politischen Entscheidungen auf nationaler, mehr noch auf internationaler Ebene geprägt. Unsere Eingaben und Stellungnahmen tragen durchaus Früchte: Die gesetzliche Neuregelung der Finanzanlagenvermittlung entspricht unseren Empfehlungen. Anders als die ursprünglichen Pläne vorsahen, müssen diejenigen, die die Finanzkrise maßgeblich mit verursacht haben, jetzt strengere Auflagen erfüllen als die Versicherungsvermittler. Politik ist kein Wunschkonzert, sondern das Bohren sehr dicker Bretter. Wir sind im Konzert der Lobbygruppen zwar nur eine, aber eine deutlich vernehmbare Stimme. Diese weiter auszubilden, bleibt eine zentrale Zukunftsaufgabe unserer Berufsstandspolitik.

Wir können unser Geschäftsmodell nicht ohne die Produktgeber der Versicherungswirtschaft verwirklichen. Genausowenig können diese ihr Geschäftsmodell ohne uns verwirklichen. Diese Symbiose wird auch weiterhin insgesamt nur marginal von alternativen Vertriebsformen beeinträchtigt. Ungeachtet des Internet- oder Bankenvertriebs wird auch in Zukunft das vertrauliche Gespräch des Kunden mit seinem persönlichen Vermittler die Grundform sein. Inzwischen ist

die Konsultation des BVK für Versicherungs-Vorstände in Vermittlerfragen eine Selbstverständlichkeit. Es zahlt sich aus, dass wir eine offene, transparente, fachlich fundierte und von gegenseitigem Respekt getragene Kommunikation pflegen, bei der auch Missstände angesprochen werden.

Mit den Leitanträgen bei der Jahreshauptversammlung in Oldenburg haben wir im Geschäftsjahr wichtige öffentlichkeitswirksame Zeichen für einen fairen Umgang mit dem bestehenden Provisionssystem und für das Leitbild des allen Vermittlern als identitätsstiftende Klammer dienenden „Ehrbaren Kaufmanns“ gesetzt. Unsere Initiative, die Anfang diesen Jahres mit dem Bekenntnis von 3.200 Versicherungsvermittlern zu den 10 Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns auf der Website www.ehrbarerkaufmann.de begann, ist inzwischen mit der Gründung des Vereins „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ in die bereits am Anfang geplante zweite Stufe getreten. Damit setzt der BVK einen deutlichen Kontrapunkt gegen die Anfeindungen des Berufsstandes und macht nachdrücklich auf die tragende und verantwortungsbewusste Rolle der Versicherungsvermittler aufmerksam. Die Initiative findet breite Zustimmung und Unterstützung in der Politik, bei Vermittlerverbänden und IHK'n, der Versicherungswirtschaft und vielen anderen gesellschaftlichen Gruppierungen, die den Ehrbaren Kaufmann für sich entdeckt, aber noch nicht wie der BVK konkret umgesetzt haben.

Wir sind es, die auf dieser Grundlage ein zukunftsfähiges Berufsbild entwickeln, nicht die Versicherungsunternehmen, der Gesetzgeber oder die Verbraucherschützer. Der neue Vermittler handelt als Ehrbarer Kaufmann selbstbestimmt in unternehmerischer Freiheit. Er nimmt seine gesellschaftspolitisch wichtige Aufgabe mit hoher fachlicher, persönlicher und moralischer Kompetenz wahr. Er ist ein selbstbewusster, anerkannter und auf sein Handeln stolzer Vertreter seiner Zunft.

Dazu werden wir mit Entschlossenheit und Geschlossenheit die Weichen stellen, mit Überzeugung und aller Macht!

Siegen, im April 2013



Michael H. Heinz



VORWORT DES HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERS

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

nach meinem ersten Jahr als Hauptgeschäftsführer ist es mir eine besondere Freude, Ihnen diesen Geschäftsbericht vorzulegen, der sich zuvorderst an alle Delegierte des Verbandes zur Jahreshauptversammlung im Mai in Friedrichshafen wendet und über die Aktivitäten des Verbandes im Geschäftsjahr 2012 berichtet.

*Rechtsanwalt
Dr. Wolfgang Eichele,
BVK-Hauptgeschäftsführer*



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

Im Vordergrund der politischen Anstrengungen des Verbandes standen im Jahr 2012 die vielen Gespräche und Verhandlungen auf nationaler aber auch europäischer Ebene. Auf nationaler Ebene fanden zahlreiche Politikergespräche in Ber-

lin mit allen demokratischen Parteien, u. a. zu den Themen Honorarberatung, Provisionsabgabeverbot und Offenlegung der Provisionen, statt. Grundlage waren die zwölf Stellungnahmen und Positionspapiere des BVK. Unsere Ansprechpartner auf exekutiver Ebene waren das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV), das Bundesministerium der Justiz (BMJ), das Bundesministerium der Finanzen (BMF), das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) sowie das Bundesministerium für Gesundheit (BMG). Auf legislativer Ebene verhandelten Präsidium und Geschäftsführung mit den Mitgliedern des Bundestages aus dem Finanzausschuss, Wirtschaftsausschuss, Verbraucherausschuss sowie den zuständigen Abgeordneten aus den Führungsgremien der Parteien. Wichtige Synergien konnten dabei mit unserem Dachverband, dem Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi), hergestellt werden. In nicht weniger als 80 Politikergesprächen und 40 Ministeriumsgesprächen wurden die Positionen des BVK transportiert.

Auf europäischer Ebene war zum einen das seit vielen Jahren anhängige Thema der Revision der Versicherungsvermittlerrichtlinie „IMD II“ virulent, wobei im Juli 2012 der lang erwartete Kommissionsentwurf vorgelegt wurde. Hierüber konnte der BVK mit dem zuständigen Berichterstatter der EVP-Fraktion im Europäischen Parlament in der Geschäftsführung des BVK in Bonn sprechen und die Positionen des BVK dem Europaabgeordneten erläutern. Weiterhin stand die Revision der Finanzmarktrichtlinie „MiFID II“ auf der Agenda; auch hier hat sich der BVK in die Verhandlungen eingebracht. Nicht zuletzt durch die monatlich stattfindenden Direktorengespräche in Brüssel beim europäischen Dachverband BIPAR konnten unsere Positionen zugunsten der deutschen Versicherungsvermittler nachhaltig vertreten werden. Es ist zu erwarten, dass am Ende der Verhandlungen zur IMD II ein Kompromiss gefunden wird. Das Kompromissergebnis wird der parteipolitischen Zusammensetzung des Europäischen Parlaments geschuldet sein.

Weitere berufspolitische Themen wie das Finanzanlagengesetz und die dazugehörige Verordnung, das Verkehrsteueränderungsgesetz, Altersvorsorge und deren Verbesserung für Selbständige, Ausgleichsanspruch bei Eigenkündigung sowie die Thematik des „Pfleger-Bahr“ beschäftigten den BVK im Berichtszeitraum.

Die Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) fand unter dem Dach des Gemeinsamen Hauses auf hohem Niveau und in ausgezeichneter kollegialer Atmosphäre statt.

Ein Großprojekt des BVK war im Berichtszeitraum die Initiative „Ehrbarer Kaufmann“. Innerhalb eines Jahres wurden die geplanten zwei Stufen zur Realisierung der Initiative umgesetzt. Zur Bezirksverbandsvorsitzendentagung in Oldenburg im Januar wurde die Internet-Plattform www.ehrbarerkaufmann.de initiiert, die nach kurzer Zeit über 3.000 Mitglieder erfasste. Auf dieser virtuellen ersten Stufe bekannten sich die Mitglieder zu den Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns. Das virtuelle Forum wurde in einer zweiten Stufe in der Realität verwirklicht: Zur DKM in Dortmund konnte BVK-Präsident Michael H. Heinz die Gründung des Vereins „Ehrbare Versicherungskaufleute“ (VEVK) mit Sitz in Hamburg verkünden. Das neue Präsidium des VEVK mit den Herren Theilmeier als Präsident, Stein, Pietsch und Weinhold als Vizepräsidenten traf sich nach Vereinsgründung im Dezember und konnte bereits erste Mitglieder verzeichnen. Der VEVK arbeitet eng mit der Handelskammer Hamburg zusammen, die die Schiedsgerichtsbarkeit über Vereinsausschlüsse bei Verstößen gegen die Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns wahrnimmt. Die BVK-Initiative „Ehrbarer Kaufmann“ erhielt auch politisch Rückenwind, so konnte BVK-Präsident Michael H. Heinz das Projekt beim CDU-/CSU-Parlamentskreis Mittelstand vorstellen. Besonders erfreulich ist, dass in dem auf dem CDU-Parteitag in Hannover verabschiedeten Leitantrag der Partei der Ehrbare Kaufmann ausdrücklich erwähnt ist.

Ein weiteres wichtiges Projekt im Geschäftsjahr war die Etablierung der sog. „social media“ des BVK. Sukzessive wurden die facebook-Seiten und der BVK-Blog aufgebaut. Die „social media“ des BVK sollen als Meinungsforum für die Mitglieder und als schnelle Nachrichtenverbreitung des BVK an seine Mitglieder weiter genutzt werden.

Ein großer Strauß an Themen wurde im vergangenen Geschäftsjahr durch das Präsidium, die Geschäftsführung, die BVK-Kommissionen sowie Arbeitsgruppen bearbeitet. Zahlreiche Veranstaltungen mit den Vertretervereinigungen, Maklern und Unternehmensvertretern sowie die große Präsenz des Ehren- und Hauptamtes innerhalb und außerhalb des Verbandes setzten deutliche Wegmarken des BVK. Regelmäßige Klausurtagungen des Präsidiums rundeten das ereignisreiche Jahr 2012 ab.

Wir hoffen, dass der vorliegende Geschäftsbericht Ihnen einen Einblick in die vielschichtige Arbeit des BVK gibt und dem Interessierten zitierfähige Nachweise für die Positionierungen des größten deutschen Vermittlerverbandes bietet.

Für das Jahr 2013, in dem der Wähler entscheidende Weichen für die Versicherungsbranche stellen wird, sind wir gut aufgestellt. Packen wir es an!

Mit freundlichen Grüßen

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

Dr. Wolfgang Eichele

❖ EIN WORT ÜBER UNS

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) mit Sitz in Bonn, Berlin und Hamburg ist der weitaus mitgliederstärkste Interessenverband der Versicherungs- und Bausparvermittler in Deutschland. Ihm gehören etwa 10.000 Vollmitglieder an, und er spricht über die 56 Vertretervereinigungen, die außerordentliche Mitglieder des BVK sind, für mehr als weitere 40.000 Versicherungsvertreter. Der BVK ist mit ca. 1.200 Maklern zugleich auch der größte deutsche Versicherungsmaklerverband. Der BVK ist darüber hinaus die einzige berufsständische Interessenvertretung für Bausparkaufleute.

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



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

Der BVK vertritt die berufsständischen Anliegen der deutschen Versicherungsvermittler und Bausparvermittler gegenüber den politischen Entscheidungsträgern in Brüssel und Berlin sowie den Versicherungsunternehmen und der Wissenschaft. Er tritt für die rechtlichen Rahmenbedingungen ein, in denen die Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler sowie die Bausparvermittler in Selbständigkeit und Eigenverantwortung ihren Beruf gestalten können und sie ganz wesentlichen Anteil daran haben, dass mit rund 458 Millionen Versicherungsverträgen die privaten und öffentlichen Haushalte und die Unternehmen einen umfassenden Risikoschutz erhalten und der Einzelne ausreichend für sein

Alter vorsorgt. Kurzum: Wir treten dafür ein, dass der Berufsstand auch in Zukunft seine wichtige sozialpolitische Verantwortung wahrnehmen kann.

Anlässlich der Jahreshauptversammlung in Oldenburg wurde Thomas Billerbeck aus dem Präsidium verabschiedet und Andreas Vollmer als neuer Vizepräsident begrüßt. Damit besteht das Präsidium aktuell aus Michael H. Heinz (Präsident) sowie Gerald Archangeli, Andreas Vollmer und Ulrich Zander (Vizepräsidenten).



WIRTSCHAFTLICHE LAGE DER UNTERNEHMEN

Die Versicherungswirtschaft hat sich auch in den Jahren nach der schwersten Finanz- und Wirtschaftskrise als stabil erwiesen. Das Beitragsaufkommen ist nach vorläufigen Schätzungen (GDV-Jahrbuch 2012) auf 180,7 Milliarden Euro gestiegen. Das ist eine Beitragszunahme von etwa 1,5 %. Diese Zunahme ist vor allem auf ein gestiegenes Beitragsaufkommen in der Krankenversicherung sowie der Schaden- und Unfallversicherung zurückzuführen. Die Anzahl der Versicherungsverträge insgesamt stieg auf 457 Millionen an.

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

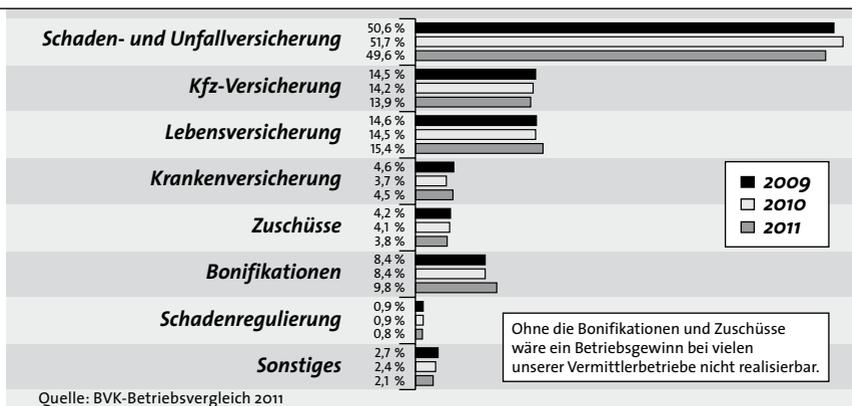


Diese Erhöhung des Gesamtprämienaufkommens korrespondiert mit dem vergleichbaren Wert der Prämieinnahmenentwicklung, die im jährlichen BVK-Betriebsvergleich abgefragt wird. Die Mitgliedsunternehmen konnten ebenfalls eine positive Prämieinnahmenentwicklung erreichen, die mit 2,2 % sogar noch über dem Ergebnis der Gesamtversicherungswirtschaft liegt.

Ohnehin erweist sich die Vermittlerbranche insgesamt seit Jahren als wirtschaftlich robust. Dieser Trend hat sich in diesem Jahr auch wieder deutlich gezeigt.

Die durchschnittlichen Gesamteinnahmen der Vermittlerbetriebe sind gestiegen, bei leicht rückläufigen betriebswirtschaftlichen Gesamtkosten. Diese positive Entwicklung der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen führt somit insgesamt zu einem gestiegenen betriebswirtschaftlichen Ergebnis.

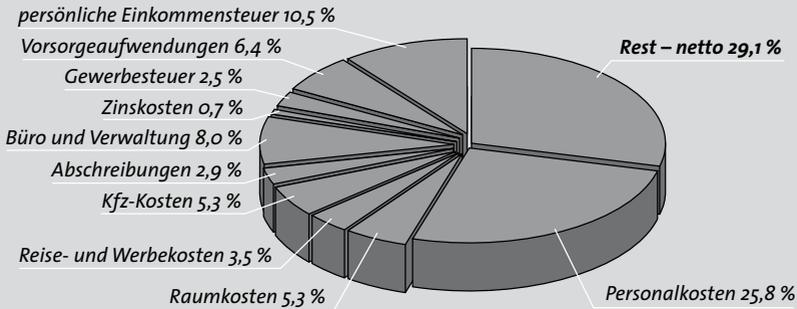
Einnahmenverteilung – Einnahmen in Prozent der Gesamteinnahmen



Unsere Mitgliedsunternehmen sind im Durchschnitt stark sachlastig. Ein Blick auf die Herkunft der Gesamteinnahmen nach Sparten zeigt, dass etwa 50 % der Provisions- und Courtageeinnahmen aus der Vermittlung von Schaden- und Unfallversicherungen resultiert. Die Vermittlung von Lebensversicherungen trägt zu den Einnahmen des Vermittlers nur zu 15,4 % bei. Der Anteil an den Krankenversicherungen hat sich nach einem leichten Rückgang im Vorjahr wieder auf den Anteil von 4,5 % an den Gesamteinnahmen stabilisiert, der bereits seit Jahren keinen großen Schwankungen unterworfen ist.

Bonifikationen und Zuschüsse haben weiterhin einen hohen Anteil an den Gesamteinnahmen. Zu bemerken ist, dass eher die großen und größeren Betriebe, also diejenigen, die Gesamteinnahmen von 200.000 Euro und mehr haben, von Bonifikationen überdurchschnittlich profitieren. Zusammen mit den Einnahmen aus Zuschüssen und Garantien machen diese unsicheren und produktionsabhängigen Einnahmen im Durchschnitt einen Anteil von 13,6 % aus. Das Verhältnis von verlässlichen Provisionen zu produktionsunabhängigen Vergütungen hat sich damit noch verschlechtert.

Unsere Kritik an der Höhe dieser Einnahmen liegt darin, dass es sich um Zahlungen handelt, die in aller Regel aufgrund von einseitigen Willenserklärungen des Versicherers geleistet werden, damit auch einseitig abänderbar oder sehr kurzfristig widerrufbar sind.

Was bleibt dem Vermittler nach Abzug seiner Kosten übrig?

Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2011

Wenn diese eingeplanten Einnahmen nicht realisiert werden können, ist das in vielen Fällen existenzbedrohend.

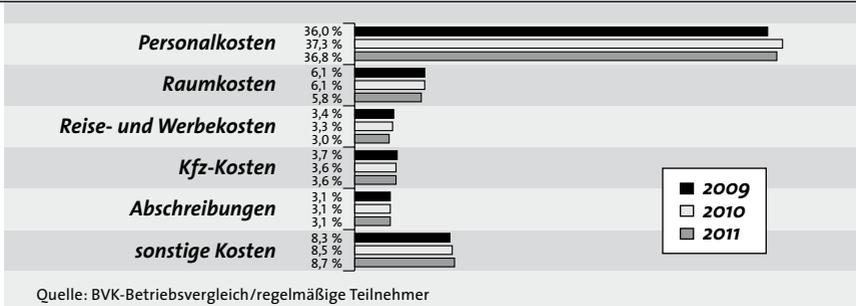
Kostensituation

Insgesamt ist es den Mitgliedsunternehmen gelungen, ihre Betriebe weiterhin kostenbewusst zu führen. Nach einem stärkeren Anstieg der Kosten in der Folge der Umsetzung der Vermittlerrichtlinie durch gestiegene Verwaltungsanforderungen dürfte die in den Folgejahren gewonnene Anpassung an die veränderte Situation für die gesunkenen Kosten verantwortlich sein. Naturgemäß verläuft die Anpassung der Kosten zeitverzögert, sie scheint sich aber stabilisiert zu haben.

Die Kosten sind im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunken.

Diese Senkung der Betriebsausgaben (ohne Gewerbesteuer) von 62,0% auf 60,9% der Gesamteinnahmen resultiert weitgehend aus einer Verringerung der Personalkosten über alle Größenklassen.

Diese liegen bei 36,8% der Gesamteinnahmen. Raumkosten (5,8%) sowie die Reise- und Werbekosten (3,0%) zeigten ebenfalls eine leichte Tendenz nach unten, während Zinskosten, Kosten der betrieblich genutzten Fahrzeuge und die Abschreibungen auf dem Vorjahresniveau verblieben sind.

Kostenseite – kurz beleuchtet (Betriebsausgaben in % der Gesamteinnahmen)

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

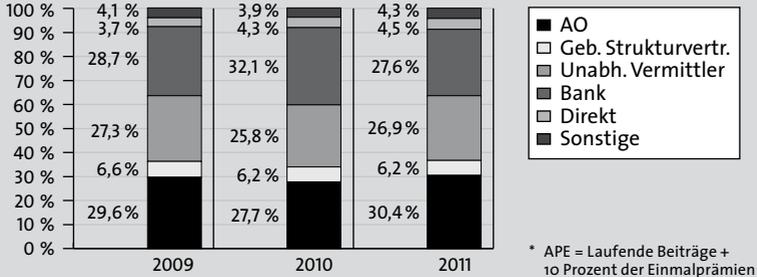
**VERÄNDERUNGEN DER VERTRIEBSANTEILE***Ausschließlichkeit dominiert den Vertrieb von Lebensversicherungen*

Nach dem aktuellen Vertriebswege-Survey der weltweit führenden Unternehmensberatung Towers Watson ist der Anteil der Ausschließlichkeitsorganisationen am Vertrieb von Lebensversicherungen stark gewachsen und liegt nun bei 30,4 %. Diese Verschiebung ging deutlich zu Lasten des Bankenvertriebs, der Vertriebsanteile an die Ausschließlichkeit und die unabhängigen Vermittler abgeben musste. Die Ausschließlichkeitsorganisation zeigt dabei in fast allen Produktkategorien ein überdurchschnittliches Wachstum.

Die unabhängigen Vermittler steigerten ihren Marktanteil nur um einen Prozentpunkt, was Towers Watson auf einen Verdrängungswettbewerb innerhalb dieser Gruppe zurückführt.

Veränderungen der Vertriebsanteile

Vertriebswegeanteile Leben 2011 (APE* Leben gesamt Vorjahresvergleich)

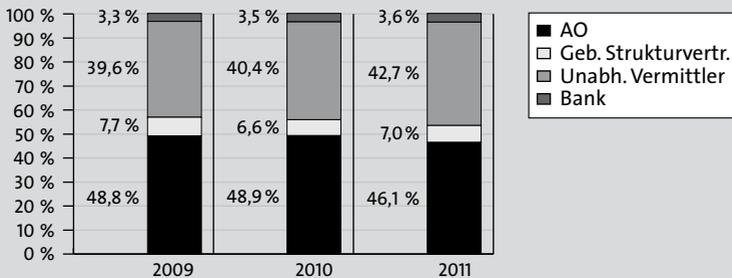


Die gebundenen Strukturvertriebe konnten ihren Anteil bei etwa 6,2% halten, der Direktvertrieb über Telefon, Mailaktionen und das Internet hat leicht hinzugewonnen.

Ausschließlichkeit und Makler sind führend beim Vertrieb von Krankenversicherungen

Die unabhängigen Vermittler konnten ihre Position bei der Vermittlung von Krankenversicherungen weiter ausbauen. Ihr Anteil liegt bei 42,7%. Führender Absatzkanal ist jedoch weiterhin die Ausschließlichkeit mit 46,1%, und das bei

Vertriebswegeanteile Krankenvollversicherungen (Vergleich 2009 – 2011)



den Krankenvoll- als auch Zusatzversicherungen. Die übrigen Vertriebswege, gebundener Strukturvertrieb, Banken und Direktvertrieb, spielen beim Verkauf von Vollversicherungen keine nennenswerte Rolle.

Im Bereich der Zusatzversicherungen konnte sich der Direktvertrieb immerhin noch auf 9,8% halten, da einige einfache Zusatzversicherungsprodukte sehr unkompliziert über das Internet vertrieben werden können.



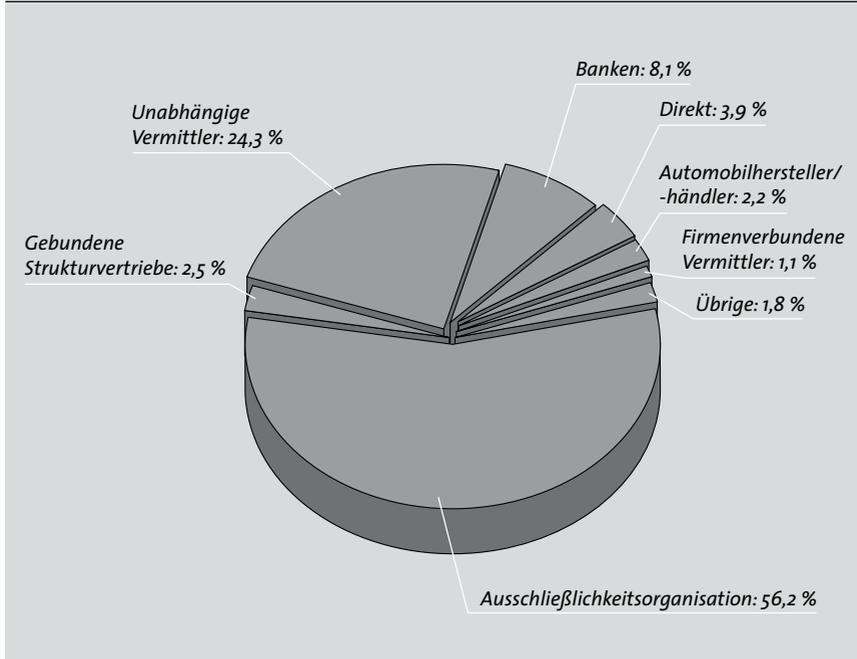
*Ingrid Büch und
Ariane Kay (v.l.),
zuständig in der
Geschäftsführung
für Betriebswirtschaft*

Ausschließlichkeitsorganisationen auch im Schaden- und Unfallbereich der dominierende Vertriebskanal

Mit 56% der vermittelten Prämien ist der Ausschließlichkeitsvertrieb nach wie vor der stärkste Absatzkanal für Schaden- und Unfallversicherungen. Es ist allerdings festzustellen, dass hier ein sehr langsamer, aber stetiger Trend nach unten zu verzeichnen ist. Der Direktvertrieb hat in diesem Bereich insgesamt stark zugenommen. Die unabhängigen Vermittler und Banken sind mit ihren Anteilen weitgehend unverändert. Makler rangieren bei guten 24%, Banken liegen bei etwa 8%.

Insbesondere im Kfz-Bereich haben sich die Internetportale weiter am Markt etabliert. Diesem Vertriebsweg wird das größte Wachstumspotenzial für die kommenden Jahre vorausgesagt.

Vertriebswegeanteile – Gesamtmarkt 2011





KONTAKTE ZUR EUROPÄISCHEN KOMMISSION UND ZUM EUROPAPARLAMENT

Der BVK hatte auch 2012 wieder mehrfach Gelegenheit, Gespräche mit dem in der Europäischen Kommission für Versicherungen und Versicherungsvermittler zuständigen Referatsleiter Prof. Dr. Karel van Hulle zu führen und mit Abgeordneten des Europäischen Parlamentes zu sprechen. Dabei wurde insbesondere die BVK-Position zum Entwurf der IMD II diskutiert. Gesprächspartner waren dabei u. a. am 1. 10. 2012 Dr. Werner Langen, Mitglied des Europäischen Parlamentes und Berichterstatter im Verfahren zur zukünftigen



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

Novellierung der Europäischen Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD II). Themen waren insbesondere die Offenlegung der Vermittlerprovisionen und die Ausweitung des Anwendungsbereiches der geplanten Richtlinie, so wie sie im derzeitigen Entwurf vorliegt. Der BVK war hierbei durch seinen Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele und Geschäftsführerin Anja C. Kahl-scheuer vertreten.

Auch führte der BVK eine Mailaktion durch, die von vielen Mitgliedern angenommen wurde. Hierbei wandten sich die Mitglieder, informiert durch die vom BVK verfassten Stellungnahmen, mit einem Anschreiben an den zuständigen Referatsleiter Prof. Dr. Karel van Hulle und stellten ihre Wünsche und Nöte in Bezug auf die geplante IMD II dar.

Neufassung der EU-Vermittlerrichtlinie (IMD II)

Des Weiteren konnten Gespräche mit Bundestagsabgeordneten in Berlin geführt werden, um auch dort die Positionen des BVK hinsichtlich der IMD II zu erläutern und für die Belange der Versicherungsvermittler zu sensibilisieren. So führten BVK-Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele und BVK-Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer Gespräche mit dem FDP-Bundestagsabgeordneten Hans-Michael Goldmann sowie mit dem FDP-Bundestagsabgeordneten und Mitglied des Finanzausschusses Frank Schäffler. Sowohl bei diesen Gesprächen als auch bei einem weiteren Termin mit Franz-Josef Holzenkamp und Mechthild Heil, Mitglieder der CDU/CSU-Fraktion, konnten die Positionen des BVK zur Revision der EU-Vermittlerrichtlinie diskutiert werden.

*Die BVK-Delegation:
Ulrich Zander,
Anja C. Kahlscheuer,
Volker Fink und
Dr. Wolfgang Eichele (v.l.)*



❖ NEUFASSUNG DER EU-VERMITTLERRICHTLINIE (IMD II)

Auch im Berichtsjahr waren die wichtigsten Themen zum einen die Überarbeitung der Versicherungsvermittlerrichtlinie (Insurance Mediation Directive – IMD II), die nunmehr endlich als überarbeiteter Entwurf am 3. 7. 2012 veröffentlicht wurde, sowie zum anderen die Richtlinie für Märkte der Finanzinstrumente (MiFID) und eine neue Richtlinie zur Regulierung der fondsgebundenen Lebensversicherung (PRIIPS-Produkte).

Der BVK begrüßt es, dass in dem derzeitigen Entwurf zur IMD II ein Verbot von Provisionen für Versicherungsvermittler im Versicherungsbereich nicht vorgesehen ist. Der BVK hatte in der Vergangenheit immer wieder gefordert, bestehende

und bewährte Provisionssysteme der Versicherungsvermittler in Deutschland beizubehalten, und begrüßte, dass die Kommission diesen Empfehlungen nunmehr gefolgt ist.

Kritisch sieht der BVK jedoch die vorgeschlagene Offenlegung des genauen Betrages der Vergütung. Für den Kunden ist entscheidend, welche Leistung er für welchen Preis bekommt. Dafür muss er die Gesamtkosten kennen und nicht die Höhe der Provision, zumal eine einzelvertragliche Zuordnung der Vergütung oft nicht möglich ist. Der BVK hält es daher für besser, wie bei den Produkten der Lebensversicherung, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Unfallversicherung, die in den Vertrag einkalkulierten Vertriebs- und Abschlusskosten als Kostenquote anzugeben, so wie es derzeit in der Informationspflichtenverordnung zum Versicherungsvertragsgesetz seit dem 18. 12. 2007 für Versicherer in Deutschland vorgesehen ist.

Die Anlageprodukte für Kleinanleger (sog. PRIIPS-Produkte) werden derzeit in Artikel 22 ff. des Entwurfes der IMD II geregelt. Der BVK begrüßt es, dass diese Produkte, die eher den Versicherungsprodukten zuzuordnen sind als den Wertpapierprodukten, auch in die Richtlinie für Versicherung aufgenommen werden. Eine andere Regelung dieser Produkte in der MiFID hätte dazu geführt, dass das Prinzip der IMD, eine berufszugangs- und berufsausübungsrechtliche Bestimmung zu sein, unterlaufen wird. Der BVK bedauert es jedoch, dass die Frage der unabhängigen Beratung an die Form der Verprovisionierung geknüpft ist. Nur derjenige Vermittler, der zukünftig keinerlei finanzielle Zuwendungen durch das Unternehmen erhält, soll sich unabhängig nennen dürfen. Diese Verknüpfung lehnt der BVK nach wie vor ab.

BVK-Positionen zum Entwurf der überarbeiteten EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung 2002/92 EG des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 9. 2. 2002 in der Fassung vom 3. 7. 2012

Der BVK hat mit seinem Positionspapier in der Fassung vom 9. 7. 2012 zum Entwurf der Europäischen Kommission vom 3. 7. 2012 Stellung bezogen. Auch in der Bonner Erklärung 2012 anlässlich des Spitzentreffens wurden diese Positionen einbezogen und waren Gegenstand der gemeinsamen Erklärung.



Positionspapier

Zum Entwurf der überarbeiteten EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung 2002/92 EG des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 9. 12. 2002 (KOM [2012] 360 Final vom 3. 7. 2012)

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute vertritt die Interessen von mehr als 40.000 Versicherungs- und Bausparkassenvertretern. Hierzu zählen Vermittler aller Vertriebswege – Einfirmenvertreter, Mehrfachagenten und auch Versicherungsmakler.

1. Vorbemerkung

Die Generaldirektion Binnenmarkt und Dienstleistungen der Europäischen Kommission hat den Vorschlag für eine neue Versicherungsvermittler-Richtlinie (Insurance Mediation Directive, IMD II) vorgelegt.

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) nimmt zu dem nunmehr vorliegenden Entwurf wie folgt Stellung:

Grundsätzlich begrüßt der BVK das Ziel der Richtlinie, die Transparenz von Versicherungsprodukten zu verbessern und den Verbraucherschutz zu stärken.

Dabei befürworten wir insbesondere die Entscheidung der Kommission, die zukünftige IMD II weiterhin als „Minimalharmonisierung“ auszugestalten und damit den einzelnen Mitgliedstaaten Raum für eigenständige Regelungen zu belassen.

Dies hatte der BVK im Vorfeld immer wieder vorgetragen und damit die Überlegungen zur Einführung des Lamfalussy-Verfahrens abgelehnt, welches ein beschleunigtes EU-Gesetzgebungsverfahren zur Folge gehabt hätte, was nunmehr nur für die Regelungen hinsichtlich des Vertriebes von Versicherungsanlagen gilt (vgl. S. 78 Fußnote 25 des Vorschlages für die Richtlinie 2012/0175 (COD), deutsche Fassung).

- Gegen eine Vollharmonisierung im Wege des Lamfalussy-Verfahrens spricht, dass
- durch die Übertragung von Zuständigkeiten auf Fach- und Expertenausschüsse im Rahmen des Komitologieverfahrens die demokratische Kontrolle und Normsetzungskompetenz der EU-Organe beschnitten worden wären,
 - die Exekutive durch EIOPA rechtsstaatlichen Bedenken begegnet, insbesondere vor dem Hintergrund, dass der jetzige Entwurf der IMD II die Möglichkeit sogenannter „delegated acts“ für EIOPA (im Rahmen der Artikel 8, 17, 23, 24, und 25 des Entwurfes der IMD II) vorsieht. Diese Möglichkeit ist nach Ansicht des BVK jedoch bei Weitem zu unbestimmt, um als ausreichende Ermächtigungsgrundlage für den Erlass von unmittelbar bindenden Rechtsakten zu dienen,
 - die bewährten Strukturen der unterschiedlichen nationalen Vertriebssysteme nicht mehr berücksichtigt würden.

Dies war und ist gerade vor dem Hintergrund, dass der deutsche Markt ein starker agentengeprägter Markt ist, von entscheidender Bedeutung.

Dennoch gibt der nunmehr vorliegende Entwurf Anlass zu folgender Kritik:

2. Anwendungsbereich

Nach Art. 1 soll der Anwendungsbereich der Richtlinie dahingehend erweitert werden, auch Versicherungsunternehmen generell mit einzubeziehen. Leider wird dieser Gedanke eines „fair-level-playing-field“ im weiteren Text nicht durchgängig aufrechterhalten.

Insbesondere bedauern wir es, dass die jetzige IMD II keine tätigkeitsbezogene Richtlinie ist, sondern, von der Definition des Vermittlerberufes ausgehend, den Anwendungsbereich definiert.

a. Angestellte im Versicherungsvertrieb

Wenn auch die wesentlichen Richtlinien zur Registrierung (in Art. 3 ff.) beibehalten werden, so müssen die Versicherungsunternehmen und deren Angestellte weiterhin nicht registriert werden.

Hierzu muss gesagt werden, dass sich der BVK bereits im Vorfeld mehrfach dafür ausgesprochen hatte, eine Gleichbehandlung aller Akteure, die Versicherungsprodukte vertreiben, zu gewährleisten. Eine besondere Regelung für diejenigen Vermittler, die entweder produktakzessorische Produkte vermitteln oder nur im geringen Umfang oder nebenberuflich vermitteln, hatten wir stets abgelehnt.

Diese Ausnahmen bleiben leider weiterhin auch in der neuen Richtlinie bestehen.

b. Vermittlung „im geringen Umfang“

So hat sich die Ausnahme für diejenigen, die eine „Vermittlung im geringen Umfang“ betreiben, gemäß Art. 1 nicht wesentlich verändert.

Zu den registrierten Vermittlern ist gemäß Art. 4 der self-declared agent (sog. selbst deklarierte Vermittler) hinzugetreten, wobei ein Vorteil dieser neuen Gruppe nicht gesehen werden kann.

Auch kann dies vor dem Hintergrund, ein „fair-level-playing-field“ zu erreichen, nicht begrüßt werden.

Nach Auffassung des BVK sollte der Anwendungsbereich auf all diejenigen ausgedehnt werden, die am „point of sale“ oder am „point of advice“ Versicherungsprodukte vermitteln, auch dann, wenn der Vermittler als Angestellter eines Versicherungsunternehmens tätig wird und erst recht dann, wenn die Vermittlung nicht Hauptberuf des Vermittlers ist.

Es hat sich gezeigt, dass gerade im Bankenbereich die Beratungsqualität bei Versicherungsprodukten nicht dadurch gewährleistet werden kann, dass in größeren Niederlassungen nur ein Mitarbeiter oder sogar gar keiner die Anforderungen der ursprünglichen IMD erfüllt.

Die Anwendung der Richtlinie auch auf angestellte Vermittler eines Versicherungsunternehmens ist aus unserer Sicht schon deshalb erforderlich, weil es Versicherungsunternehmen gibt, die landesweit in Eigenniederlassungen ausschließlich Angestellte beschäftigen, die als Versicherungsvermittler in gleicher Weise wie selbständig tätige Vermittler arbeiten und tätig werden. Auch für diese müssen die gleichen Informations-, Beratungs- und Qualifikationsanforderungen gelten.

c. Internetvertrieb

Umso mehr befürworten wir die Erweiterung des Anwendungsbereiches auf den Internetvertrieb gemäß Artikel 2, Abs. 6 IMD II.

Der zunehmende Absatz von Versicherungsprodukten über das Internet, und zwar sowohl durch Versicherungsunternehmen selbst als auch durch vermittelnde Unternehmen anderer Sparten, muss dazu führen, auch diese aus Gründen des Verbraucherschutzes in die Verpflichtungen der IMD einzubeziehen. Gerade die bestehenden Informations- und Beratungspflichten müssen auch für diesen Vertriebsweg gelten, wie es der BVK in seinen Stellungnahmen stets gefordert hat.

d. Neue Definition des „tied insurance intermediary“

Soweit der Entwurf eine erweiterte Definition des „tied insurance intermediary“ vorsieht, erkennt der BVK keinen Vorteil in dieser Erweiterung. Vielmehr führt die-

se zur Verwirrung, welche Aktivitäten hierunter zukünftig fallen sollen. Der BVK plädiert daher dafür, die ursprüngliche Fassung der Definition, so wie sie in der IMD I enthalten ist, beizubehalten oder diese Definition in Gänze zu streichen, da sie ohne wirklichen praktischen Bezug ist.

3. Registrierung

Die Bestimmungen zur Registrierung gemäß Artikel 3 zeigen im Wesentlichen keine Erneuerungen.

Der Anregung des BVK, dass aus dem Registerantrag zukünftig entnommen werden sollte, aufgrund welcher Qualifikation und für welche Produkte der Vermittler eingetragen wurde, ist die Europäische Kommission leider nicht gefolgt.

Gemäß Art. 3 Abs. 1 ist nunmehr für die gebundenen Vermittler vorgesehen, dass diese über die Versicherungsunternehmen, Assoziationen von Versicherungsunternehmen oder durch einen Vermittler selbst registriert werden können.

Dies lehnt der BVK aus grundsätzlichen Erwägungen ab. Die Möglichkeit der Registrierung durch ein Versicherungsunternehmen bzw. durch einen Vermittler selbst fördert die Abhängigkeit des gebundenen Vermittlers gegenüber seinem Unternehmen bzw. vorgesetzten Vermittlern.

Insbesondere für den Fall, dass der Vermittler sein Versicherungsunternehmen wechselt, kann dieser Umstand für den Vermittler zu einem Berufsverbot wegen mangelnder Registrierung führen, wenn das Unternehmen, welches den Vermittler beim Register angemeldet hat, die Streichung beantragt, bevor der Vermittler selber einen neuen Agenturvertrag unterzeichnet hat.

4. Offenlegung von Provision und Transparenz

Die Europäische Kommission traf gegenüber dem Europäischen Parlament, dem Europäischen Rat und dem Europäischen Sozialausschuss sowie dem Ausschuss der Regionen in einem Abschlussbericht über die Untersuchung der Unternehmensversicherung (Sektorenuntersuchung) u. a. die Feststellung, dass *„Interessenkonflikte und mangelnde Offenlegung der von Vermittlern erhaltenen Vergütung Probleme für das Funktionieren des Marktes aufwerfen und in bestimmten Fällen zu einer Beeinträchtigung des Wettbewerbes sowie zu höheren Preisen führen können.“*

Aufgrund dieser Feststellungen beabsichtigt die Kommission, mit dem vorliegenden Entwurf der IMD II die Offenlegung der Provisionen und Courtagen auf Kundenwunsch festzuschreiben, wobei der Vermittler den Kunden auf dieses Informationsrecht hinweisen müsse. Damit folgt die Kommission Entwicklungen in anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Kommission, in denen eine Offenlegung der Provisionen und Courtagen bereits festgeschrieben ist.

Der BVK trat in der Vergangenheit immer wieder für eine Kostentransparenz bei Versicherungsverträgen ein, die es dem Kunden ermöglicht, zu erkennen, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt bzw. Abschlusskosten abgedeckt sind. Mit dieser Information könne der Kunde auch einen Vergleich zu anderen Anbietern ziehen.

Mit der VVG-Informationspflichtenverordnung vom 18.12.2007 (VVG-Info-Verordnung) wurden die Versicherer in Deutschland verpflichtet, bei Lebensversicherungen, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Unfallversicherung die in der Prämie einkalkulierten Abschlusskosten in einer Summe und in Euro und Cent auszuweisen.

Der BVK hält diese durch die deutsche VVG-Informationspflichtenverordnung festgeschriebene Verpflichtung zur Offenlegung der Abschlusskosten für verbraucherfreundlicher und hat deshalb eine weitere Offenlegung von Provisionen und Courtagen in der Vergangenheit abgelehnt.

Hier verweisen wir auf unsere ausführliche Stellungnahme vom 20.07.2010, die als Anlage beigefügt wird.

Aus diesem Grunde bedauern wir die derzeitige Regelung gemäß Art. 17 der IMD II.

5. Anlageprodukte für Kleinanleger (PRIIPS-Produkte)

Die Anlageprodukte für Kleinanleger werden zukünftig in den Artikeln 22 ff. im Rahmen der IMD II geregelt werden.

Grundsätzlich begrüßt der BVK es, dass diese Produkte, die eher den Versicherungsprodukten zuzuordnen sind als den Wertpapierprodukten, auch in der Richtlinie für Versicherungen aufgenommen wurden.

Eine anderweitige Regelung dieser Produkte in der MIFID (Directive on markets in financial instruments – Finanzmarktrichtlinie) hätte dazu geführt, dass das Prinzip der IMD, berufs zugangs- und berufsausübungsrechtliche Bestimmungen in einer Richtlinie zu regeln, unterlaufen wird.

Bei fondsgebundenen Lebensversicherungen handelt es sich nach deutschem Recht um ein Versicherungsprodukt, dessen Vermittlung durch Versicherungsvermittler erfolgt, sodass die Aufsicht über diese Tätigkeit der Vermittlung den IHK'n obliegt.

Im Übrigen hätte eine Unterwerfung unter die Wertpapieraufsicht zu einem erheblichen bürokratischen Aufwand geführt, der gerade die überwiegend kleineren und mittelständischen Vermittler-Unternehmer mit einem nicht vertretbaren Mehraufwand belastet und damit letztendlich dem Wettbewerb geschadet hätte.



*Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer,
BVK-Geschäftsführerin*

Der BVK bedauert es jedoch, dass in Art. 24 Abs. 5 die Frage der unabhängigen Beratung an die Form der Verprovisionierung geknüpft wird. Nur derjenige Vermittler, der zukünftig keinerlei finanzielle Zuwendungen durch das Unternehmen erhält, soll sich unabhängig nennen dürfen.

Diese Verknüpfung lehnen wir ausdrücklich ab.

Die Tatsache, ob man unabhängig oder abhängig berät, hat nichts mit der Form der finanziellen Vergütung zu tun.

Auch bewerten wir die neu geregelten Informationspflichten als kritisch, da sich diese an den Produktinformationsblättern der Investmentfonds orientieren. Sie bewirken damit das Gegenteil von Klarheit und Verständlichkeit für den Verbraucher.

Bonn, den 23. 7. 2012

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

Während im vergangenen Jahr noch einhelliger Tenor war, dass die EU-Finanzmarktrichtlinie (MiFID) zeitlich vor IMD II verabschiedet werde, konnte dies für das Berichtsjahr 2012 nicht festgestellt werden. Im Gegenteil muss nunmehr die Entscheidung weiter nach hinten verschoben werden.

Grund für die Verzögerung mag vor allem die unterschiedliche Auffassung innerhalb des Europäischen Parlaments und des Europäischen Rates hinsichtlich des Entwurfes der Europäischen Kommission sein. Dieser sieht vor, eine unabhängige Beratung nur für den Fall zu ermöglichen, dass keinerlei Provisionen bzw. Courtagen zwischen Kunden und Berater fließen.

Diese Verknüpfung sah der BVK stets kritisch und nahm den Entwurf zum Anlass, dies gegenüber der Kommission, aber auch mehrfach in Gesprächen mit Abgeordneten des Europäischen Parlaments zu verdeutlichen.



FINANZANLAGENGESETZ UND -VERORDNUNG

Das Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts, dessen wesentliche Teile am 1. 6. 2012 in Kraft getreten sind, hat zu Änderungen an zahlreichen Gesetzen und Verordnungen, so u. a. des Kreditwesengesetzes (KWG), des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) und der Gewerbeordnung (GewO) geführt. Das Gesetz über Vermögensanlagen ersetzt zudem das bisherige Wertpapier-Verkaufsprospektgesetz. Ziel der umfangreichen Gesetzesänderung sind die strengere Regulierung und Beaufsichtigung des sogenannten „grauen Kapitalmarktes“ und der Vertrieb geschlossener Fonds durch sogenannte „freie Vermittler“. Im Rahmen der umfangreichen Gesetzesänderungen werden zukünftig spezielle Anforderungen an die Zuverlässigkeit und Sachkunde der Vermittler von Vermögensanlagen gestellt. Im Wesentlichen werden drei Bereiche reguliert. Der neue § 34f GewO unterscheidet bei der Vermittlung insbesondere Folgendes:

- Investmentfonds
- Anteile an geschlossenen Fonds (KG-Fonds)
- Sonstige Vermögensanlagen

Die bisher in § 34c GewO zusammen mit den Immobilienmaklern, Bauträgern und Darlehensvermittlern erfassten Anlageberater und -vermittler erhalten damit eine eigenständige Regelung. In den drei genannten regulierten Bereichen (Investmentfonds, geschlossene Fonds und sonstige Vermögensanlagen) wird eine Erlaubnis erforderlich. Die Erlaubnis wird in ein öffentliches Register eingetragen.

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) hat sich in mehreren Stellungnahmen und Anhörungen sowohl zum Entwurf eines Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts als auch zum Diskussionsentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie zur Einführung einer Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV-E) geäußert. In mehreren Stellungnahmen (3. 3. 2011, 26. 9. 2011, 11. 10. 2011 und 28. 12. 2011) wurden die Positionen des Verbandes gegenüber der Politik deutlich gemacht. Ausdrücklich wurden die Bestrebungen der Bundesregierung, die Berufszulassung und -ausübung für Finanzanlagenvermittler und Finanzanlagenberater gesetzlich auf dem Niveau zu regulieren, das für Versicherungsvermittler und -berater seither gilt, begrüßt. Nach Ansicht des Verbandes ist es auch richtig, die Anforderungen an Sachkunde, Registrierung und Vermögensschadenhaftpflicht sowie Haftungsfragen in entsprechenden Regelungen dem bereits vorhandenen Versicherungsvermittlerrecht anzugleichen.

Angeregt wurde u. a. auch, dass für bereits tätige Finanzanlagenvermittler im Hinblick auf das Erfordernis der Sachkundeprüfung eine sogenannte „Alte-Hasen-Regelung“ eingeführt wird. Nicht zuletzt aufgrund der Stellungnahmen des BVK und der Anregung in diesem Bereich hat der Gesetzgeber entsprechend reagiert und eine solche Regelung aufgenommen. Die politische Arbeit des BVK hat an dieser Stelle bewirkt, dass zugunsten der Ver-

*BVK-Präsident
Michael H. Heinz und
Hermann Otto Solms, MdB,
Vizepräsident des
Deutschen Bundestages
und Vorsitzender
des Arbeitskreises
Wirtschaft und Finanzen
der FDP-Bundestagsfraktion
(v.l.)*



mittler Lösungen gefunden wurden, die dem gesamten Berufsstand zugutekommen. Ebenso hat sich der BVK dafür eingesetzt, dass vormalige Berufsbezeichnungen mit den in der Finanzanlagenvermittlungsverordnung genannten Bezeichnungen zum Teil gleichgestellt werden. Dies gilt insbesondere für die früheren Abschlüsse „Versicherungsfachwirt/-in“ und „Versicherungskaufmann/-frau“.

Soweit sich der Entwurf eines Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts mit der Begrenzung der Vermittlungsprovision in der privaten Kranken- und Lebensversicherung befasst, wurde in der Stellungnahme vom 26. 9. 2011 die Position des BVK dargestellt. Nähere Einzelheiten hierzu finden Sie im Abschnitt Unternehmenspolitik der Versicherungsunternehmen (gesetzliche Provisionsbegrenzung und Ausweitung der Storno- haftzeiten s. Seite 82).



PROVISIONSABGABEVERBOT

Das Provisionsabgabeverbot war auch in diesem Geschäftsjahr Gegenstand zahlreicher Diskussionen. Den Anstoß für den Meinungs austausch über die Zukunft des Provisionsabgabeverbots gab ein Urteil des Verwaltungsgerichts Frankfurt am Main zur Weitergabe von Provisionen. Das Gericht (AZ 9 K 105/11) gab im Oktober 2011 einer Klage eines Finanzvertriebes gegen die BaFin mit der Begründung statt, dass das Verbot zu unbestimmt und damit unwirksam sei. Der BVK hatte mit einer Pressemitteilung reagiert und seine Mitglieder informiert.

Im Prozess wehrte sich das Unternehmen gegen die Androhung eines Bußgeldes durch die staatliche Finanzaufsicht, falls es weiterhin seine Provisionen, die es durch die Vermittlung von Lebensversicherungen erhielt, an seine Kunden weitergeben sollte. Das Urteil ist rechtskräftig, da die BaFin ihre Sprungrevision zum Bundesverwaltungsgericht zurückgezogen hatte.

Demzufolge ging der Finanzdienstleister zwar zunächst als Sieger vom Platz, jedoch wurde seinerzeit nur über einen Einzelfall und nicht über das gesetzliche Provisionsabgabeverbot in Gänze entschieden. Demnach gilt mit dem Verzicht der BaFin auf eine Sprungrevision das Provisionsabgabeverbot bislang weiter.

Die BaFin lässt nun in einem eigens einberufenen Konsultationsverfahren überprüfen, ob die insbesondere in der Kranken-, Lebens- und Schadenversicherung geltenden Verbotsnormen abgeändert oder gegebenenfalls sogar abgeschafft werden sollten.

Der BVK, der ebenfalls am Konsultationsverfahren beteiligt ist, hat eine umfassende Stellungnahme abgegeben. Darin sprach er sich für den Erhalt des Provisionsabgabeverbotes aus, da es in erster Linie dem Verbraucherschutz diene und eine bedarfsgerechte Beratung sicherstelle. Ein Wegfall des Verbots würde zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten führen und vor allem diejenigen begünstigen, die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position heraus Druck zur Provisionsabgabe ausüben können. Sollte das Provisionsabgabeverbot wegfallen, würde die Entscheidung des Kunden, welches Produkt oder welches Versicherungsunternehmen er wählt, davon beeinflusst sein, wie und wo er die höchste Rabattierung erreicht.

Der BVK hat vorgeschlagen, das Provisionsabgabeverbot in einer eigenen gesetzlichen Regelung im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) zu verankern, und unterstützte damit die Empfehlung des Bundesrats zur gesetzlichen Regelung. Gleichzeitig plädierte der BVK dafür, dass die BaFin ermächtigt werden sollte, wirksamer und informativer die Zusammenarbeit zwischen Verbrauchern und Verbänden zu gestalten, sodass zum Beispiel auch Anzeiger von Verstößen gegen das Verbot über die Bearbeitung und das Ergebnis informiert werden können.

*Ernst Burgbacher, MdB,
Parlamentarischer
Staatssekretär im
Bundesministerium
für Wirtschaft und
Technologie, und
BVK-Präsident
Michael H. Heinz
(v.l.)*



Die BaFin prüft derzeit ergebnisoffen die eingegangenen Stellungnahmen der am Verfahren Beteiligten. Nach Abschluss dieser Prüfung wird die BaFin ein erstes vorläufiges Ergebnis mitteilen und ein zweites Konsultationsverfahren einleiten.

Über die Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes wird auch in den politischen Gremien weiter beraten. Der BVK wird das Thema auch zukünftig begleiten und über die neuen Entwicklungen berichten.



VERGÜTUNGSDISKUSSSIONEN – HONORARBERATUNG UND KEIN ENDE

A. Hintergrund

Die Honorarberatung war für den BVK im Geschäftsjahr 2012 eines der wichtigsten und umfangreichsten Themen. Hierzu wurden allein drei Stellungnahmen abgegeben. Den „politischen Aufschlag“ im Juni 2011 machte das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) mit seinem „Eckpunktepapier für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarberatung“¹. Die Initiative „Altersvorsorge macht Schule“ von der Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV) positionierte sich mit eindeutigen Positionen pro Honorarberatung². Es folgte der Antrag der SPD-Fraktion „Verbraucherschutz stärken – Honorarberatung etablieren“ im Dezember 2011³. Der BVK untersuchte in seiner Stellungnahme zur Honorarberatung die vorgenannten Papiere und schaltete sich früh in die Diskussion zur Honorarberatung ein (B.). Das Dokument „Grüne Eckpunkte zum Versicherungsvertrieb“⁴, in dem die Partei Bündnis 90/Die Grünen neben der Stärkung der Honorarberatung die Offenlegung von Provisionen und Zuwendungen sowie eine zentrale Beaufsichtigung durch die BaFin forderte, schloss sich an. Speziell zur Thematik des Eckpunktepapiers erarbeitete der BVK eine eigene Stellungnahme (C.). Im November 2012 schließlich legte die Regierungskoalition den Gesetzesentwurf zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente (Honoraranlagenberatungsgesetz) vor. Auch hierzu verfasste der BVK eine Stellungnahme (D). Anhand der verschiedenen politischen Ansätze zur Regelung der Honorarberatung wird deutlich, welche Stellung die Thematik Honorarberatung im Geschäftsjahr 2012 einnahm. Aus dem Grund widmete sich ein Leit-antrag der Jahreshauptversammlung in Oldenburg der Thematik der Vergütung insgesamt (E).

1 Thesenpapier des BMELV „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ 07/2011

2 Altersvorsorge macht Schule, Kampagne des VZBV mit diversen Bundesministerien, Verbänden und der Deutschen Rentenversicherung

3 SPD-Antrag, Drucksache 17/8182, vom 14. 12. 2011

4 Fraktionsbeschluss vom 10. 9. 2012, Bündnis 90/Die Grünen

B. Stellungnahme des BVK zur Honorarberatung vom 25. 6. 2012

I. Situationsanalyse, Zahlen, Daten, Fakten

Vermittler von Versicherungen werden üblicherweise über die zu erzielende Provision bzw. Courtage vergütet, welche die Produkthanbieter an die Vermittler zahlen. Versicherungsprodukte sind komplex und beratungsbedürftig, eine rein schriftliche oder webbasierte Erläuterung ist oft nicht ausreichend. Hinzukommt, dass ein vielfältiger und unübersichtlicher Markt sowie vereinzelte Provisionsexzesse, die der BVK vehement ablehnt, Entwicklungstendenzen beschleunigt haben, die den Blick auf die wesentliche Bedeutung der Beratungsleistung in den Hintergrund drängen. Zu fragen ist in diesem Zusammenhang, ob die derzeit in der Diskussion befindlichen Denkansätze zur Honorarberatung ein ideologisches Trugbild sind, oder sachlich orientiert dem letztlich angestrebten Ziel – mehr Verbraucherschutz zu schaffen – dienen.

1. *Untersuchte Grundlagen*

Bisher liegen im Wesentlichen folgende Stellungnahmen und Umsetzungsvorschläge zur Honorarberatung vor, die in diesem Papier näher beleuchtet und deren Aussagen modifiziert oder widerlegt werden können.

- a. So hat das **Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV)** in seinem vorgelegten „*Eckpunktepapier für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarberatung*“⁵ Thesen aufgestellt, die es kritisch zu prüfen gilt. Ziel ist es danach, in Deutschland eine Alternative zur Provisionsberatung zu etablieren. Unter der Überschrift „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ hat das Ministerium Vorschläge gemacht, wie die Honorarberatung im gesamten Finanzdienstleistungsbereich aus einem Nischendasein zu einer am Markt verbreiteten Vergütungsform gelangen soll.
- b. Die **Fraktion der SPD** hat in ihrem Antrag⁶ „*Verbraucherschutz stärken – Honorarberatung etablieren*“ gefordert, Informationen der Verbraucherinnen

5 Thesepapier des BMELV „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ 07/2011

6 SPD-Antrag, Drucksache 17/8182, vom 14. 12. 2011, S. 1

und Verbraucher auf eine neue Grundlage zu stellen. Es sei dafür notwendig, die Beratung und Vermittlung von Finanzprodukten neu zu ordnen. Ein Eckstein dieses Konzepts ist der flächendeckende Aufbau der Honorarberatung, die die Chance bieten soll, den provisionsbasierten Vertrieb zurückzudrängen.

- c. Die dritte Quelle ist ein Dokument der Initiative „**Altersvorsorge macht Schule**“. Es handelt sich dabei um ein Projekt, welches von der **Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv)** initiiert wurde, um die Verbraucher über geeignete Altersvorsorgeprodukte aufzuklären.⁷ Das Papier geht im Ganzen grundsätzlich davon aus, dass Vermittler ausschließlich provisionsorientiert und nicht kundenorientiert vermitteln.

2. Ausgangslage

a. Aussage des vzbv⁸:

Vermittler verkaufen lediglich hochverprovisionierte Produkte zur Verbesserung ihrer eigenen finanziellen Situation, drücken Lebensversicherungen in den Markt und beraten daher den Kunden nicht bedarfsorientiert.

Richtigstellung:

Diese häufig gehörte Aussage hat mit Blick auf die jüngste Statistik der Vertriebswege von Towers/Watson⁹ keinen Bestand. In diesem Zusammenhang muss angemerkt werden, dass die Banken bei der Statistik eine führende Position einnehmen und der klassische Versicherungsvertrieb bei der Vermittlung von Lebensversicherungen bei Weitem nicht die Position innehat, die ihm oft zugeschrieben wird.

Diese Analyse deckt sich mit den Ergebnissen des BVK-Betriebsvergleichs¹⁰, nach dem Vermittler 50 % ihrer Gesamteinnahmen aus dem Sachgeschäft, 14,5 % aus dem Kfz-Bereich und lediglich 16,4 % aus dem Lebensversicherungsgeschäft generieren. Hier zeigt sich deutlich, wie – ausgehend von falschen Annahmen – Schlussfolgerungen gezogen werden, die nur zum Teil verifizierbar sind.

7 Altersvorsorge macht Schule, Kampagne des vzbv mit diversen Bundesministerien, Verbänden und der Deutschen Rentenversicherung, siehe S. 301

8 vzbv, a.a.O.

9 Towers/Watson, Vertriebswege-Survey Lebensversicherung 2010/2011

10 Betriebsvergleich 2010, Institut für Handelsforschung Köln, im Auftrag des BVK

b. Aussage des SPD-Antrags¹¹:

Der Grundgedanke des SPD-Antrags, es sei notwendig, die Beratung und Vermittlung von Finanzprodukten neu zu ordnen, um die Informationen der Verbraucherinnen und Verbraucher auf einer neuen Grundlage zu verbessern, kann für den Versicherungsvertrieb so nicht übernommen werden.

Richtigstellung:

Eine hinreichende Stärkung des Verbraucherschutzes ist nach unserer Einschätzung u. a. durch die Beratung und Vermittlung bei Finanzprodukten schon durch das neue Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechtes geregelt. Diese Überlegung findet sich – etwas abgeschwächt – auch im Thesenpapier des BMELV wieder.

c. Aussage des BMELV¹²:

Der Markt und im Besonderen die Verbraucher benötigen die Honorarberatung als Alternative zum Provisionsmodell.

Richtigstellung:

Im Bereich der Versicherungsvermittlung gibt es mit dem § 34 e GewO bereits eine auf Honorarbasis ausgelegte Versicherungsberatung. Im Übrigen ist die oben genannte Aussage durch die Marktentwicklung nicht belegbar. Allein schon die Registrierungszahlen im Vermittlerregister weisen nicht darauf hin, dass ein großer Bedarf an Honorarberatern besteht. Im Register sind z. Z. ca. 240 Versicherungsberater registriert, jedoch über 255.000 Vermittler (gebundene und ungebundene Vertreter sowie Makler)¹³. Soweit aus Kundensicht ein verstärktes Interesse an der Honorarberatung gewünscht wäre, hätten die Marktkräfte ohnehin eine andere Entwicklung genommen. Diese Fakten werden unterstützt durch eine Forsa-Umfrage vom Dezember 2011, nach der lediglich 21% der Befragten aus der Bevölkerung überhaupt bereit sind, für eine Beratung auch eine Gebühr zu bezahlen¹⁴.

11 SPD-Antrag, a.a.O., Ziffer I

12 Thesenpapier des BMELV, s. Fußnote 4

13 Vermittlerregister, DIHK, Statistik März 2012

14 Forsa-Umfrage, Dezember 2011

II. Beratungsqualität

Aussage des vzbv¹⁵:

Honorarberatung bietet grundsätzlich kundenfreundlichere und qualitativ hochwertige Beratung.

Richtigstellung:

Die Argumentation, dass eine provisorientierte Beratung qualitativ minderwertiger sei, ist widerlegbar. Beim Ombudsmann für Versicherungen sanken im Jahr 2011 die Beschwerden gegen Vermittler erneut um 1,3% (Vorjahr 5%) auf 449 Beschwerden, wovon lediglich 143 zulässige Beschwerden bearbeitet wurden. Bei jährlich ca. 1 Mio. Versicherungsvermittlungen sind Beratungsfehler nicht einmal in vollen Prozentzahlen anzugeben¹⁶.

Es gibt keinen nachweisbaren Zusammenhang zwischen der Art der Vergütung und der Qualität der Beratung. Qualität muss durch entsprechende Qualifikation nachgewiesen und durch entsprechende Fortbildungen aufrechterhalten werden. Weder Verbraucherzentralen noch selbständige Honorarberater können eine fehlerfreie Versicherungsberatung garantieren. Berater der Verbraucherzentralen verfügen nicht zwingend über die notwendige Sachkundeprüfung und eine Zulassung für ihre beratende Tätigkeit.

Die ausschließliche Fokussierung auf die Vergütungsart greift zu kurz. Vergütungssysteme am Markt sind vielfältig, rein „abschlussprovisorientierte Vergütungssysteme“ werden schon von Versichererseite zum Teil auf laufende Provision umgestellt. Dadurch wird die Kundenbindung stärker berücksichtigt und der „schnelle“ Abschluss ist nicht lukrativ. Der Ausschließlichkeitsvermittler hat durch die enge Bindung an ein Unternehmen nicht die Möglichkeit, verschiedene Produkte anzubieten. Eine Auswahl nach der Höhe der Provision fällt somit weg.

Auch Versicherungsmakler richten sich bei der Beratung nicht nach der Courtagehöhe, da sie durch die Position als Sachwalter des Kunden in dessen Lager stehen und damit schon unter diesem Gesichtspunkt aus haftungsrechtlichen Erwägungen die Beratung ausschließlich am Kundenbedarf orientiert sein muss.

¹⁵ Initiative „Altersvorsorge macht Schule“, S. 302

¹⁶ Bericht des Ombudsmanns für Versicherungen 2011, S. 83 ff.

Jeder unternehmerisch denkende selbständige Versicherungskaufmann wird seine Kundenbetreuung und Beratung so anlegen, dass eine dauerhafte Kundenbindung daraus erwachsen kann. Würde er nur „provisionsgetrieben“ handeln, könnte er auf Dauer einen großen Teil seiner Kunden nicht an sich binden. Qualitativ hochwertige Beratung ist somit Grundlage für eine vertrauensvolle langfristige Geschäftsbeziehung zu dem Kunden.

Aussage des SPD-Antrags¹⁷:

„Die dominierende, provisionsbasierte Beratung hat große Schäden erzeugt – Phönix – Lehmann – Kaupting¹⁸. Tausende Anleger verloren ihre Ersparnisse oder müssen

*BVK-Präsident
Michael H. Heinz (M.)
mit Mitgliedern
des Ausschusses
für Wirtschaft
und Technologie,
Wolfgang Tiefensee, MdB,
und Ingo Egloff, MdB,
(v.l.)*



noch heute darum bangen. Sie tätigten spekulative Geschäfte, die mit erheblichen Risiken bis hin zum Totalverlust des angelegten Geldes verbunden waren. Diese Fehlinformationen sind immer wieder auf eine unzureichende, schlecht qualifizierte, aber auch betrügerische Anlagenvermittlung oder -beratung zurückzuführen.“

Richtigstellung:

Allein der Ausgangspunkt der aufgestellten Aussage ist unzutreffend. Die dort im Zusammenhang mit reinen Bankprodukten erwähnte provisionsbasierte Beratung hat nichts mit dem Versicherungsbereich zu tun. Hinzuweisen ist in diesem Zusammen-

17 Antrag SPD-Fraktion vom 14. 12. 2011, a.a.O., S. 4, Ziffer I.

18 Vgl. hb-magazin 3/2012, www.hbmagazin.de

hang auch ausdrücklich darauf, dass die Finanzkrise nicht durch den Versicherungsvertrieb, sondern durch den Bankenvertrieb verursacht wurde. Es wäre absolut verfehlt, hier zwei unterschiedliche Beratungsansätze und Zielvorstellungen im Hinblick auf Absicherungsmöglichkeiten miteinander zu verknüpfen und gleichzustellen.

Die politische Aussage, der Markt und im Besonderen die Verbraucher seien auf die Honorarberatung angewiesen, ist nicht belegbar. Der oft hergestellte Zusammenhang zwischen Beratungsqualität und vermeintlich fehlendem Verbraucherschutz ist ideologisch geprägt und hat mit der Realität nichts zu tun. Die daraus hergeleitete Argumentation der häufigen Falschberatung durch Versicherungsvermittler kann Zahlen nicht standhalten, die seit Einführung einer zentralen Beschwerdestelle ermittelt werden können.¹⁹

III. Kosten der Beratung

Aussage des vzbv²⁰:

Aus Kundensicht bestehen häufig Fehlvorstellungen über die Kosten eines möglichen Vertragsabschlusses.

Richtigstellung:

Realität ist, dass ein Vertreter durchschnittlich eine Provision von 25 Promille für die Vermittlung eines Lebensversicherungsvertrages erhält. Dieser Betrag dient, wie in jeder Selbständigkeit auch, der Deckung der betriebswirtschaftlichen Kosten unter der Annahme, dass auch ein Gewinn übrig bleibt. Allein die Tatsache, dass diese Selbstverständlichkeit bei keiner anderen Berufsgruppe kritisiert wird, zeigt, wie unreflektiert die derzeit geführte Diskussion ist.

Bereits mit der Neuordnung des Vermittlerrechts in der Gewerbeordnung, dem Inkrafttreten der Versicherungsvermittlerordnung, der Novellierung des Versicherungsvertragsgesetzes sowie der Regelung der Informationspflichtenverordnung wird in Deutschland ein ausreichender und vorbildlicher Kundenschutz bei der Versicherungsvermittlung und -beratung gewährleistet. Diesen gilt es zu erhalten und zu fördern.

¹⁹ Vgl. S. 3, a.a.O., Bericht des Ombudsmanns für Versicherungen

²⁰ a.a.O., S. 301 f.

Soweit in diesem Zusammenhang auch Vorteile einer möglichen Honorarberatung im Hinblick auf Stundensätze diskutiert werden, geht diese Argumentation fehl. Eine nicht zahlungskräftige Kundschaft wird nicht in der Lage sein, das Honorar für einen Honorarberater aufzubringen. Parallelen zum Rechtsberatungsmarkt mögen dies belegen: Hier wird ein nicht unbeträchtlicher Teil der anhängigen Fälle über die Prozesskostenhilfe / Beratungshilfe abgewickelt, die im Rahmen einer staatlichen Subventionierung aufrechterhalten wird. Anderenfalls wäre der Kunde / Mandant nicht in der Lage, den beratenden Anwalt selbst zu zahlen. Der Beratungsmarkt würde gespalten in eine einkommensstärkere Kundschaft, die tendenziell eher einen Honorarberater wählt und vermeintlich unabhängige Beratung sucht, und eine „finanzschwächere“ Klientel, die dem bisherigen Provisionsvergütungsmodell den Vorzug gibt.

IV. Europäische Entwicklungen

Die SPD macht in ihrem Antrag geltend, dass eine Reihe europäischer Länder bereits weitergehende Regelungen zur Stärkung der Honorarberatung erlassen hat. Der Entwurf zur Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente zur Aufhebung der Richtlinie 2004/39/EC („MiFid II“) sieht ebenfalls eine Neuerung im Bereich der Honorarberatung im geregelten Wertpapiermarkt vor.²¹

Stellungnahme:

Die vorgenannte Aussage kann sicherlich nicht zur uneingeschränkten Befürwortung der Einführung einer Honorarberatung herangezogen werden.

Betrachtet man die Effekte, die entsprechende gesetzliche Regelungen in den europäischen Ländern hervorgerufen haben, wird deutlich, dass die Entwicklung im Hinblick auf den Verbraucher nicht uneingeschränkt gutgeheißen werden kann. So ist z. B. im finnischen Markt der Maklermarkt um ca. 40 % eingebrochen, was dazu geführt hat, dass Verbraucher vermehrt gar keine soziale Absicherung für den Fall der Berufsunfähigkeit oder für den Renteneintritt mehr betreiben. Darüber hinaus ist in der Überarbeitung der Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD II) ausdrücklich das Provisionssystem im Bereich der Versicherungsvermittlung anerkannt.

21 Antrag SPD-Fraktion vom 14. 12. 2011, a.a.O., S. 3, Ziffer I

Die im deutschen Markt einmalige Berufsbezeichnung „Versicherungsberater“ ist in anderen europäischen Ländern so nicht bekannt, dort können vielmehr z. B. Versicherungsmakler als Sachwalter der Interessen des Versicherungsnehmers mit diesem regeln, auf welcher Basis sie tätig werden wollen.

Die Schaffung eines separaten Berufsbildes des „Honorarberaters“ würde deshalb auch einen deutschen Sonderweg bezüglich des Versicherungsberaters im Finanzbereich bedeuten. Dies wäre ein Unterfangen, das der angestrebten Harmonisierung der Finanz- und Versicherungsbranche auf europäischer Ebene drastisch widersprechen würde.

V. Die Vorteile einer provisionsbasierten Vermittlung/ Beratung

Im Fall der provisionsbasierten Vergütung zahlt der Kunde nur, wenn der Vertrag auch zustande kommt. Es kann nicht deutlich genug herausgestellt werden, dass auch im Falle einer Beratung ohne Abschluss der Kunde hier eine qualifizierte Beratung erhält, die ihn letztlich nichts kostet. Auch eine Mehrfachberatung ist für den Kunden kostenfrei.

Das derzeitige Provisionssystem hat gegenüber einer Abrechnung nach Honorar sogar eine Schutzfunktion. Unverhältnismäßig hohe Honorarforderungen werden damit erschwert. Bei Stundenhonoraren besteht die Möglichkeit der Vertriebssteuerung durch „Umsatzvorgaben“, die nicht zwangsläufig zu einer unabhängigen Beratung führen, sondern zu einer unnötig umfänglichen, d. h. umsatzorientierten Beratung mit dem Ziel, quantitativ möglichst viele Stunden abrechnen zu können. Eine Vergütung nach Tarifen (z. B. nach Gebührenordnungen) ist europarechtlich und aus Sicht des BMWi sowie der Monopolkommission nach Gesichtspunkten des Kartellrechts und der Dienstleistungsfreiheit äußerst umstritten und kann insoweit nicht als Vorbild gelten.²²

Daher ist der Wunsch des BMELV, eine gesetzliche Vergütungs- und Honorarordnung für Honorarberater einzuführen, abzulehnen. Verbindliche Gebührenordnungen kennt das deutsche Recht grundsätzlich nur bei verkammerten Berufen, also solchen, denen staatliche Aufgaben übertragen worden sind. Innerhalb

22 EuGH Urteil v. 19. 2. 2002, Rs. C-35/99 (Arduino), EuZW 2002, 179 ff.

einer freien und sozialen Marktwirtschaft bilden sich Preise nach Angebot und Nachfrage sowie den Regeln des Wettbewerbs und sollen staatlich-dirigistischen Eingriffen vorenthalten bleiben. Die Einführung eines neuen Kammerberufs „Honorarberater“ mit Zwangsmitgliedschaft ist aus europa- und kartellrechtlichen Gesichtspunkten höchst bedenklich.²³

VI. Honorartarife – Neue Nachteile für Kunden

1. Nettoprodukte

Als Nettotarif bezeichnet man die Prämie eines Versicherungsvertrags, die ohne Vertriebskosten kalkuliert wird. Ein solches Nettoprodukt wird ohne Einschaltung eines Vermittlers im Direktvertrieb oder im Rahmen einer Vermittlung angeboten, deren Honorar vom Kunden selbst bezahlt wird und daher nicht den Preis der eigentlichen Prämie beeinflusst. Während bei der provisionsbasierten Vermittlung selbstverständlich die Vermittlungsprovision als Argument verwendet wird, warum ein Versicherungsvertrag in den ersten Jahren einen sehr geringen und damit nicht verbraucherfreundlichen Rückkaufswert z. B. im Lebensversicherungs-Bereich erzielt, wird das Honorar bei dieser Betrachtungsweise oftmals außen vor gelassen. Die politische Diskussion um Nettotarife wird daher vielfach sehr einseitig geführt. Zugegebenermaßen erfordert eine genaue Betrachtung einigen Rechenaufwand, den der durchschnittliche Kunde nicht betreiben wird. Vielmehr besteht hier die Gefahr, dass Äpfel mit Birnen verglichen werden. Für den Durchschnittskunden hat es wegen dieser ungleichen Betrachtungsweise den Anschein, der Nettotarif sei im Vergleich zum Bruttotarif günstiger.²⁴

Die nachfolgenden Ausführungen zeigen, wie sich das Honorar für den Kunden auswirken kann. Deutlich wird, dass Nettotarife nicht zwingend die bessere Alternative sind.

Eine Untersuchung der Ratingagentur Franke & Bornberg hat die Entwicklung der Rückkaufswerte von Bruttotarifen der sechs größten Versicherer sowie von fünf Direktversicherertarifen mit und ohne Honorar in den Zeiträumen von 1 bis 10 und 26 bis 35 Jahren untersucht.

23 EuGH Urteil v. 19. 2. 2002, Rs. C-309/99 (Wouters), EuZW 2002, 172 ff.

24 Versicherungswirtschaft Heft 7/1. April 2012, Matthias Beenken, Untersuchung v. Franke & Bornberg, eigene Berechnungen

Die Untersuchung kommt zu dem Ergebnis, dass die Förderung der Honorarberatung wenig Sinn macht, wenn der Kunde die einkalkulierten Kosten im bisherigen provisionsbasierten Modell, die ihm seit der Offenlegungspflicht der Informationspflichtenverordnung²⁵ bekannt sind, gegen eine Intransparenz der separat berechneten Beratungshonorare eintauschen soll. Wie die Berechnungen in der Untersuchung zeigen, schmelzen die Vorteile eines Nettotarifs, und es entstehen erhebliche Nachteile für den Kunden in den ersten Vertragsjahren. Bezieht man die Honorare mit ein, überholt ein Vertrag, der nach einer Honorarberatung bei einem Direktversicherer abgeschlossen wurde, den durchschnittlichen Brutto-Tarif-Kunden erst nach 15 Jahren. Der Vorteil einer höheren Ablaufleistung wird also durch Nachteile in der ersten Hälfte der Vertragslaufzeit erkaufte. Daher müssen Honorarberater mindestens dazu verpflichtet werden, die Wirkung der entstehenden Kosten auf die Vermögensentwicklung des Kunden transparent und korrekt vorzurechnen.²⁶

Wird z. B. ein Rentenversicherungsvertrag bis zum Ende der geplanten Laufzeit durchgehalten, gibt es kein Problem hinsichtlich der Ablaufleistung. Ein hoher Anteil an Kunden hält den Vertrag jedoch nicht bis zum Ende durch, der Rückkaufwert in den ersten Vertragsjahren ist gering, was vor 2008 berechtigterweise vom Verbraucherschutz kritisiert wurde. Durch die Festlegung der gleichmäßigen Verteilung der Abschlusskosten auf die ersten 5 Jahre und die Fixierung eines Mindestrückkaufwertes, die vom Gesetzgeber im VVG geregelt wurden, konnte auch für die ersten Vertragsjahre ein annehmbarer Rückkaufwert gesichert werden.²⁷

Dieser positive Effekt würde nun durch die hohen Abschlusskosten in Form eines Honorars zum Nachteil eines höheren Rückkaufwertes in den ersten Vertragsjahren wieder in den Markt gebracht. Ein Effekt, der nicht unserem Sinn von Verbraucherschutz entspricht.

Darüber hinaus sei darauf hingewiesen, dass Provisionen im Falle einer vorzeitigen Vertragsaufhebung innerhalb der Stornohaftungszeit zurückgezahlt werden müssen, das Honorar hingegen verbleibt beim Vermittler / Berater.

25 VVG-InfoV, § 2

26 Untersuchung von Franke & Bornberg, a.a.O.

27 § 169 VVG

2. Daseinsfürsorge

Der Verbraucher neigt in der Regel nicht dazu, Daseinsabsicherungs- und Altersvorsorgeprodukte aktiv nachzufragen. Gerade bei Empfängern niedriger und mittlerer Einkommen werden diese Themen verdrängt. Die Honorarberatung kann damit lediglich im Kreis der „Besserverdienenden“ ein adäquates Modell sein. Dies kann vom Gesetzgeber nicht gewollt sein und widerspricht den Regeln des Verbraucherschutzes. Es werden diejenigen geschützt, die weniger schutzbedürftig sind. Soweit Leistungsangebote der Produktanbieter nicht von sich aus auf Nachfrage stoßen, kann auch durch staatliche Maßnahmen ein Erfolg nicht herbeigeführt werden. Durch staatliche Maßnahmen und Regulierungsschritte in die falsche Richtung droht eine Überforderung der staatlichen Sicherungssysteme.

3. Honorarverhandlungen

Es werden mit Kunden vermehrt Absprachen über die Honorarhöhe und Zahlungsmodalitäten getroffen, um Beratungsgebühren, die Kunden einsparen wollen, über andere Geschäfte auszugleichen. Nicht mehr das richtige Produkt für den Kunden, sondern der Preis der Beratung steht im Vordergrund.

4. Weitere Kosten

Der Kunde zahlt nur für die Beratungsleistung, hat aber noch keinen Versicherungsschutz, welcher seine abzusichernde Situation löst. Mit der Provision ist nicht nur der Abschluss, sondern auch die weitere Beratung sowie Schadensbearbeitung und -betreuung abgegolten, die bei einer Honorarberatung zusätzliche Kosten für den Kunden auslösen würde.

VII. Wünscht der Kunde Honorarberatung?

Die Bereitschaft des Kunden, für eine Beratung ein Honorar zu zahlen, ist weiterhin gering. Nach einer unter Privatanlegern im Finanzdienstleistungsbereich repräsentativen Umfrage von TNS Infratest²⁸ sind nur 19 % der Anleger bereit, für eine neutrale Beratung zu zahlen, 80 % nicht. Dieselbe Frage wurde schon vor drei

28 Umfrage Infratest i.A. der DZ-Bank, 2011

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

Zu den gleichen Ergebnissen kommt eine Forsa-Umfrage zur Honorarberatung unter Verbrauchern.²⁹ Danach würden 76 % der Verbraucher nicht bereit sein, für eine erfolgs-unabhängige Finanzberatung Geld auszugeben. In der detaillierteren Auswertung zeigt sich, dass es dabei keinen gewichtigen Unterschied macht, ob die Befragten jünger oder älter sind. Bei den Befragten unter 30 Jahren liegt die Quote derjenigen, die nicht bereit sind ein Honorar zu zahlen, sogar noch höher, nämlich bei 79 %.

VIII. Fazit

Im Hinblick auf die derzeit geführte politische Diskussion bleibt festzuhalten, dass aus Sicht des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute die Beschränkung auf ein bestimmtes Vergütungssystem keine für den Verbraucher befriedigende Lösung ist.

Wichtig ist, dass die Qualität der Beratung für den Kunden messbar und darstellbar ist. Die Qualität der Beratung ist damit nicht abhängig von einer bestimmten Vergütungsform, sondern muss weitere Kriterien wie finanzielles Verständnis des Kunden/Verbrauchers, den Umgang des Vermittlers mit komplexen Produkten, die Qualifikation des Vermittlers und auch interne Anreizsysteme berücksichtigen. Die Sicherung der Qualität kann sich nicht auf die Frage der Vergütungsform beschränken. Eine Regulierung in diesem Bereich kann allenfalls einen begrenzten Anteil an einer Verhinderung der Falschberatung haben. Auch bei einer Beratung auf Honorarbasis sind Interessenkonflikte, die sich aus der Vergütung ergeben, nicht ausgeschlossen.

²⁹ Forsa Umfrage, Honorarberatung, Dezember 2011

*Vergütungsdiskussionen –
Honorarberatung und kein Ende*

Beide Vergütungsformen haben Vor- und Nachteile. Eine Ko-Existenz der Vergütungsmodelle scheint daher am ehesten geeignet, die diskutierten Fehlanreize bei der Beratung zu verhindern. Der BVK sieht in den bestehenden gesetzlichen Regelungen der Versicherungsvermittlung mit provisionsvergüteten und honorar-basierten Beratungsmöglichkeiten einen bereits vom Gesetzgeber vorgegebenen ausgewogenen Rahmen und keinen weiteren Handlungsbedarf. Alle Verbraucher profitieren davon.

*Mechthild Heil, MdB,
Verbraucherschutz-
beauftragte der
CDU/CSU-Bundes-
tagsfraktion,
und BVK-Präsident
Michael H. Heinz*



Wir lehnen daher regulatorische Eingriffe durch den Gesetzgeber und die Bevorzugung einer bestimmten Vergütungsform im Bereich der Versicherungsvermittlung ab.

Sofern Sie Gelegenheit für einen Gedankenaustausch zum Thema Honorarberatung sehen oder Fragen zu der vorliegenden Stellungnahme haben, stehen wir gerne für Gespräche oder zusätzliche Informationen zur Verfügung.

C. „Grüne Eckpunkte zum Versicherungsvertrieb“: Stellungnahme des BVK

1. Einleitung

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK e.V.), der die Interessen von mehr als 40.000 selbständigen Versicherungsvertretern, Mehrfachagenten und Versicherungsmaklern vertritt, nimmt mit dieser Veröffentlichung die Gelegenheit wahr, zum Papier „Grüne Eckpunkte zum Versicherungsvertrieb“ Stellung zu nehmen.

Es besteht eine gemeinsame Verantwortung von Politik, Verbraucherzentralen und Verbänden, die Verbraucher sachlich und neutral über Themen der Versicherungsbranche und des Vertriebs zu informieren. Daher hat der BVK die Initiative „Ehrbarer Kaufmann“³⁰ gestartet. Ziel ist es, Vertrauen in einen Berufsstand zu stärken, der eine überragende sozial- und wirtschaftspolitische Rolle spielt und für die Vorsorge und Risikoabsicherung der Bevölkerung unverzichtbar ist. Transparenz durch die richtige Information spielt dabei eine tragende Rolle. Aufgrund der sozialpolitischen Aufgabe der Vermittler im Bereich der Daseinsfürsorge darf dabei nichts unternommen werden, was die Position des Vermittlers schwächen würde. Denn wer die Axt an den Berufsstand der Vermittler legt, legt die Axt unmittelbar an den Sozialstaat.

Deshalb begrüßen wir den Ansatz des Eckpunktepapiers, die Vermittlerschaft zu stärken. Im Detail freilich unterscheiden sich die Wege zur Stärkung teilweise erheblich.

2. Grüner Eckpunkt:

Stärkung der Honorarberatung (Versicherungsberatung)

Nach der Vorstellung der Fraktion Bündnis 90 / Die Grünen sollen Versicherungsunternehmen zur Bereitstellung von Nettotarifen verpflichtet werden, deren Fehlen als Grund für die geringe Annahme der Versicherungsberatung gesehen wird. Der Verbraucher würde eine doppelte Belastung mit Beratungshonorar und Vermittlungsgebühr befürchten. Gleichzeitig soll der Versicherungsberater auch Versicherungsvermittlungen vornehmen dürfen. Den rechtlichen Rahmen für die

30 Initiative unter www.vevk.de

Honorarzahlung soll eine Honorar- bzw. Gebührenordnung bilden. Eine umsatzsteuerliche Gleichbehandlung von Honorar und Provision wird angestrebt.

BVK-Anmerkung:

Im Bereich der Versicherungsvermittlung gibt es bereits den Versicherungsberater nach § 34e GewO.

Es hat sich aber gezeigt, dass der Verbraucher die Möglichkeit, sich über Versicherungsprodukte durch einen Versicherungsberater beraten zu lassen, so gut wie nicht nutzt. Bei rund 255.000 registrierten Versicherungsvermittlern sind nicht einmal 250 Versicherungsberater registriert. Inwieweit das Nichtvorhandensein von Nettopolicen für diesen geringen Erfolg des Modells der Versicherungsberatung mitverantwortlich ist, vermag nur gemutmaßt werden. Nach unserer Auffassung hat der Verbraucher keinen zusätzlichen Bedarf über die Beratung des Versicherungsvermittlers hinaus. Letzterem obliegt eine gesetzliche Beratungspflicht. Darüber hinaus muss er bei einer Versicherungsvermittlung auch noch ein Beratungsprotokoll für den Kunden erstellen und ihm aushändigen.

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

Abzulehnen ist die Etablierung einer gesetzlichen Vergütungs- und Honorarordnung für Honorarberater. Verbindliche Gebührenordnungen kennt das deutsche Recht grundsätzlich nur bei verkammerten Berufen, also solchen, denen staatliche Aufgaben übertragen worden sind. Innerhalb einer freien und sozialen Marktwirtschaft bilden sich Preise nach Angebot und Nachfrage sowie den Regeln des Wettbewerbs und sollten staatlich-dirigistischen Eingriffen vorenthalten bleiben. Darüber hinaus hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass verbindliche Gebührenordnungen nicht nur kartellrechtlich höchst problematisch sind, sondern auch gegen die europäische Dienstleistungsfreiheit verstoßen.

Für Versicherungsverträge im Bereich der Vorsorge (beispielsweise Lebensversicherungen) können die Beiträge und damit auch die in den Beiträgen eingerechneten Provisionen für die Vermittlung vom Verbraucher im Rahmen des Sonderausgabenabzugs als sogenannte Vorsorgeaufwendungen steuerlich geltend

gemacht werden. Ein gesondert abgerechnetes Honorar für die Beratung über dieselben Produkte kann bisher hingegen nicht steuermindernd geltend gemacht werden. Eine steuerliche Gleichbehandlung der Honorarberatung auch im Hinblick auf die Umsatzsteuer ist anzustreben. Eine Änderung darf jedoch nicht zur Verteuerung des Versicherungsschutzes für den Endverbraucher führen.

3. Grüner Eckpunkt:

Offenlegung von Provisionen und Zuwendungen

Das Papier fordert neben der ohnehin bereits gesetzlich verankerten Pflicht zur Offenlegung der Abschlusskosten in der Berufsunfähigkeits-, Lebens- und substitutiven Krankenversicherung eine vollständige Abschlusskostentransparenz, die auch die Provisionen in Euro und Cent offenlegt. Dabei solle die Vergütung des Vermittlers separat vom Konto des Versicherten abgebucht werden.

BVK-Anmerkung:

Die deutschen Versicherungsvertreter treten für eine Kostentransparenz bei Versicherungsverträgen ein, die es dem Kunden ermöglicht zu erkennen, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt bzw. die Abschlusskosten abdeckt. Dies wurde zuletzt in der Bonner Erklärung in den Positionen der deutschen Versicherungsvertreter vom 11. 9. 2012 gefordert.

Schon in den Verhandlungen zur ersten Vermittlerrichtlinie, die 2007 in Kraft getreten ist, hat sich der BVK allerdings entschieden gegen eine Offenlegung der Provisionen in Euro und Cent ausgesprochen, weil damit die Kunden eher verwirrt als informiert werden. Diese Auffassung haben wir in unseren Stellungnahmen zur IMD II erneut bekräftigt.³¹ Die deutschen Versicherungsvertreter sind der Ansicht, dass mit der Informationspflichtenverordnung (VVG – InfoV) zum Versicherungsvertragsgesetz (VVG) vom 18. 12. 2007 die Versicherer in Deutschland bereits in einem noch verbraucherfreundlicheren und transparenteren Umfang verpflichtet wurden, bei Lebensversicherungen, der Berufsunfähigkeitsversicherung, der Unfallversicherung und der substitutiven Krankenversicherung die gesamten in der Prämie einkalkulierten Abschlusskosten in einer Summe und in Euro und Cent auszuweisen. Diese Regelung hat sich bewährt und verschafft

31 BVK-Stellungnahme vom 8. 10. 2012 zum Entwurf der Überarbeitung der Vermittlerrichtlinie vom 3. 7. 2012 zur IMD II

den Verbrauchern eine weitaus bessere Vergleichsmöglichkeit der Produktkosten unterschiedlicher Anbieter. Die Kunden können anhand der ausgewiesenen Abschlusskosten nachvollziehen, wie hoch sich die gesamten Nebenkosten einer von ihnen abgeschlossenen Versicherung belaufen. Neben dem entscheidenden vertraglich vereinbarten Versicherungsschutz ist dies für die Verbraucher wichtig, und nicht, wie viel Provision ihr Vermittler erhält. Da grundsätzlich einheitliche Vertriebskosten in die Kalkulation und Preisbildung einfließen, spielt die Höhe der individuellen Provisionssätze für die Verbraucher keine Rolle.

4. Grüner Eckpunkt:

Art des Kostenausweises und Kostenbegrenzung bei Versicherungsprodukten

Das Papier fordert eine größtmögliche Kostentransparenz sowie die durch die Kosten entstehende prozentuale und durchschnittliche Renditeminderung im Zeitablauf. Darüber hinaus wird eine Verteilung der Kosten auf die gesamte Laufzeit des Vertrages gefordert sowie eine Begrenzung der Vergütung für Vermittler, die 5 % der Anlagesumme nicht übersteigt.

BVK-Anmerkung:

Der BVK tritt für eine Kostentransparenz bei Versicherungsverträgen ein, die es dem Kunden ermöglicht zu erkennen, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt bzw. die Abschlusskosten abdeckt.

Während bei der provisionsbasierten Vermittlung selbstverständlich die Vermittlungsprovision als Argument verwendet wird, warum ein Versicherungsvertrag in den ersten Jahren einen sehr geringen und damit nicht verbraucherfreundlichen Rückkaufswert z. B. im Lebensversicherungs-Bereich erzielt, wird das Honorar bei dieser Betrachtungsweise oftmals außen vor gelassen. Die politische Diskussion um Nettotarife wird daher vielfach sehr einseitig geführt. Zugegebenermaßen erfordert eine genaue Betrachtung einigen Rechenaufwand, den der durchschnittliche Kunde nicht betreiben wird. Vielmehr besteht hier die Gefahr, dass Äpfel mit Birnen verglichen werden. Für den Durchschnittskunden hat es wegen dieser ungleichen Betrachtungsweise den Anschein, der Nettotarif sei im Vergleich zum Bruttotarif günstiger.³²

³² Versicherungswirtschaft Heft 7/1. April 2012, Matthias Beenken, Untersuchung v. Franke & Bornberg, eigene Berechnungen

Dieser positive Effekt würde nun durch die hohen Abschlusskosten in Form eines Honorars zum Nachteil eines frühen Rückkaufswertes wieder in den Markt gebracht. Ein Effekt, der nicht unserer Vorstellung von Verbraucherschutz entspricht.

Darüber hinaus sei darauf hingewiesen, dass Provisionen im Falle einer vorzeitigen Vertragsaufhebung innerhalb der Stornohaftungszeit zurückgezahlt werden müssen, das Honorar hingegen verbleibt beim Berater.

Damit der Verbraucher keinen Wettbewerbsnachteil hat, unterstützen wir den Vorschlag einer genauen Renditebetrachtung, da dem Kunden andernfalls keine echte Vergleichsmöglichkeit gegeben ist.

Der BVK lehnt jedoch entschieden den Vorschlag ab, die Vergütung generell auf 5 % der Anlagesumme zu begrenzen. Der Vermittler, der provisionsbasiert arbeitet, erhält seine Vergütung nur dann, wenn er einen Abschluss tätigt. Dies stellt einen Vorteil für den Kunden dar, der kostenfrei eine Beratung in Anspruch nehmen kann. Diese zunächst kostenlose Beratung muss jedoch vom Vermittler mit Abschlüssen, die höher verprovisioniert werden, quersubventioniert werden. Der Vermittler erhält z. B. für die Vermittlung einer Lebensversicherung durchschnittlich 25 Promille. Dieser Betrag dient aber auch, wie in jeder Selbständigkeit, der Deckung der betriebswirtschaftlichen Kosten unter der Annahme, dass ein Gewinn erzielt werden kann. Allein die Tatsache, dass diese Selbstverständlichkeit bei keiner anderen Berufsgruppe kritisiert oder in Frage gestellt wird, zeigt, wie einseitig und vorbelastet die derzeitige Diskussion geführt wird.

Zu einer Querfinanzierung kommt es des Weiteren, weil Provisionen aus der Vermittlung von z. B. Sachversicherungen oftmals den Beratungsaufwand nicht decken. So erfordert die Vermittlung von Kfz-Policen eine umfassende Beratung, für die nicht selten nur eine Jahresprovision von 20,00 € erzielt wird, die nicht kostendeckend ist.

5. Grüner Eckpunkt:

Vermittleraufsicht und -register, Statusinformation und Marktüberblick

Es wird bemängelt, dass es kein einheitliches und abgestimmtes Vorgehen bei der Vermittleraufsicht gibt. Eine zentrale Beaufsichtigung durch die BaFin wird gefordert.

Der Aufbau des Vermittlerregisters ist neu zu strukturieren und verbraucherverständliche Informationen sind aufzunehmen.

BVK-Anmerkung:

Der BVK tritt für eine Aufsicht aller Berufe, die Honorarberatungen durchführen, durch die Gewerbeämter ein. Diese Regelung gilt bereits für den Versicherungsvermittler und -berater und hat sich bewährt. Hingegen hat die Aufsicht der BaFin über die Versicherungsunternehmen nach § 80 VAG keine Bedeutung erlangt, sie hat nach Erkenntnissen des BVK gar nicht stattgefunden. Daher sprechen wir uns für eine generelle Beibehaltung der dezentralen Aufsicht durch die Gewerbeämter aus.

Eine Änderung bzw. Erweiterung der Registerinformationen hinsichtlich der Qualifikation der registrierten Vermittler wird begrüßt.

6. Grüner Eckpunkt:**Zulassung, Mindestqualifikationsanforderungen und Ausgleichsanspruch**

Abschaffung der Ausnahmeregelung für gebundene Versicherungsvertreter, gleiche Qualifikationsvoraussetzungen für alle, die Versicherungen vermitteln (inkl. Internetvertrieb) sowie Befürwortung der Zahlung eines Ausgleichsanspruchs auch bei Eigenkündigung des Vermittlers aus wirtschaftlichen Gründen.

BVK-Anmerkung:

Vom Grundsatz her begrüßt der BVK diesen Eckpunkt. Der BVK setzt sich auch auf europäischer Ebene dafür ein, dass unter die zukünftige IMD II all diejenigen Akteure, die Versicherungsprodukte vertreiben, mit erfasst werden. Es sollte eine Gleichbehandlung erfolgen, auch und eben gerade zum Schutz des Kunden. Der BVK fordert daher aus Gründen der Gleichbehandlung und des Verbraucherschutzes, dass nur noch diejenigen als Versicherungsvermittler registriert werden können, die eine fachliche Ausbildung und eine Sachkundeprüfung vor der zuständigen Stelle, das sind in Deutschland die IHK'n, abgelegt haben. Es sollte daher erreicht werden, dass ein „real level playing field“ für alle Akteure besteht, die mit der Vermittlung von Versicherungsprodukten beschäftigt sind. Es muss ein Ende finden, dass die bloße Bestätigung der Qualifikation eines Vermittlers durch ein Versicherungsunternehmen ausreicht und dass die gesetzlich vorgeschriebene Sachkundeprüfung zur Ausnahme wird. Damit soll es auch unmöglich werden, dass ein Vermittler schon nach einem Fortbildungswochenende bei einem Versicherungsunternehmen in das Register eingetragen wird.

Wir unterstützen darüber hinaus den Ansatz, dass ein Vermittler auch bei einer Eigenkündigung den Ausgleichsanspruch erhalten sollte. Die Möglichkeit, sich von einem Versicherer zu trennen, der enge Vertriebsvorgaben setzt, die den Vermittler durch Druckausübung dazu veranlassen sollen, Kunden zur Erreichung der Vertriebsziele Produkte zu verkaufen, die sie nicht benötigen, kann ein großer Schritt zu mehr Verbraucherschutz darstellen. Vermittler trennen sich von Vertriebszielen und -vorgaben zum Wohle ihrer Kunden.³³



*BVK-Präsident
Michael H. Heinz (l.)
und Michael
Grosse-Brömer, MdB,
1. Parlamentarischer
Geschäftsführer der
CDU/CSU-Fraktion*

7. Grüner Eckpunkt:

Beratungsverzicht, Vergleichbarkeit und Kundeninformation

Die Fraktion fordert, dass eine Streichung der gesetzlich geregelten Möglichkeit des Beratungsverzichts erfolgt. Vermittler bewegen die Kunden vielfach zum Verzicht auf eine Beratung.

Standardisierte Informationen zu den verschiedenen Produkten werden gefordert, um eine Vergleichbarkeit zu erreichen.

³³ Vgl. BVK-Stellungnahme vom 19. 7. 2012 zum Vorschlag des BMJ, eine Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie durchzuführen

BVK-Anmerkung:

Die Behauptung, dass Vermittler die Kunden vielfach zu einem Beratungsverzicht bewegen würden, weckt den Anschein der unseriösen Kundenberatung und ist statistisch nicht belegt.

Im Gegenteil, der BVK rät seinen Mitgliedern, aus Beweisgründen eben keinen Beratungs- oder Dokumentationsverzicht unterschreiben zu lassen.³⁴ In der Rechtsprechung wird von einer Beweislastumkehr zu Lasten des Vermittlers ausgegangen, wenn keine ausreichende Dokumentation im Sinne des § 61 Abs. 1 VVG vorliegt.³⁵ Im Vorwurfsfall kann es für den Vermittler also ein klarer Nachteil sein, wenn kein Beratungsprotokoll vorliegt. Nach unserer Erfahrung sind es Einzelfälle, vielfach im gewerblichen Vermittlungsbereich, wo der Kunde selbst aufgrund der jahrelangen Geschäftsverbindung und Vertrauenssituation einen Beratungs- und Dokumentationsverzicht wünscht.

Um den Bürokratieaufwand für den einzelnen Vermittler möglichst nicht weiter auszudehnen, sprechen wir uns für eine Beibehaltung der gesetzlichen Regelung aus, da sie unserer Erfahrung nach nur in Ausnahmefällen genutzt wird.

*D. Gesetzentwurf zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung
über Finanzinstrumente (Honoraranlagenberatungsgesetz) –
Stellungnahme des BVK vom 20. 11. 2012*

I. Einleitung

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK e.V.), der die Interessen von mehr als 40.000 selbständigen Versicherungsvertretern, Mehrfachagenten und Versicherungsmaklern vertritt, begrüßt im Wesentlichen den Entwurf des Gesetzes zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente.

³⁴ Vgl. BVK-Mitgliederinformation Nr. 49, S. 1

³⁵ OLG Saarbrücken, Urteil vom 4. 5. 2011, 5 U 502/10 – 76

Zwei Punkte sind dabei von besonderer Bedeutung. Ausdrücklich begrüßt der BVK die Beibehaltung des Status Quo im Versicherungsvermittlerbereich. Dies hat der BVK immer gefordert. Es gibt den Versicherungsberater nach § 34 e GewO und ein weiterer Bedarf ist im Versicherungsbereich nicht feststellbar. Problematisch sieht der BVK aber die vorgesehene Regelung, dass der Honoraranlageberater und der Honorarfinanzanlagenberater die Zuwendungen Dritter an den Kunden weiterreichen müssen, wenn es keine Nettoprodukte gibt. Diese Regelung lehnt der BVK ab, da damit eine Lockerung des Provisionsabgabeverbotes zu besorgen sein wird, die sich auch auf den Versicherungsvermittlerbereich auswirken könnte.

In Deutschland ist die Anlageberatung sowohl im Kreditwesengesetz (KWG) als auch in der Gewerbeordnung (GewO) gesetzlich geregelt. Gemäß § 1 Abs. 1 a Satz 2 KWG ist danach *„Die Abgabe von persönlichen Empfehlungen an Kunden oder deren Vertreter, die sich auf Geschäfte mit bestimmten Finanzinstrumenten beziehen, sofern die Empfehlung auf eine Prüfung der persönlichen Umstände des Anlegers gestützt oder als für ihn geeignet dargestellt wird und nicht ausschließlich über Informationsverbreitungskanäle oder für die Öffentlichkeit bekannt gegeben wird.“* nur mit Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) möglich.

Zahlreiche sogenannte „freie Anlageberater“ machen allerdings von einer im KWG geregelten Bereichsausnahme Gebrauch, wonach die Anlageberatung auch auf Basis einer Erlaubnis nach § 34 c GewO (bis 31. 12. 2012), ab dem 1. 1. 2013 nach § 34 f GewO erbracht werden darf. Hierbei handelt es sich um Anlageberatung bzw. Finanzanlagenvermittlung über Geschäfte folgender Kategorien der Finanzanlagen:

1. Anteilsscheine einer Kapitalanlagegesellschaft oder Investmentaktiengesellschaft oder von ausländischen Investmentanteilen, die im Geltungsbereich des Investmentgesetzes öffentlich vertrieben werden dürfen,
2. Anteilen an geschlossenen Fonds in Form einer Kommanditgesellschaft sowie
3. sonstigen Vermögensanlagen im Sinne des § 1 Abs. 2 des Vermögensanlagegesetzes.

Die Anlageberatung bzw. Finanzanlagenberatung kann je nach Leistungsumfang stark variieren, ebenso die Kosten für die entsprechende Beratung. Ausführliche Beratungen, die z. B. eine Vermögens- oder Vorsorgeplanung oder eine ganzheitliche Vermögensanalyse (Finanzplanung) beinhalten, sind meist kostenpflichtig

(zumindest in Form einer Honorarberatung). Eine im Rahmen eines normalen Kundengesprächs geführte Beratung ist regelmäßig sowohl bei Banken als auch freien Finanzdienstleistern kostenlos, solange es nicht zu einem provisionspflichtigen Kauf eines Finanzprodukts kommt.

Der Bereich der Honorar-Anlageberatung bzw. Honorar-Finanzanlagenberatung ist bislang unreguliert und erfährt durch das Gesetz zur Förderung und Regulierung einer Honorarberatung über Finanzinstrumente nunmehr eine konkrete Umsetzung.

II. Regelungen für Wertpapierhandelsgesellschaften / Änderungen des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG)

Nach den geplanten Änderungen des Wertpapierhandelsgesetzes sollen diejenigen Wertpapierhandelsunternehmen, die die Anlageberatung als Honorar-Anlageberatung erbringen, zur Sicherung des Verbraucherschutzes strenge Informations- und Beratungspflichten im Hinblick auf das Produkt erfüllen müssen. Darüber hinaus muss eine eventuell vorhandene wirtschaftliche Verflechtung zwischen dem Emittent und dem Anbieter des Instruments mitgeteilt werden und, sofern das Finanzinstrument nicht ohne Zuwendung an den Anlageberater erhältlich ist, muss diese Zuwendung unverzüglich und unvermindert an den Kunden ausbezahlt werden.

Dieser Regelung ist nur bedingt zuzustimmen. Zu begrüßen ist die Regelung insoweit, als bei der Honorarberatung die Vergütung ausschließlich durch den Kunden erfolgen soll und der Berater in keinem Fall Provisionen oder wirtschaftliche Vorteile vom Produkthanbieter erhalten darf und keine wirtschaftlichen Verflechtungen bestehen dürfen bzw. eine Aufklärungspflicht darüber besteht.

Hoch problematisch beurteilt der BVK allerdings die Regelung des geplanten § 31 Abs. 4b Satz 1 Nummer 3 des WpHG, wonach vorgesehen ist, dass der Honoraranlageberater Zuwendungen von Dritten an den Kunden auszukehren hat, wenn das Finanzinstrument ohne Zuwendung von einem Dritten nicht erhältlich ist. Hier sieht der BVK eine Lockerung des bestehenden Provisionsabgabeverbots. Auch wenn die Regelung nicht unmittelbar auf den Versicherungsvermittlerbereich anwendbar ist, wird dennoch zu besorgen sein, dass eine schleichende Lockerung auch im Versicherungsbereich erfolgen könnte.

Aus Sicht des BVK sprechen gewichtige Gründe des Gemeinwohlinteresses für eine Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes, die – nicht abschließend – nachfolgend genannt werden.

1. Ein Wegfall des Provisionsabgabeverbotes würde zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten führen und vor allem diejenigen begünstigen, die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position Druck auf eine Absenkung der Provisionen ausüben können. Geschwächt würden hingegen Privatkunden, deren Bedeutung für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler geringer ist.
2. Bei Wegfall des Provisionsabgabeverbotes wird die Entscheidung des Kunden, welches Produkt oder welches Versicherungsunternehmen er wählt, davon beeinflusst sein, wie und wo er die höchste Rabattierung erreicht.
3. Der Versicherungsvermittler wird bei Fortfall des Provisionsabgabeverbotes und damit mit der Provisionsrabattierung, die bei ihm zu geringeren Eigenanteilen an der Provision führt, schon aus wirtschaftlichen Gründen gezwungen sein, den Beratungsumfang zu Lasten des Kunden und damit verbraucherfeindlich zu minimieren, um durch Zeitersparnis und zum Ausgleich der weitergegebenen Provision neue Kunden zu akquirieren. Schon heute liegen aber die durchschnittlichen Provisionseinnahmen der kleineren und mittleren Versicherungsagenturen jährlich bei ca. 63.000,00 € vor Betriebskosten und Steuern³⁶, die wiederum bei 40 bis 60 % liegen, sodass davon ausgegangen werden muss, dass vielen kleineren Agenturen die wirtschaftliche Grundlage ihrer Tätigkeit entzogen werden wird. Die zu erwartenden eingeschränkten Beratungs- und Betreuungsleistungen gegenüber den Kunden werden vor allem beim Versicherungsschutz für die zusätzliche private Altersversorgung Auswirkungen haben, also einem Versicherungsschutz, der gegen die Altersarmut dringend notwendig ist.
4. Die bisherige „Quersubventionierung“, wonach hohe Provisionen bei hohen Versicherungssummen und -umfängen zum Ausgleich der Verluste bei minimalen Versicherungssummen und -umfängen verwendet werden, wird nicht mehr möglich sein, sodass es zu einem höheren Preisniveau und damit zu einer Verteuerung der Versicherungsprodukte kommen wird.

36 Institut für Handelsforschung, Köln, Betriebsvergleich 2010, in: Versicherungsvermittlung 2011, Heft 11/12 2011, S. 408 ff.

5. Bei Wegfall des Provisionsabgabeverbotes könnte zur Erreichung der bisherigen Höhe der Provisionseinnahmen umgekehrt die „Verlockung“ provoziert werden, dass der Vermittler „privat“ einen finanziellen Ausgleich vom Kunden fordert, was bei Einfirmenvertretern regelmäßig zur Vertragsverletzung führen würde.

Der BVK vertritt aus vorstehenden Erwägungen die Auffassung, dass das Provisionsabgabeverbot aufrechterhalten bleiben muss. Angesichts der auch heute noch fortgeltenden Bedeutung des Verbotes unterstützt der BVK wie auch weite Teile der Regierungskoalition die Regelung des Provisionsabgabeverbotes im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG).

Positiv wird der Eintrag in ein öffentliches Honorar-Anlageberaterregister über alle Wertpapierdienstleistungsunternehmen bewertet, welches bei der BaFin geführt wird. Dadurch wird die notwendige Markttransparenz erreicht.

III. Regelungen für den Honorar-Finanzanlagenberater/ Änderung der Gewerbeordnung

Durch § 34h GewO wird ein eigenständiger Erlaubnistatbestand für den Honorar-Finanzanlagenberater eingeführt. Dieser berät über die Finanzprodukte, die auch Gegenstand der Finanzanlagenvermittlung nach § 34f GewO sind. Es ist davon auszugehen, dass als Honorar-Finanzanlagenberater im wesentlichen Finanzanlagenvermittler nach §34f GewO tätig werden dürften. Sie besitzen dann bereits eine entsprechende Erlaubnis und stellen ihren Geschäftsbereich lediglich auf die Honorarberatung um. Bei diesen entstehen keine weiteren Kosten, da die Anforderungen für den Honorar-Finanzberater mit denen des Finanzanlagenvermittlers identisch hinsichtlich der Sachkundeprüfung, der Berufshaftpflichtversicherung etc. sind.

Der Unterschied zum bisherigen Anlagenberater besteht darin, dass er allein durch das mit dem Kunden vereinbarte Honorar entgolten wird.

Ist ein Produkt am Finanzmarkt nicht provisionsfrei erhältlich, so soll die Provision ungekürzt und unverzüglich an den Kunden weitergegeben werden. Dieser Aspekt wird durch § 34h Abs. 3 GewO ausdrücklich geregelt. Hier gilt das oben zu II. Gesagte. Der BVK lehnt die Weiterleitung der Provisionen entschieden ab.

Wie bei der Erlaubnis nach § 34f GewO kann die Erlaubnis nach § 34h GewO auf einzelne Produktkategorien beschränkt werden.

Durch den Verweis in § 34h Abs. 1 letzter Satz auf die Regelungen des § 34f Absatz 2 bis 6 GewO wird sichergestellt, dass für den Honorar-Finanzberater dieselben Anforderungen gelten wie für den Finanzanlagenvermittler.

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

IV. Vorsorge- und Versicherungsbereich

Im Bereich der Honorarberatung im Versicherungs- und Vorsorgebereich gibt es bereits den Versicherungsberater nach § 34e GewO. Es hat sich gezeigt, dass der Verbraucher die Möglichkeit, sich über Versicherungsprodukte durch einen Versicherungsberater beraten zu lassen, allerdings so gut wie nicht nutzt. Nach unserer Auffassung hat der Verbraucher im reinen Versicherungsbereich keinen zusätzlichen Bedarf über die Beratung durch den Versicherungsvermittler hinaus. Letzterem obliegt bereits eine gesetzliche Beratungspflicht.

Eine weitere Regulierung oder Förderung der Honorarberatung im Versicherungsvermittlerbereich sollte daher nicht angestrebt werden. Einige Zahlen mögen dies noch belegen: Die Bereitschaft des Kunden, für eine Beratung ein Honorar zu zahlen, ist gering. Nach einer unter Privatanlegern im Finanzdienstleistungsbereich repräsentativen Umfrage von TNS Infratest³⁷ sind nur 19% der Anleger bereit, für eine neutrale Beratung zu zahlen, 80% nicht. Dieselbe Frage wurde schon vor drei Jahren gestellt. Damals hatten 20% der Kunden Zahlungsbereitschaft bekundet. Von den Befürwortern bekundeten überdies nur 6% eine Zahlungsbereitschaft in Höhe von 150 € je Std., wie sie in anderen Beratungsberufen üblich sind. Die skeptische Einstellung gegenüber der Honorarberatung ergibt sich aus der positiven Sicht der Anleger auf die derzeit durch Verkaufsprovisionen

³⁷ Umfrage Infratest i.A. der DZ-Bank, 2011

finanzierte Beratung. Hier sind 84 % der Auffassung, sie würden objektiv beraten. 86 % vertrauen ihrem Vermittler bzw. Berater.

Zu den gleichen Ergebnissen kommt eine Forsa-Umfrage zur Honorarberatung unter Verbrauchern.³⁸ Danach würden 76 % der Verbraucher nicht bereit sein, für eine erfolgsunabhängige Finanzberatung Geld auszugeben. In der detaillierteren Auswertung zeigt sich, dass es dabei keinen gewichtigen Unterschied macht, ob



Mitgliederversammlung: Die Delegierten stimmen ab

die Befragten jünger oder älter sind. Bei den Befragten unter 30 Jahren liegt die Quote derjenigen, die nicht bereit sind ein Honorar zu zahlen, sogar noch höher, nämlich bei 79 %.

Aufgrund der oben genannten Ausführungen ist die Entscheidung richtig, den Status Quo im Versicherungsbereich beizubehalten. Dies begrüßt der BVK ausdrücklich.

38 Forsa Umfrage, Honorarberatung, Dezember 2011

*E. Leitantrag zur Jahreshauptversammlung 2012 in Oldenburg:
Festigung der Provisionsvergütung*



Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Leitantrag des Präsidiums

„Festigung der Provisionsvergütung“

1. Provisionsvergütung – ein bewährtes Vergütungssystem in Deutschland

In der Bundesrepublik Deutschland stehen über 250.000 registrierte Versicherungsvermittler, die ganz überwiegend für Vermittlungsleistungen von den Versicherungsunternehmen eine Provision bzw. eine Courtage beziehen, ca. 240 registrierten Versicherungsberatern gegenüber, die gegen ein Honorar, das der Kunde zu zahlen hat, ihre Beratungsleistungen anbieten.

Vorstöße in der Politik, die Provisionsvergütung zugunsten einer neuen Honorarberatung abzulösen, argumentieren mit der Finanzkrise und fordern das Ende des provisionsorientierten Verkaufs. Obwohl die weltweite Finanzkrise nicht durch die Vermittlung von Versicherungen ausgelöst wurde, sondern durch Banken und deren Vertriebsaktivitäten, wird vielfach eine undifferenzierte Herangehensweise zugrunde gelegt.

Versicherungsvermittler waren nicht Auslöser der Finanzkrise, sodass eine Abschaffung der Provisionsvergütung zugunsten der Honorarberatung kein Mittel zu deren Vermeidung sein kann. Vorstellungen, dass durch mehr Honorarberatungen oder Trennung von Beratung und Vermittlung die weltweite Finanzkrise sich nicht wiederholen könne, sind abwegig und durch nichts belegbar.

Auch die Annahme, dass weitergehende Honorarberatung vor Schlecht- und Falschberatung schützt, ist nachgewiesenermaßen falsch. Darüber hinaus würde eine Ein-

führung eines ausschließlich einseitigen honorarbasierten Systems den Verbraucher verunsichern, da die Folgen der Umsetzung nicht abschätzbar sind.

Darüber hinaus bedeutet die ausschließliche Honorarberatung eine umfassende Novellierung des Provisionsrechts, die mit erheblichen Umstellungskosten, Steuermindereinnahmen bei der Versicherungsteuer sowie Bürokratieaufwand für Wirtschaft und Verwaltung einhergehen würde. Der BVK fordert daher die Festigung des bewährten Provisionsvergütungssystems in der Versicherungsbranche und unterstützt ausdrücklich entsprechende Tendenzen in der Regierungskoalition, die eine Konsolidierung im Versicherungsvermittlermarkt anstreben.

2. Transparenz und Qualifikation zugunsten des Verbrauchers

Mit der Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts im Jahre 2007, dem Inkrafttreten der Versicherungsvermittlungsverordnung, der Novellierung des Versicherungsvertragsgesetzes sowie der Regelung der Informationspflichtenverordnung, wird in Deutschland ein umfassender und vorbildlicher Kundenschutz bei der Versicherungsvermittlung gewährleistet, der die Qualifikation des Versicherungsvermittlers ebenso garantiert wie dessen Verpflichtungen zur umfassenden Beratung und Information festschreibt.

Eine abermalige Reform des Versicherungsvermittlerrechts würde den Verbraucher verunsichern und die nun seit 2007 bewährte Qualitätsoffensive im Versicherungsvermittlerbereich konterkarieren: Nicht ein erhöhter Verbraucherschutz wäre die Folge, sondern Rechtsunsicherheit und Missbrauchsmöglichkeiten in stundenhonorar-basierten Abrechnungsmodalitäten, die kaum kontrollierbar wären.

3. Nicht Erfolge der Unternehmen, sondern Sicherheit des Kunden stehen im Vordergrund der Beratung und Vermittlung

Vertriebsvorgaben der Banken, Anlage- und Versicherungsunternehmen für Vermittlung von Finanzdienstleistungsprodukten stellen auf Umsatz- und Gewinnmaximierung der Emittenten ab und nicht auf das Absicherungs- oder Anlageinteresse des Kunden, insbesondere dann nicht, wenn die Vertriebsvorgaben in besonderer Weise durch Erfolgsbeteiligungen oder andere erfolgsorientierte Vergütungen entlohnt werden. Der BVK fordert die Unternehmen auf, das Kundenwohl und nicht die Gewinnmaximierung in den Vordergrund zu stellen!

4. Wettbewerb fordert Chancengleichheit

Eine Versicherungsvermittlung ist ohne Beratung durch den Vermittler nicht möglich und gesetzlich unzulässig. Diese Beratungsleistung ist unentgeltlich, wenn es nicht zu einem Abschluss kommt. Die Beratung durch Versicherungsberater erfolgt erfolgsunabhängig gegen ein zu vereinbarendes Honorar.

Der Bedarf nach mehr Honorarberatung durch Versicherungsberater wird allein von der Nachfrage gesteuert, die in Deutschland nicht zu sehen, sondern sogar extrem gering ist. Der Kunde weiß, dass die Versicherungsberatung nicht zum Versicherungsschutz führt und dass er bei Abschluss eines Versicherungsvertrages und einer vorausgehenden Beratung in der Regel eine doppelte Vergütung zu zahlen hat, die er als vermeidbar ansieht, weil er auf die durch zahlreiche gesetzliche Bestimmungen über Beratungs- und Informationspflichten abgesicherte qualitativ hochwertige Versicherungsvermittlung vertraut. Auch bindet den Kunden zumeist ein enges Vertrauensverhältnis zu seinem Vermittler, das von einer jahrelangen Zusammenarbeit geprägt ist. Darüber hinaus haftet der Vermittler im Rahmen der Stornohaftung zugunsten des Kunden, der so Teile seiner Abschlusskosten zurückerhalten kann. Eine vergleichbare Verbraucher schützende Regelung fehlt beim Versicherungsberater. Dies geht zu Lasten des Kunden, der das Beratungshonorar bei vorzeitiger Beendigung des Vertrages nicht zurückerhält.

Verabschiedet durch die Mitgliederversammlung des BVK

Oldenburg, den 3. Mai 2012



VERKEHRSTEUERÄNDERUNGSGESETZ

Der strukturelle und produktbezogene Wandel in der Versicherungswirtschaft hat negative Folgen für das Versicherungsteueraufkommen nach sich gezogen. Mit der Änderung des Versicherungsteuergesetzes soll dieser Entwicklung aus fiskalischer Sicht entgegengewirkt werden.

Die direkten Auswirkungen für Versicherungsvermittler mit dem Versicherungsteuergesetz betreffen nur wenige unserer Mitglieder. Da die Auswirkungen für

die Betroffenen allerdings erheblich sein können, hat der BVK bereits im September zum Regierungsentwurf des Gesetzes Stellung genommen. Zwischenzeitlich ist das Verkehrsteueränderungsgesetz im Bundesgesetzblatt 2012 I Nr. 57, S. 2431 vom 11. 12. 2012 mit einigen Änderungen verkündet worden. Soweit nichts anderes im Gesetz vermerkt ist, sind die Neuregelungen bereits am 1. 1. 2013 in Kraft getreten.

Erfreulich ist, dass die Kritik des BVK und anderer Branchenteilnehmer dazu geführt hat, dass die steuerliche Erfassung von verwirklichten Selbstbehalten bei

*BVK-Präsident
Michael H. Heinz (l.)
und Hartmut Möll-
ring, Finanzminister
von Niedersachsen*



Kfz-Haftpflichtversicherungen (§ 3 Abs. 3) im Anwendungsbereich des Pflichtversicherungsgesetzes nun doch nicht umgesetzt wurde.

Dies hätte dazu geführt, dass es im Schadenfall zu einer Belastung des Kunden mit dem vereinbarten Selbstbehalt und der Zahlung der darauf erhobenen fiktiven Versicherungsteuer gekommen wäre. Eine solche Doppelbelastung war unbedingt zu vermeiden.

Auch wurde die geplante und vom BVK kritisierte Änderung der Besteuerung bei einer Bündelung von Versicherungsverträgen (§ 4 Abs. 2) letztlich nicht in das Gesetz aufgenommen.

Die geplante Neuregelung sah vor, dass Ausnahmen von der Besteuerung nur noch dann gelten, wenn die jeweilige Versicherung in einem rechtlich selbständigen Versi-

cherungsvertrag vereinbart wird. Nach unserer Auffassung wäre eine solche Regelung aus fiskalischer Sicht zwar verständlich, für den Verbraucher hingegen mit weniger Klarheit verbunden. Ein Versicherungsnehmer wird bei gesonderter Ausstellung mehrerer Vertragsurkunden nicht mehr erkennen können, dass es sich tatsächlich um Verträge handelt, die so miteinander verbunden sind, dass sie nur zusammen mit den anderen Verträgen fortbestehen oder gekündigt werden können. Ein wesentlich erhöhter Beratungsaufwand für den Vermittler wäre die Folge gewesen.

Dem Ansatz, dass dem Steuersicherungsbedürfnis bereits dann Rechnung getragen würde, wenn in der Police die einzelnen Verträge mit ihrem speziellen Prämienanteil und der vom Regelsatz abweichenden Besteuerung ausgewiesen würden, wurde gefolgt. Wird diese abweichende Besteuerung nicht ausgewiesen, erfolgt eine Besteuerung zum Regelsteuersatz.

Das Verkehrsteueränderungsgesetz ist mit den folgenden Änderungen für das Versicherungsteuergesetz (VersStG) in Kraft getreten.

Das deutsche Versicherungsteuergesetz kommt in den Fällen zur Anwendung, in denen der Versicherer nicht in einem Mitgliedstaat der EU / des EWR niedergelassen ist,

- wenn der Versicherungsnehmer bei der Zahlung des Beitrags mit seinem Wohnsitz in Deutschland ansässig ist. Unabhängig davon, wo das versicherte Risiko liegt, unterliegt die Zahlung des Beitrages der Versicherungsteuer;
- wenn der Versicherungsnehmer zwar nicht in Deutschland ansässig ist, aber der zu versichernde Gegenstand zur Zeit der Begründung des Versicherungsverhältnisses in Deutschland war.

In § 4 Nr. 5 des VersStG wurde eine Klarstellung eingefügt, die nunmehr das Tatbestandsmerkmal „Pflegeversicherungen i. S. d. Pflege-Versicherungsgesetzes“ durch den allgemeinen Begriff „im Fall der Pflegebedürftigkeit“ ersetzt. Es wird damit klargestellt, dass nicht nur die Beiträge zur gesetzlichen Pflegeversicherung von der Versicherungsteuer befreit sind, sondern auch freiwillige Pflegeversicherungsbeiträge.

Eine bislang geltende Steuerbefreiung für Beiträge zu Versicherungen, die „in besonderen Notfällen“ leisten, ist weggefallen. Ziel dieser Änderung könnte u. a. gewesen sein, dass keine neuen Typen von Risikoversicherungen dieser Art auf den Markt kommen werden, die dann durch Einfügen des Tatbestandselements „in besonderen Notfällen“ steuerbefreit wären.

Inkassierender Vermittler kann Steuerentrichtungsschuldner werden

§ 7 Abs. 8 VerStG führt einen eigenständigen Steuerentrichtungsschuldner ein, der losgelöst von der Steuerschuld des Steuerschuldners ist. Das bedeutet, dass die Steuer bei dem „neuen“ Entrichtungsschuldner nun eigenständig festgesetzt werden darf, auch dann, wenn beim Steuerschuldner (Versicherungsnehmer) nach bisherigem Recht bereits die Festsetzungsverjährung eingetreten ist. In der parlamentarischen Diskussion sind verfassungsrechtliche Zweifel hierzu vorgebracht worden, die bislang jedoch nicht ausgeräumt wurden.

Damit sind nach dem neuen Versicherungsteuergesetz folgende Personen Steuerentrichtungsschuldner:

- der Versicherer
- sofern der Versicherer nicht in der EU/EWR ansässig ist, ein zum Einzug bestellter in der EU/dem EWR ansässiger Bevollmächtigter
- im Falle der Mitversicherung der ggf. von den anderen Mitversicherern schriftlich zur Steuerentrichtung bestimmte in der EU/dem EWR ansässige Mitversicherer
- wenn weder einer der Mitversicherer noch der Bevollmächtigte in der EU/dem EWR ansässig sind, der Versicherungsnehmer

Inkassierender Vermittler wird Haftungsschuldner

Durch § 7 Abs. 7 Nr. 3 wird der Kreis der Haftenden auf die „versicherte Person“ ausgedehnt. Damit sind Haftungsschuldner neben dem Versicherer jeder, der das Versicherungsentgelt entgegennimmt, und die versicherte Person. Gemäß Abs. 8 sind Steuerschuldner, Steuerentrichtungsschuldner und jeder Haftende echte Gesamtschuldner.

Diese Änderung betrifft also den Vermittler unmittelbar. Der inkassierende Vermittler, der das Beitragsinkasso durchführt, ist in jedem Fall Haftungsschuldner für die von ihm angenommenen Versicherungsteuergelder.

Diese Haftung ist allerdings nachrangig zur Steuerschuld des Steuerentrichtungsschuldners und wird daher selten in Betracht kommen.

Weitreichende Aufzeichnungspflichten

Als wesentlich zu weitreichend haben wir in Verbindung mit der Frage der gesamtschuldnerischen Haftung die für jeden der Haftenden sowie die Steuerentrichtungsschuldner verbundenen Aufzeichnungspflichten, die in § 10 geregelt



*MdB Dr. Michael Meister
und Dipl.-Volkswirtin
Ariane Kay, BVK-Referats-
leiterin*

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

Diese Änderung tritt zum 1. 1. 2014 in Kraft und die Zeit wird nötig sein, um sich auf die neuen Erfordernisse in technischer Hinsicht vorzubereiten.

Ausweispflichten in der Beitragsrechnung

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

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

Der BVK wird weiterhin die Position vertreten, dass die sinnvolle Dienstleistung des Vermittlerinkassos nicht durch weitreichende Haftungs- und Aufzeichnungspflichten gefährdet werden sollte bzw. für die Branche so praxisnah wie möglich umgesetzt werden soll.



ALTERSVORSORGE FÜR SELBSTÄNDIGE

In dem Rentenreformpaket des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales war ein Eckpunktepapier „Altersvorsorgepflicht für selbständig tätige Erwerbspersonen“ enthalten. Anders als bisher, sollen danach künftig alle Selbständigen altersvorsorgepflichtig sein.

Der BVK hatte eine ausführliche Stellungnahme erarbeitet und diese dem Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) vorgelegt.

Auf folgende Aspekte hat der BVK insbesondere hingewiesen:

- Der BVK spricht sich gegen die Verpflichtung aus, dass Selbständige zwangsläufig in die staatlichen Rentenkassen einzahlen müssen.
- Vielmehr fordert der BVK für die Selbständigen ein Wahlrecht zwischen gesetzlichen und privaten Vorsorgemöglichkeiten.
- Hierbei ist eine flexible Beitragsgestaltung unerlässlich. Diese Beitragsgestaltung muss der besonderen Einkommenssituation der Selbständigen Rechnung tragen. Kennzeichnend für die Position eines Selbständigen ist eine nicht konstante Einkommenssituation, so dass ein Beitragssystem hierauf Rücksicht nehmen müsste, um nicht existenzgefährdende Auswirkungen zu haben.

- Die Regierung plant Ausnahme- bzw. Befreiungsregelungen für bereits selbständig Tätige in der Altersgruppe zwischen 30 und 50 Jahren, die vorgesorgt haben bzw. vorsorgen.
Der BVK sieht keine sachliche Begründung für eine derartige altersmäßige Beschränkung. Aus diesem Grund fordert der BVK entsprechende altersunabhängige Ausnahme- bzw. Befreiungsregelungen.
Generell ausgenommen bleiben sollten in jedem Fall – wie im z.Zt. vorliegenden Eckpunktepapier vorgeschlagen – Selbständige im rentennahen Alter sowie nebenberuflich Tätige.
- Abweichend von den bisherigen Regelungen (mögliche Befreiung auf Antrag) fordert der BVK für Existenzgründer eine automatische Befreiung von der Verpflichtung für einen angemessenen festgelegten Zeitraum.
- Für diejenigen Selbständigen, die lediglich geringe Rentenansprüche erworben haben, sollte eine Abfindungsmöglichkeit – analog zu der des Betriebsrentengesetzes – eingeführt werden.
- Im Hinblick auf die Regierungspläne, auch eine Absicherung gegen Erwerbsminderung zu fordern, ist zu berücksichtigen, dass es selbst bei Angestellten überwiegend in die eigene Verantwortung gestellt wird, für eine eventuelle Erwerbsunfähigkeit vorzusorgen. Dann sollte für Selbständige nichts anderes gelten.
Darüber hinaus muss damit gerechnet werden, dass mit den zusätzlichen Kosten für viele Selbständige die Belastungsgrenze überschritten wird.
- Vor dem Hintergrund des geforderten Wahlrechts zwischen den verschiedenen Vorsorgemöglichkeiten muss eine dieser Alternativen die Gründung und Anerkennung von berufsständischen Versorgungswerken sein (wie auch in anderen Berufsgruppen künftig weiterhin möglich, z. B. Ärzte, Rechtsanwälte).
- Anerkannt werden sollten auch die Versorgungswerke der Unternehmen, sofern die Unverfallbarkeit nach dem Betriebsrentengesetz eingetreten ist.
- Auch für Vermittlerverbände muss die Möglichkeit geschaffen werden, ein berufsständisches Versorgungswerk zu gründen und zu führen. Im benachbarten Ausland gibt es derartige Möglichkeiten bereits, in Frankreich gibt es z. B. ein Versorgungswerk für Vermittler, das von einem Berufsverband geführt wird.

Der BVK betonte, dass der Verband selbstverständlich grundsätzlich alle Maßnahmen begrüßt, die zur Verhinderung von Altersarmut beitragen. Der BVK hob jedoch auch hervor, dass ein wesentliches Merkmal der Selbständigkeit Eigenverantwortung ist. Der vorgebliche Schutz der Selbständigen darf nicht in einer Zwangsversicherung enden, die Selbständigkeit verhindert. Auch staatlicherseits verordnete wirtschaftliche Belastungen müssen zu verkraften sein.

*Rechtsanwältin
Angelika Römhild,
BVK-Bereichsleiterin*



❖ **ALTERSVORSORGEVERBESSERUNG FÜR SELBSTÄNDIGE**

Ziel dieses Gesetzentwurfs sollte sein, die private Altersvorsorge zu fördern. Dieses Ziel wird selbstverständlich vom BVK befürwortet. Für den Verband haben die Themen Altersvorsorge, Daseinsvorsorge und damit verbunden der Verbraucherschutz einen hohen Stellenwert. Allerdings weist der Gesetzentwurf einige Aspekte auf, die für den Berufsstand der selbständigen Versicherungsvermittler negativ sind. Daher hatte der BVK eine Stellungnahme ausgearbeitet und vorgelegt. Darüber hinaus war der BVK als Sachverständiger für die Anhörung zum Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz benannt worden. Für den BVK nahm Rechtsanwältin Angelika Römhild an der öffentlichen Anhörung teil und hatte dort die Gelegenheit, die Stellungnahme des Verbandes vorzutragen.

Der BVK hatte grundsätzlich deutlich gemacht, dass jede Verbesserung bei der Riester-Rente und bei der Basisrente zu befürworten sei. Ebenfalls begrüßt wurde seitens des BVK auch ein Mehr an Transparenz im Sinne der Verbraucher.

Im Hinblick auf die gleichzeitig festgelegte Deckelung der Abschluss- und Vertriebskosten bei einem ebenfalls gesetzlich festgelegten „Mehr“ an Informationspflichten in Form von Produktinformationsblättern wies der Verband aber auf einige im Sinne des Berufsstands der selbständigen Vermittler zu berücksichtigende Gesichtspunkte hin.

Auszug aus der Stellungnahme:

Nach der Gesetzesbegründung ist Ziel dieser Ergänzung, den Verbrauchern die Wechselmöglichkeit zu erleichtern.

In der Begründung heißt es weiter, dass die vom neuen Anbieter erneut verlangten Abschluss- und Vertriebskosten den Zulageberechtigten von einem Vertragswechsel abhalten können, daher wird die Deckelung der Kosten als notwendig angesehen.

Es ist aber davon auszugehen, dass eine Folge der Deckelung der „Wechselkosten“ die Reduzierung der Vermittlungskosten, der Provisionen, sein wird.

Wir geben zu bedenken, dass die rein theoretisch gebotene Wechselmöglichkeit den Verbraucher in der Praxis nicht erreichen wird. Allein durch die Änderung des Gesetzes wird kein Verbraucher über seine individuelle Vorsorgesituation, die in seinem konkreten Fall bestehenden Wechselmöglichkeiten und eine u. U. zu erreichende Verbesserung seiner Altersvorsorge informiert.

Diese Information und Aufklärung wird überwiegend von den Vermittlern zu leisten sein.

Auszug aus der Stellungnahme im Hinblick auf die Forderung nach individuellen Produktinformationsblättern:

Auch hier gilt, dass das Ziel des Gesetzes, für den Verbraucher mehr Produkttransparenz und Vergleichbarkeit zu erreichen, keineswegs allein durch die Regelung in Gesetzesform realisiert wird.

Das angestrebte individuelle Produktinformationsblatt wird nach unserer Einschätzung in so gut wie allen Punkten erklärungsbedürftig sein ...

Auch das neue Produktinformationsblatt wird nur mit Hilfe sachkundiger Unterstützung seinen wirklichen Sinn und Zweck erfüllen.

Der BVK zog in diesem Zusammenhang folgendes Fazit:

Auch hier ist zu erwarten, dass das Ziel des Gesetzes, für die Verbraucher mehr Produkttransparenz und Vergleichbarkeit zu erreichen, nur mit Hilfe der Versicherungsvermittler zu erreichen ist. Nach den Erfahrungen der Vergangenheit kann davon ausgegangen werden, dass die verantwortungsbewussten Vermittler diese Aufgabe übernehmen werden. Allerdings ist auch unter Berücksichtigung dieses Sachverhalts die anstehende Reduzierung der Provisionen keineswegs zu vertreten.



AUSGLEICHANSPRUCH BEI EIGENKÜNDIGUNG

Im Juli 2012 bat das Bundesministerium der Justiz (BMJ) den BVK, zur Thematik Ausgleichsanspruch bei Eigenkündigung Stellung zu nehmen. Das deutsche Handelsvertreterrecht beruht überwiegend auf der europäischen Richtlinie 86/653/EWG („Handelsvertreterrichtlinie“) vom 18. 12. 1986 und kann auf nationaler Ebene nur geändert werden, wenn die zugrundeliegende Handelsvertreterrichtlinie vorab entsprechend gelockert wird.

Hierfür ist ein Tätigwerden der Europäischen Kommission erforderlich. Das BMJ erwägt, eine Überprüfung der Handelsvertreterrichtlinie durch die Europäische Kommission anzuregen, denn sie ist seit ihrem Erlass nicht geändert worden. Ob eine solche Anregung aufgegriffen wird, liegt allerdings alleine in der Entscheidung der Europäischen Kommission. Der BVK hat sich in seiner schriftlichen Stellungnahme vom 19. 7. 2012 dem BMJ gegenüber geäußert, dass er es begrüßen würde, wenn auf Anregung des Bundesministeriums der Justiz § 89b HGB dahingehend geändert oder ergänzt würde, dass die Eigenkündigung des Handelsvertreters nicht mehr zwingend zum grundsätzlichen Wegfall des Ausgleichsanspruchs führt, wenn dieser aus Gründen der wirtschaftlichen Unzumutbarkeit nicht mehr am Vertrag festhalten kann.

§ 89b Abs. 3 Nr. 1 HGB sieht vor, dass eine vom Handelsvertreter ausgesprochene Eigenkündigung den Ausgleichsanspruch grundsätzlich ausschließt. Ausnahmen sind dann vorgesehen, „wenn das Verhalten des Unternehmers dazu begründeten Anlass gegeben hat, oder dem Handelsvertreter eine Fortsetzung seiner Tätigkeit wegen seines Alters oder wegen Krankheit nicht zugemutet werden kann, ...“. An den Regelungen hinsichtlich der Zumutbarkeit einer Tätigkeitsfortsetzung aus Alters- oder Krankheitsgründen soll keine Änderung herbeigeführt werden, so

dass im Folgenden ausschließlich eine Betrachtung des begründeten Anlasses unter Bezugnahme auf ein Verhalten des Unternehmers erfolgt. In Rechtsprechung und Literatur ist der begründete Anlass „jedes Verhalten (d.h. jedes Tun und Unterlassen) des Unternehmers“. Es kommt nicht darauf an, ob dieses Verhalten schuldhaft vertragswidrig ist. Vielmehr kann auch ein unverschuldetes oder gar rechtmäßiges Verhalten des Unternehmers genügen.³⁹ Notwendig ist jedoch, dass die Begründetheit in einem Verhalten des Unternehmers ihren Ursprung findet.



*Rechtsanwältin
Judith John,
BVK-Referatsleiterin*

Der BGH hat bereits in seinem Urteil vom 28. 11. 1976⁴⁰ festgestellt, dass das Verhalten des Unternehmers weit auszulegen sei und somit auch eine aus dem betrieblichen Verhalten des Unternehmers resultierende wirtschaftliche Lage des Handelsvertreters darunter zu verstehen sei. Bei einer Abwägung, ob das Vertragsverhältnis gelöst oder beibehalten werden sollte, muss der Handelsvertreter nach Treu und Glauben und unter Abwägung des Einzelfalls zum Entschluss gekommen sein, dass ein Festhalten am Vertrag das weniger Zumutbare darstellt⁴¹. Praxisbeispiele belegen, welche Situationen den Grund für eine solche wirtschaftliche Unzumutbarkeit bilden können:

³⁹ Vgl. Küstner, Handbuch des gesamten Außendienstrechts, Band 2, Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters, 8. Auflage, Seite 504, Band Nr. 22

⁴⁰ BGH-Urteil 28. 11. 1976, BB 1976, S. 332 ff.

⁴¹ Vgl. Emde, Vertriebsrecht, Kommentierung zu den §§ 84 – 92 c HGB, § 89 b Randnr. 207

1. Die Provision als Vergütung des Vermittlers ist als wesentlicher Vertragsbestandteil zu sehen, der nicht der Willkür des Unternehmens ausgesetzt sein sollte. Gleichwohl kommt es vielfach zu einseitigen Änderungen der Provisionshöhe in einzelnen oder mehreren Versicherungssparten, die dann zu wirtschaftlich unverhältnismäßig hohen Provisionseinbußen bei dem Vermittler führen können, wenn ein hoher Anteil an den Produkten vertrieben wird, der von der Provisionskürzung betroffen ist.
2. Der Bestand eines Vermittlers ist die Summe der Verträge, die der Vermittler selbst vermittelt hat oder die dem Vermittler vom Unternehmen zur Betreuung überlassen wurden. Dem Unternehmen muss ein weitgehendes Dispositionsrecht bei Bestandsveränderungen zugesprochen werden, welches hier jedoch nicht so weit ausgelegt werden kann, dass der Vermittler durch Bestandsverkleinerungen um einen Großteil seiner Einnahmen gebracht wird.
3. Auch sind wirtschaftlich unzumutbare Auswirkungen auf den Vermittler zu erwarten, wenn Kooperationspartner eines Unternehmens wegfallen und somit die Möglichkeit, die bisher angebotenen Verträge zu vermitteln, nicht mehr gegeben ist. Die Auswirkungen sind naturgemäß um so schwerwiegender, je spezialisierter der Handelsvertreter auf die Produkte des ehemaligen Kooperationspartners war.

Durch die enge Verbindung eines Versicherungs- oder Bausparvermittlers mit dem vertretenen Unternehmen ergibt sich auch eine enge wirtschaftliche Verflechtung der beiden Parteien, welche jedoch nicht dazu führen sollte, dass der eine Vertragspartner durch sein Verhalten den anderen Vertragspartner in eine wirtschaftlich unzumutbare Lage bringt, die nur durch das Inkaufnehmen eines weiteren finanziellen Nachteils, nämlich dem Wegfall des Ausgleichsanspruchs, beendet werden kann. Eine Ausgleichsanspruch erhaltende Kündigung wegen wirtschaftlicher Unzumutbarkeit würde dem Schutzgedanken, dem § 89b HGB folgt, Rechnung tragen.

Fazit: Die Regelung, dass Handelsvertreter bei Eigenkündigung keinen Ausgleichsanspruch erhalten, ist eine Schutzbestimmung zugunsten der Unternehmen. Damit könnte verhindert werden, dass ein Unternehmen insolvent wird, wenn der gesamte Handelsvertreteraußendienst eines Unternehmens geschlossen kündigt und für ein Konkurrenzunternehmen tätig wird. Ein solcher Fall aber ist in der Versicherungswirtschaft heutzutage nicht mehr denkbar. Deshalb mag diese Schutzbestimmung im Bereich der Waren-Handelsvertreter ggf. noch berechtigt sein, für die Versicherungswirtschaft hat sie ihre Berechtigung jedoch verloren und ist nicht mehr zeitgemäß. Bei Änderung dieser Regelung erhält der

Vertreter auch bei Eigenkündigung eine angemessene Entschädigung für die dem Unternehmen verbleibenden Vorteile nach Ablauf des Vertretungsvertrages, und die Abhängigkeit des Vertreters vom Unternehmen wird verringert. Der BVK befürwortet daher die Aufnahme einer Regelung in die Richtlinie, nach der eine Eigenkündigung des Handelsvertreters aus dem Grund, dass ein Festhalten am Handelsvertretervertrag wirtschaftlich unzumutbar ist, nicht zu einem Wegfall des Ausgleichsanspruchs führt.



„PFLEGE-BAHR“

Zum 1. 1. 2013 ist das Pflegeneuausrichtungsgesetz (PNG) in Kraft getreten. Gleichzeitig mit dem Gesetz ist auch die Verordnung zur Durchführung der Zulage für private Pflegevorsorge (Pflegevorsorgezulagedurchführungsverordnung – PflvDV) erlassen worden. Hintergrund der Einführung der geförderten Pflegezusatzversicherung ist die Tatsache, dass die gesetzliche Pflegeversicherung im Pflegefall nur einen Teil der anfallenden Kosten übernimmt. Die staatliche Zulage von 60 € im Jahr soll Personen mit geringerem Einkommen den Abschluss einer Pflegezusatzversicherung ermöglichen. Dabei sieht § 15 PflvDV vor, die Provisionen für Vermittler bei Tarifen der förderfähigen Pflegezusatzversicherung auf zwei Monatsbeiträge zu begrenzen. Dies hat der BVK zum Anlass genommen, in zahlreichen Gesprächen sowie mit einem Brief des Präsidenten an den Bundesminister für Gesundheit auf rechtsstaatliche und ordnungspolitische Bedenken aufmerksam zu machen. Aus Sicht des BVK verstößt die Deckelung gegen die Prinzipien der sozialen Marktwirtschaft und beschränkt den freien Wettbewerb. Es findet aus Sicht des BVK nicht nur eine Risikoverlagerung von den Unternehmen auf die Vermittler statt, sondern die auf Verordnungsebene vorgesehene Provisionsdeckelung stellt einen unverhältnismäßigen Eingriff in die durch Artikel 12 GG garantierte Berufsfreiheit und in die durch Artikel 2 Abs. 1 garantierte Privatautonomie dar. Die Kostenersparnis geht also zu Lasten des beratenden und für den Kunden sorgenden Vermittlers. Dies ist aus der Sicht des BVK der falsche Ansatz. Die Vermittlerschaft sollte vielmehr mit einer ihrer Leistung angemessenen Provision gestärkt werden, um ihre existenziell bedeutsame sozialpolitische Aufgabe im Rahmen der Daseinsfürsorge für die Bevölkerung erfüllen zu können. Der BVK hat daher an den Bundesminister der Gesundheit appelliert, nicht an der falschen Stelle zu sparen. Denn wer die Axt an die Vermittlerschaft ansetze, setze die Axt unmittelbar an den Sozialstaat an. In dem Antwortschreiben des Bundesministeriums für Gesundheit (BMG) würdigt die Bundesregierung die

wichtige Rolle der Vermittler beim Aufbau ausgleichsfähiger Versicherungsbestände. Gleichwohl wird deutlich gemacht, dass das BMG an der Provisionsdeckelung festhalten möchte. Für die Begrenzung der unmittelbaren Abschlusskosten auf zwei Monatsbeiträge sei die private Pflegepflichtversicherung Vorbild, bei der dieser Wert ebenfalls von Anfang an galt. Dies, so das BMG, entspreche der Logik eines staatlich geförderten Vorsorgeprodukts. Die Begrenzung der mittelbaren Abschlusskosten, Schadenregulierungskosten und sonstigen Verwaltungskosten auf einen Wert von 10 % der Bruttoprämie sei vertretbar, weil für den Ausbau einer förderfähigen Zusatzversicherung brancheneinheitliche Vertragsmuster gelten würden, keine ärztliche Voruntersuchung erfolge und durch die PflvDV das Verfahren zur Beantragung der staatlichen Zulage bei der Deutschen Rentenversicherung Bund bürokratiearm ausgestaltet worden sei. Gleichzeitig gibt das BMG zu bedenken, dass die Möglichkeit bestehe, staatlich geförderte Produkte zusammen mit anderen ggf. diese Leistungen weiter aufstockenden Produkten zu vertreiben.

Der BVK beobachtet mit Sorge, dass der aus seiner Sicht ordnungspolitisch unverhältnismäßige Eingriff in die Privatautonomie durch die Provisionsdeckelung in der Zukunft weiter Schule machen könnte. Der BVK wird weiterhin gegen diese Eingriffe das Wort erheben und für die Anerkennung des Vermittlers in seiner sozialpolitischen Verantwortung kämpfen.



GESETZLICHE PROVISIONSBEGRENZUNG UND AUSWEITUNG DER STORNOHAFTUNGSZEITEN

In Zusammenhang mit dem Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts gab es im Berichtszeitraum für die Vermittler zwei wesentliche Änderungen des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG). Zum 1. April 2012 sind die Bestimmungen zur Provisionsdeckelung für die substitutive Krankenversicherung und die Regelung zur Verlängerung der Stornohaftungszeiten im Bereich der Lebensversicherung und der substitutiven Krankenversicherung in Kraft getreten.



*Informationsveranstaltung zur Provisionsbegrenzung und Stornohaftungszeiten:
Marco Seuffert, Ulrich Zander, Michael H. Heinz, Werner Fröschen (v. l.)*

Die Änderung in § 12 Abs. 7 VAG lautet wie folgt:

„Die Versicherungsunternehmen dürfen Versicherungsvermittlern für den Abschluss von substitutiven Krankenversicherungen in einem Geschäftsjahr keine Abschlussprovisionen oder sonstige Vergütungen gewähren, die insgesamt 3 % der Bruttobeitragssumme des Neuzugangs übersteigen. Die Bruttobeitragssumme entspricht der über 25 Jahre hochgerechneten Erstprämie ohne den Zuschlag gemäß Absatz 4 a. Die in einem Geschäftsjahr für den Abschluss von substitutiven Krankenversicherungen an einen einzelnen Versicherungsvermittler gewährten Zahlungen und sonstigen geldwerten Vorteile dürfen 3,3 % der Bruttobeitragssumme des von ihm vermittelten Geschäfts nicht übersteigen. Die im Einzelfall für den Abschluss gewährte Abschlussprovision und sonstige Vergütung darf 3,3 % der Bruttosumme des vermittelten Vertrages nicht übersteigen.“

Die Begrenzung in § 12 Abs. 7 VAG entspricht insoweit einer durchschnittlichen Abschlussprovision von 9 Monatsbeiträgen.

Weiterhin wurde in dem neu hinzugefügten § 12 Absatz 9 bestimmt, dass eine den Vorgaben des Absatzes 7 Satz 2 bis 4 oder des Absatzes 8 entgegenstehende Vereinbarung zwischen dem Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsvermittler unwirksam ist.

Ergänzend zu dem reinen Wortlaut des Gesetzes ergab sich aus der Gesetzesbegründung, dass Bestandspflegeprovisionen und Vergütungen, die keinen unmittelbaren Zusammenhang mit einem konkreten Vertragsschluss haben, durch die Regelung nicht betroffen werden. Diese Formulierung erforderte eine Konkretisierung des Begriffs der Vergütung, da die Auslegungswege durchaus unterschiedlich ausfielen. Beispielsweise waren Aussagen zu finden wie:

„Im Rahmen des ‚Vermittler-Deckels‘ nach § 12 Abs. 7 Satz 3 VAG sind dagegen nicht nur Zahlungen, sondern auch geldwerte Vorteile zu berücksichtigen.“ Der Begriff des geldwerten Vorteils stammt aus dem Steuerrecht. Hierunter fallen etwa Sachbezüge, wie ein ausgelobter Sachpreis für bestimmte Vermittlungsleistungen (beispielsweise eine Reise für den Abschluss einer bestimmten Anzahl an Verträgen).

Der BVK stellte in diesem Zusammenhang klar, dass ausgehend von Gesetzestext und -begründung keineswegs jeder „geldwerte Vorteil“ als Abschlussprovision oder sonstige Vergütung für den Abschluss von substitutiven Krankenversicherungen angesehen werden kann, sondern stets darauf zu achten sein muss, ob diese in einem unmittelbaren Zusammenhang mit einem konkreten Vertragsschluss stehen. Orga-Zuschüsse, Bonifikationen und Incentivereisen sah der BVK daher nicht in einem unmittelbaren Zusammenhang mit einem konkreten Vertragsschluss stehend.

Zur Provisionsdeckelung hat der BVK ein anwaltliches Gutachten bei einem Verfassungsrechtler in Karlsruhe in Auftrag gegeben, der eine Verfassungswidrigkeit des Gesetzes nicht ausschloss. Der BVK hat darauf alle Vertretervereinigungen angeschrieben, um anhand eines exemplarischen Falles mit Abschlussprovisionen über 9 Monatsbeiträgen klagen zu können. Bisher sind keine Fälle eingegangen.

Durch die Änderungen im Versicherungsaufsichtsgesetz wurden zudem die Haftungszeiten für die substitutive Krankenversicherung und die Lebensversicherung festgelegt.

§ 80 VAG wurde ein neuer Absatz 5 hinzugefügt, in dem die 60-monatige Haftungszeit für die angefallene Provision im Bereich der substitutiven Krankenversicherung und der Lebensversicherung geregelt wurde.

Sofern die vereinbarte Prämienzahlungsdauer kürzer als fünf Jahre ist, so kann diese zugrunde gelegt werden. Eine entgegenstehende Vertragsvereinbarung zwischen dem Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsvermittler ist unwirksam.

Im Bezug auf diese wichtige Thematik war dem BVK der laufende Informationsaustausch mit den Vertretervereinigungen besonders wichtig. Den Vorsitzenden der Vertretervereinigungen wurden Stellungnahmen und Handlungsvorschläge zur Verfügung gestellt.

Im Rahmen der Jahreshauptversammlung in Oldenburg wurde kurzfristig eine Informationsveranstaltung zur Thematik anberaunt.

Außerdem erschienen drei umfängliche Veröffentlichungen mit Stellungnahmen, Situationsanalysen und Fragen und Antworten in der Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“.

Darüber hinaus hatte der BVK die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) angeschrieben und seine Ansicht zu einigen Aspekten im Hinblick auf die Auslegung der neuen gesetzlichen Regelungen dargelegt.



ZUSAMMENARBEIT MIT DEN VERTRETERVEREINIGUNGEN

Die Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen fand auch im Berichtszeitraum weiter auf hohem Niveau statt. In den letzten Jahren hat mehr als die Hälfte aller 56 Vertretervereinigungen, die dem BVK angehören, die BVK-Geschäftsführung besucht und kennengelernt.

Der BVK bietet den Vertretervereinigungen an, ihre Vorstandssitzungen in der BVK-Geschäftsführung in Bonn abzuhalten. Weiterer Bestandteil der Treffen



Vorstand der Interessengemeinschaft der Vertretervereinigungen der Allianz-Gruppe e.V.



Verband der Vertretervereinigungen der ERGO-Gesellschaften (VVE)

ist dann das Kennenlernen der BVK-Geschäftsführung, deren Dienstleistungsangebote und ein gemeinsamer Gedankenaustausch mit dem BVK-Präsidenten und dem BVK-Hauptgeschäftsführer sowie den zuständigen Mitarbeitern in der Geschäftsführung.

Die BVK-Geschäftsführung berät einige Vorstände der Vertretervereinigungen vor wichtigen Verhandlungen mit ihren Unternehmensvorständen, um eine stärkere rechtliche Position in diesen Verhandlungen einnehmen zu können. Regelmäßig nehmen die Vertretervereinigungen auch die Angebote der Geschäftsführung wahr, neue Versicherungsvertragsverträge, Nachträge zu solchen Verträgen und Provisions-Änderungsvereinbarungen 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 über 20 Mitgliederversammlungen präsent, überwiegend vertreten durch seinen Präsidenten Michael H. Heinz, und konnte über den Mehrwert einer BVK-Mitgliedschaft berichten.



8. BONNER SPITZENTREFFEN

BVK-Präsident Michael H. Heinz lud am 11. September 2012 die Vorstände der Vertretervereinigungen und des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV), die rund 40.000 Versicherungsvertreter in Deutschland vertreten, mit dem BVK-Präsidium zum 8. Spitzentreffen der deutschen Versicherungsvertreter in das Hotel Königshof in Bonn ein.

Nach dem Eröffnungsvortrag des BVK-Präsidenten und den Grußworten des AVV-Vorsitzenden Dieter Stein stellte die BVK-Geschäftsführung in Kurzvorträgen die aktuellen berufspolitischen Themen wie z. B. Honorarberatung, Finanzanlagenvermittlung und Stornohaftzeitverlängerung dar.

Ziel dieses Treffens ist es, gegenüber der Politik, der Versicherungswirtschaft und der Gesellschaft die berufspolitischen Anliegen der deutschen Versicherungsvertreter zu diskutieren, zu formulieren und zu artikulieren und dabei zugleich die wichtige sozialpolitische Bedeutung des Versicherungsvermittlers zu verdeutlichen. Anlässlich des Bonner Spitzentreffens wurde regelmäßig eine Resolution verfasst, deren Positionen durch den BVK und die teilnehmenden Vertreterver-

8. Bonner Spitzentreffen

einigungen gegenüber den politischen Entscheidungsträgern und den Unternehmen vertreten werden.

Einstimmig verabschiedeten die Tagungsteilnehmer die Bonner Erklärung zum Thema „Provisions- und Courtagevergütung – ein bewährtes Vergütungssystem in Deutschland“, mit dem in Anlehnung zu dem Leitantrag des BVK-Präsidiums zur JHV in Oldenburg deutlich gemacht werden soll, dass entgegen starker politischer Strömungen in Brüssel und Berlin das Provisions- und Courtagevergütungsmodell ein bewährtes System in Deutschland ist und als Leitsystem erhalten bleiben muss.



Die Teilnehmer des Spitzentreffens



DIE VERMITTLER

Bonner Erklärung 2012

**„Provisions- und Courtagevergütung –
ein bewährtes Vergütungssystem in Deutschland“**

Positionen der deutschen Versicherungsvertreter für eine Beibehaltung des bewährten Vergütungssystems in Deutschland

Die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen, das Präsidium des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) sowie der Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV), die zusammen rund 40.000 Versicherungsvermittler in Deutschland vertreten und da-

mit die weitaus größte Interessenvertretung der Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland und Europa sind, verabschiedeten am 11. September 2012 in Bonn die nachstehenden Positionen zur bewährten Provisionsvergütung in Deutschland.

1. Provisions- und Courtagevergütung hat sich in Deutschland bewährt

In der Bundesrepublik Deutschland stehen über 250.000 registrierte Versicherungsvermittler, die ganz überwiegend für Vermittlungsleistungen von den Versicherungsunternehmen eine Provision bzw. eine Courtage beziehen, ca. 240 registrierten Versicherungsberatern gegenüber, die gegen ein Honorar, das der Kunde zu zahlen hat, ihre Beratungsleistungen anbieten.

Teilweise wird vertreten, dass die Provisionsvergütung Ursache der Finanzkrise war, und gleichzeitig wird das Ende des provisionsorientierten Verkaufs gefordert. Die weltweite Finanzkrise wurde nicht durch die Vermittlung von Versicherungen ausgelöst, sondern durch Banken und deren Aktivitäten beim Vertrieb von dubiosen Finanzprodukten!

Eine Abschaffung der Provisionsvergütung zugunsten der Honorarberatung kann kein Mittel zu Vermeidung einer Finanzkrise sein. Vorstellungen, dass durch mehr Honorarberatungen oder Trennung von Beratung und Vermittlung die weltweite Finanzkrise sich nicht wiederholen könne, sind abwegig und durch nichts belegbar. Im Gegenteil: Beim Ombudsmann für Versicherungen sanken im Jahr 2011 die Beschwerden gegen Versicherungsvermittler erneut um 1,3% (Vorjahr 5%) auf 449 Beschwerden, wovon lediglich 143 zulässig waren. Bei jährlich ca. 1 Mio. Versicherungsvermittlungen sind Beratungsfehler nicht einmal in vollen Promillezahlen anzugeben.

Auch die Annahme, dass Honorarberatung vor Schlecht- und Falschberatung schützt, ist nachgewiesenermaßen falsch. Darüber hinaus würde eine Einführung eines ausschließlich einseitigen honorarbasierten Systems den Verbraucher verunsichern. Die Folgen der Umsetzung sind nicht abschätzbar.

Der Verbraucher neigt in der Regel nicht dazu, Daseinsabsicherungs- und Altersvorsorgeprodukte aktiv nachzufragen. Gerade bei Empfängern niedriger und mittlerer Einkommen werden diese Themen verdrängt. Die Honorarberatung ist ein ungeeignetes Mittel gegen die drohende Altersarmut. Dies kann vom Gesetzgeber nicht gewollt sein und widerspricht den Regeln des Verbraucherschutzes. Soweit Leistungsangebote der

Produktanbieter nicht von sich aus auf Nachfrage stoßen, kann allein durch staatliche Anreize ein Erfolg nicht herbeigeführt werden. Durch falsche Regulierungsschritte droht eine Überforderung der staatlichen Sicherungssysteme, die schon heute nicht mehr ausreichend sind. Somit nimmt der Vermittler einen sozialpolitischen Auftrag im Rahmen der Daseinsfürsorge wahr. Die deutschen Versicherungsvertreter stellen eine tragende Säule des Sozialstaates dar. Forderungen, die bestehenden Strukturen wesentlich zu ändern, legen damit eine Axt an den Sozialstaat selbst.

Die ausschließliche Honorarberatung bedeutet eine umfassende Novellierung des Provisionsrechts, die mit erheblichen Umstellungskosten, Steuermindereinnahmen bei der Versicherungssteuer sowie Bürokratieaufwand für Wirtschaft und Verwaltung einhergehen würde. Mit der Provision ist nicht nur der Abschluss, sondern auch die weitere Beratung sowie Schadensbearbeitung und Betreuung während der gesamten Laufzeit des Vertrags abgegolten, die bei einer Honorarberatung zusätzliche Kosten für den Kunden auslösen würde. Die deutschen Versicherungsvertreter fordern daher die Festigung des bewährten Provisionsvergütungssystems in der Versicherungsbranche und unterstützen ausdrücklich entsprechende Tendenzen in der Regierungskoalition, die eine Konsolidierung im Versicherungsvermittlermarkt anstrebt. Umso mehr begrüßen die deutschen Versicherungsvertreter, dass die Europäische Kommission in dem jüngst vorgelegten Entwurf der revidierten Vermittlerrichtlinie (IMD II) kein Verbot der Annahme von Provisionen für Versicherungsvermittler vorgesehen hat.

2. Beratungsqualität als Grundlage einer langfristigen Kundenbindung

Die von Gegnern der Provisionsvergütung vorgetragene Kritik, Honorarberatung sei qualitativ besser, ist haltlos. Es gibt keinen nachweisbaren Zusammenhang zwischen der Art der Vergütung und der Qualität der Beratung. Qualität muss durch entsprechende Qualifikation nachgewiesen und durch laufende Fortbildungen aufrechterhalten werden. Weder Verbraucherzentralen noch selbständige Honorarberater können eine fehlerfreie Versicherungsberatung garantieren. Berater der Verbraucherzentralen müssen – anders als Versicherungsvermittler – nicht einmal über die notwendige Sachkundeprüfung und eine Zulassung für ihre beratende Tätigkeit verfügen.

Die ausschließliche Fokussierung auf die Vergütungsart greift zu kurz. Vergütungssysteme am Markt sind vielfältig, „abschlussprovisionsorientierte Vergütungssysteme“ werden schon von Versichererseite zum Teil auf laufende Provision umgestellt. Dadurch

wird die Kundenbindung und -betreuung stärker gefördert und nicht der „schnelle“ Abschluss. Der Exklusivvermittler hat durch die enge Bindung an ein Unternehmen nicht die Möglichkeit, Produkte verschiedener Versicherer anzubieten. Eine Auswahl nach der Höhe der Provision – eine immer wieder herangezogene Begründung gegen die Provisionsvergütung – fällt somit weg. Viel wichtiger ist jedoch, dass jeder unternehmerisch denkende Versicherungskaufmann seine Kundenbetreuung und Beratung so anlegen wird, dass eine dauerhafte Kundenbindung daraus erwachsen kann. Würde er nur „provisionsgetrieben“ handeln, könnte er auf Dauer einen großen Teil seiner



Kunden nicht an sich binden. Qualitativ hochwertige Beratung ist somit Grundlage für eine vertrauensvolle langfristige Geschäftsbeziehung zu dem Kunden.

3. Provisionsabgabeverbot dient dem Verbraucherschutz

Die BaFin prüft gegenwärtig in einem Konsultationsverfahren die Rechtmäßigkeit des Provisionsabgabeverbotes und will dann Empfehlungen für den Gesetzgeber abgeben. Die deutschen Versicherungsvermittler sind davon überzeugt, dass ein Wegfall des Provisionsabgabeverbotes zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten führen und vor allem diejenigen begünstigen würde, die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position Druck auf eine Absenkung der Provisionen ausüben können. Geschwächt würden hingegen Privatkunden.

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

Der Fortfall des Provisionsabgabeverbotes und die damit verbundene Provisionsrabattierung wird bei den Vermittlern zu geringeren Eigenanteilen an der Provision führen. Sie werden deshalb schon aus wirtschaftlichen Gründen gezwungen sein, den Beratungsumfang zu Lasten des Kunden und damit verbraucherfeindlich zu minimieren, um durch Zeitersparnis und zum Ausgleich der weitergegebenen Provision neue Kunden zu akquirieren.

Die zu erwartenden eingeschränkten Beratungs- und Betreuungsleistungen gegenüber den Kunden – nicht nur beim Abschluss, sondern während der gesamten Vertragslaufzeit – werden vor allem beim Versicherungsschutz für die zusätzliche private Altersversorgung Auswirkungen haben, also einem Versicherungsschutz, der gegen die Altersarmut zwingend erforderlich ist.

Die bisherige „Quersubventionierung“, wonach hohe Provisionen bei hohen Versicherungssummen und -umfängen zum Ausgleich der Verluste bei minimalen Versicherungssummen und -umfängen verwendet werden, wird nicht mehr möglich sein, sodass es zu einem höheren Preisniveau und damit zu einer Verteuerung der Versicherungsprodukte kommen wird.

4. Offenlegung von Abschlusskosten ist verbraucherfreundlicher als die Offenlegung von Provisionen

Die deutschen Versicherungsvertreter treten für eine Kostentransparenz bei Versicherungsverträgen ein, die es dem Kunden ermöglicht zu erkennen, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt bzw. die Abschlusskosten abdeckt.

Entschieden lehnen die deutschen Versicherungsvertreter daher ab, dass der Entwurf der IMD II die Versicherungsvermittler künftig zwingen soll, ihre Provisionen offenzulegen, weil damit die Kunden eher verwirrt als informiert werden. Die deutschen Versicherungsvertreter sind der Ansicht, dass mit der Informationspflichtenverordnung (VVG – InfoV) zum Versicherungsvertragsgesetz (VVG) vom 18. 12. 2007 die Versicherer in Deutschland bereits in einem noch verbraucherfreundlicheren und transparenteren Umfang verpflichtet wurden, bei Lebensversicherungen, der Berufsunfähigkeitsversicherung, der Unfallversicherung und der substitutiven Krankenversicherung die gesamten in der Prämie einkalkulierten Abschlusskosten in einer Summe und in Euro und Cent auszuweisen. Diese Regelung hat sich bewährt und verschafft den Verbrauchern eine weitaus bessere Vergleichsmöglichkeit der Produktkosten unterschiedlicher Anbieter. Die Kunden können anhand der ausgewiesenen Abschlusskosten nachvollziehen, wie hoch sich die gesamten Nebenkosten einer von ihnen abgeschlossenen Versicherung belaufen. Neben dem entscheidenden vertraglich vereinbarten Versicherungsschutz ist dies für die Verbraucher wichtig und nicht, wie viel Provision ihr Vermittler erhält. Da grundsätzlich einheitliche Vertriebskosten in die Kalkulation und Preisbildung einfließen, spielt die Höhe der Provisionsätze für die Verbraucher keine Rolle.

5. Fazit

Die deutschen Versicherungsvertreter treten dafür ein, das bewährte Vergütungssystem im Versicherungsvermittlerbereich zu bewahren und die deutsche Regelung zur Offenlegung der Abschlusskosten zum Wohle des Verbrauchers zum europäischen Vorbild zu statuieren.

Bonn, 11. September 2012

Themen der bisherigen Erklärungen / Resolutionen etc.

Bonner Erklärung 2012:

„Provisions- und Courtagevergütung –
ein bewährtes Vergütungssystem in Deutschland“

Bonner Erklärung 2011:

„IMD II –
Für ein Versicherungsvermittlerrecht für alle Versicherungsvermittler“

Godesberger Positionen 2010:

„Honorarberatung –
kein Mittel gegen Finanzkrise und ohne Bedarf beim Kunden“

Godesberger Positionen 2009:

„Qualität der Finanzdienstleistungsvermittlung erhöhen“

Godesberger Positionen 2008:

„Für Verbraucherschutz und Fairness“

Godesberger Erklärung 2007:

„Entbürokratisierung statt Bevormundung“

Godesberger Manifest 2006:

„10 Positionen der deutschen Versicherungsvertreter
zum Stand in der Gesellschaft und Politik,
gegenüber den Versicherungsunternehmen und in der Interessenvertretung“

Bonner Resolution 2005:

„Zum Verhältnis zwischen Versicherern und Versicherungsvertretern“

❖ INITIATIVE „EHRBARER KAUFMANN“

Im Herbst 2011 stellte der BVK sein Projekt „Ehrbarer Kaufmann“ erstmals der Öffentlichkeit vor. Der Kern dieser Initiative ist die Rückbesinnung auf diejenigen Tugenden, die über Jahrhunderte allen Kaufleuten als identitätsstiftende Klammer dient. Völlig unabhängig von politischen, juristischen oder ökonomischen Rahmenbedingungen haben sie verlässlich dazu geführt, dass in Volkswirtschaften Wohlstand entstanden ist. Mit der Formulierung von „10 Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns“, die auf die Kaufmanns-Ethik, die Qualifikation und den Verbraucherschutz



VEVK-Präsident Ludger Theilmeier (M.), Vizepräsidenten Peter Pietsch (l.), Dieter Stein (r.), Niels Weinhold (kleines Bild o. r.)

fokussieren und die Eigenverantwortung der BVK-Mitglieder und des Berufsstandes herausstellen, hat der BVK Stellung genommen und Position bezogen. Er bietet den Vermittlern in Deutschland damit einen konkreten Orientierungspunkt für ihr tägliches Handeln, mehr aber noch für ihr Selbstbewusstsein als selbständige und hauptberufliche Kaufleute und führt damit seine über 100 Jahre ausgeübte berufsstandspolitische Gestaltungsaufgabe weiter. Er bündelt die Leitlinien und Grundsätze der Berufsausübung und führt sie mit den Kaufmannstugenden zusammen.

Im Januar 2012 startete der „Ehrbare Kaufmann“ mit einer eigenen Internetseite www.ehrbarerkaufmann.de, mit der Versicherungsvermittler die Gelegenheit bekamen, öffentlich Stellung zu nehmen und sich offiziell und überprüfbar zu den Tugenden des „Ehrbaren Kaufmanns“ zu bekennen. Sie hatten damit die Möglichkeit, gegenüber ihren Kunden zu kommunizieren, dass sie ihr Handeln an den Tugenden ausrichten, und forderten dazu auf, sie daran auch zu messen.

Der BVK hat wie geplant seine erfolgreiche Initiative zum „Ehrbaren Kaufmann“, der seit Beginn des Jahres über 3.200 Vermittler beigetreten sind, weiterentwickelt und am 9. Oktober 2012 in Bonn den Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) gegründet. Bei der konstituierenden Sitzung wählten die acht Gründungsmitglieder, darunter das Präsidium des BVK und verdiente Versicherungsvermittler, aus ihrer Mitte den Ehrenpräsidenten des BVK, Ludger Theilmeier, zum Gründungs-Präsidenten. Peter Pietsch, Dieter Stein und Niels Weinhold wurden zu Vizepräsidenten gewählt. Der VEVK ist im Vereinsregister Hamburg unter der Nr. 21670 eingetragen.

*VEVK-Beiratsmitglied
Hans-Michael
Goldmann, MdB,
Rechtsanwältin
Anja C. Kahlscheuer,
Carolin Krieger,
BVK-Hauptgeschäftsführer
Dr. Wolfgang
Eichele (v. r.)*



Das Präsidium beruft einen Beirat, der ihn bei seiner Arbeit unterstützt und mit Vertretern der Versicherungswirtschaft, des Verbraucherschutzes, der Wissenschaft, der Politik, Versicherungsvermittlerverbänden, Vertretervereinigungen, des Versicherungsombudsmanns sowie Versicherungskunden besetzt wird.

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

- Bekenntnis zu den 10 Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns
- Selbstauskunft mit Angaben über Art der Tätigkeit (Exklusivvermittler, Mehrfachagent, Makler), Registernummer der Eintragung ins Vermittlerregister, Ausbildung, beruflicher Werdegang, Mitgliedschaft in Vermittlerverbänden, ehrenamtliche Aufgaben. Diese Selbstauskunft ist öffentlich einsehbar unter www.vevk.de

- Unterwerfung unter die Schiedsgerichtsbarkeit der Handelskammer Hamburg, falls es zu einem Streit über die Einhaltung der Satzung und der Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns kommt
- Beibringung eines aktuellen Führungszeugnisses
- Bürgschaft von zwei Vereinsmitgliedern
- Schwerwiegende Verstöße gegen die Satzung und die Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns führen zum Ausschluss aus dem VEVK

Wer in den Verein aufgenommen wird, darf im Geschäftsverkehr und im öffentlichen Auftritt mit der Vereinsmitgliedschaft für sich werben. Durch die öffentlich



einsichtbare Datenbank dokumentieren die Mitglieder des VEVK gegenüber ihren Kunden und der Öffentlichkeit transparent und überprüfbar ihre Positionierung als Ehrbarer Kaufmann. Mit einer Urkunde und einem Logo mit ihrem Namen positionieren sie sich im Wettbewerb als „Ehrbare Versicherungskaufleute“. Auch damit wird ein wirksamer Beitrag zum Verbraucherschutz geleistet.

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

Die Mitgliederversammlung des BVK hat den folgenden Leitantrag zum Ehrbaren Kaufmann verabschiedet:



Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Leitantrag des Präsidiums „Ehrbare Versicherungskaufleute“

1. Mit der Initiative „Ehrbarer Kaufmann“ macht der BVK auf die tragende und verantwortungsbewusste Rolle der Versicherungsvermittler aufmerksam und setzt einen deutlichen Kontrapunkt zu den Anfeindungen, denen sich der Berufsstand zu Unrecht ausgesetzt sieht. Das öffentliche Ansehen, aber auch das Selbstbewusstsein der Versicherungen vermittelnden Kaufleute haben sich in den letzten Jahrzehnten von ihrer tatsächlichen Bedeutung getrennt. Trotz des positiven Nahbildes im Verhältnis des Vermittlers zu seinem Kunden besteht gleichzeitig ein deutlich negatives Bild in der Öffentlichkeit.
2. Solange es Versicherungen gibt, üben die Vermittler einen Kaufmannsberuf aus, der wie kein anderer für die persönliche Absicherung und Vorsorge der Menschen sorgt. Darüber hinaus sind sie für die Ergänzung der sozialen Sicherungssysteme eine wohlfahrtsstaatliche Notwendigkeit und eine beträchtliche volkswirtschaftliche Größe.
3. Vor diesem Hintergrund nimmt der BVK seine berufspolitische Aufgabe zu einer Neu-Interpretation wahr. Der Kern der Initiative „Ehrbarer Kaufmann“ ist die Rückbesinnung auf diejenigen Tugenden, die allen Kaufleuten als identitätsstiftende Klammer dient. Über Jahrhunderte hat sich ein Kanon von Tugenden entwickelt, der völlig unabhängig von politischen, juristischen oder ökonomischen Rahmenbedingungen verlässlich dazu geführt hat, dass in Volkswirtschaften Wohlstand entstanden ist. Mit der Formulierung von „10 Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns“ nimmt der BVK Stellung und bezieht Position. Er bietet den Vermittlern in Deutschland damit einen konkreten Orientierungspunkt für ihr tägliches Handeln und ihr Selbstbewusstsein als selbständige und hauptberufliche Kaufleute.
4. Der BVK führt mit dieser Initiative seine über 100 Jahre ausgeübte berufsstandspolitische Gestaltungsaufgabe weiter. Er bündelt die Leitlinien und Grundsätze der Berufsausübung und führt sie mit den Kaufmannstugenden zusammen. Erst-

malig bekommen Versicherungsvermittler die Gelegenheit, öffentlich Stellung zu nehmen und sich offiziell und überprüfbar zu den Tugenden des „Ehrbaren Kaufmanns“ zu bekennen. Sie haben die Möglichkeit, gegenüber ihren Kunden zu kommunizieren, dass sie ihr Handeln an den Tugenden ausrichten und fordern dazu auf, sie daran auch zu messen.

5. Es geht um eine andere Wahrnehmung des Berufsstandes durch alle, die das Berufsbild des Versicherungsvermittlers beeinflussen. Zum anderen soll die Positionierung der Vermittler selbst als Angehörige eines Kaufmannsberufs geschärft werden. Berufsstandspolitik ist in der Definition des BVK nicht die Verteidigung gegenüber Anfeindungen aufgrund von Exzessen, sondern die aktive Selbstdefinition dessen, was ein Versicherungsvermittler ist und wie er arbeitet!
6. Der Beruf des Versicherungsvermittlers als ehrbarer Kaufmannsberuf soll auf der Ansehensskala auf dem Platz stehen, der ihm aus seiner Bedeutung und seinem Handeln zukommt!
7. Die Mitgliederversammlung begrüßt die Gründung des Vereins „Ehrbare Versicherungskaufleute“ und die angestrebte Kooperation mit der Handelskammer Hamburg als unabhängige Schiedsstelle des Vereins. Sie ruft alle Versicherungsvermittler auf, sich der Initiative „Ehrbarer Kaufmann“ anzuschließen!

Verabschiedet durch die Mitgliederversammlung des BVK

Oldenburg, den 3. Mai 2012



MAKLER ROUND-TABLE

Im Vorfeld der DKM fand am 23. Oktober in Dortmund im Hotel Hilton das diesjährige Round-Table-Gespräch statt, zu welchem der BVK Mitglieder der Vorstände namhafter Versicherer eingeladen hatte.

Das Projekt geht auf eine Initiative der Kommission für Makler und Mehrfachagenten zurück. Ziel ist eine Verbesserung der Kommunikation und der Zusammenarbeit zwischen Versicherungsgesellschaften und dem BVK.

Der Einladung des BVK waren gefolgt: Rolf Bauernfeind (Vorstandsmitglied ERGO), Thomas Billerbeck (Vorstand Single Sign-On e.V.), Dr. Karl-Walter Gutberlet (Vorstandsmitglied Allianz), Wolfgang Hanssmann (Vorstand Vertrieb & Marketing AXA), Frank Kettner (Vorstandsmitglied Alte Leipziger), Ulrich Neumann (Leiter Maklervertrieb Gothaer), Stefan Richter (Vorstandsmitglied Provinzial), Jens Hermann Rother (Leiter Vertrieb VHV), Falko Struve (Vorstandsmitglied Continentale), Frank Thomsen (Vorstandsmitglied Itzehoer).

Seitens des BVK nahmen teil: Michael H. Heinz (BVK-Präsident), Andreas Vollmer (BVK-Vizepräsident), Dr. Wolfgang Eichele (BVK-Hauptgeschäftsführer),

*Andreas Vollmer,
BVK-Vizepräsident,
Vorsitzender der Kommission
Makler und Mehrfachagenten*



Dirk Pickhardt (stv. Vorsitzender der Kommission für Makler und Mehrfachagenten), Angelika Römhild (BVK-Bereichsleiterin).

Auf der Agenda standen fünf aktuelle Sachthemen:

- **Umgang mit Gerichtsurteilen, z. B. Dornbracht-Urteil und die Implikationen daraus im Umgang mit Tarifierungsunterlagen**
Welche Bedeutung haben die Tendenzen in der Rechtsprechung für Versicherer und Makler?
- **Verkehrsteueränderungsgesetz**
Haftung des Vermittlers für die Berechnung und Abführung der Versicherungssteuer – rechtliche und wirtschaftliche Folgen für den Makler

■ Maklerinkasso

Schutz des Versicherers vor Verlust von Risikoprämien aus dem Maklerinkasso infolge von Insolvenz des Maklers

■ Compliance-Thematik (Hospitality-Events und Incentives)

Wie sollte ein wünschenswerter kollegialer Austausch gestaltet sein?
Problemstellung – Lösungsvorschläge

■ Authentifizierung – Normengestaltung für medienbruchfreien Geschäftsverkehr zwischen Makler und VU

Das Ziel ist, eine schnelle und qualitativ hochwertige Marktlösung für eine einheitliche Authentifizierung zu schaffen. Wie sieht der Weg dahin aus?
BIPRO-Norm, Single Sign-On e.V., GDV-Portal?

Vor dem Hintergrund einer durchweg positiven Gesprächsatmosphäre tauschten die Repräsentanten der Gesellschaften und die Vertreter des BVK ihre Ansichten offen aus. Alle Gesprächsteilnehmer waren sich einig darüber, dass ein Meinungsaustausch in dieser Form fortgeführt werden sollte. Gemeinsam soll weiter an dem Ziel gearbeitet werden, die Kommunikation zwischen Versicherern und BVK zu verbessern und sich künftig regelmäßig zu treffen. BVK und VDVM sind aus Sicht der anwesenden Versicherer und des GDV die führenden Ansprechpartner bei Fragen zum Maklermarkt. Es zeigt sich, dass viele Themen nur gemeinsam im Dialog zum Ziel gebracht werden können.



RECHTSSCHUTZ

Im Berichtszeitraum mussten nicht einmal 5% aller Rechtshilfefälle vom BVK durch Übernahme der Prozesskosten unterstützt werden. Dieser geringe Anteil ist darauf zurückzuführen, dass eine Prozesskostenübernahme nur dann gewährt wird, wenn die BVK-Geschäftsführung zuvor Gelegenheit zur außergerichtlichen Streitbeilegung hatte. Nur die erfolgreiche außergerichtliche Beratung und Vertretung der Mitglieder, die von keinem Rechtsschutzversicherer geleistet wird, garantiert, dass den Mitgliedern diese Leistung kostenfrei angeboten werden kann.

Im Berichtszeitraum betrafen die meisten Fälle, in denen die Mitglieder die Übernahme von Prozesskosten erhielten, die Bereiche Provisionsforderungen bzw. Rückforderungen, Ausgleichsanspruch, Nichtberechtigung der fristlosen Kündi-

gung und die Forderung nach einer Abrechnung und dem Buchauszug. Da sich manche Prozesse mit mehreren Fragen beschäftigten, gab es für einzelne Themenbereiche Mehrfachnennungen.

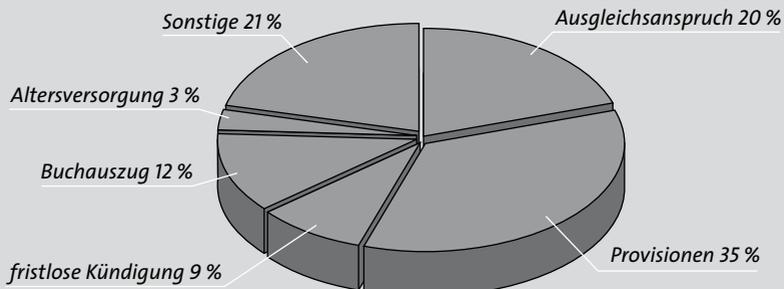
Insoweit entfielen auf Provisionsstreitigkeiten 35 %, auf Fragen des Ausgleichsanspruchs 20 %, auf Fragen der fristlosen Kündigung 9 %, die Stellung eines Buchauszugs 12 %, die Altersversorgung 3 % und Sonstiges 21 %.

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

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

Die Rechtshilfe ist zugleich auch ein außerordentliches Modell für die Mitglieder, die im Streit mit ihrem Unternehmen liegen. Mehr als 95 % aller Streitigkeiten zwischen Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen werden durch die Vertretung des BVK im Interesse der Mitglieder und zu deren Gunsten entweder gelöst oder durch Vergleich abgeschlossen oder aber wegen mangelnder

Rechtsschutzfälle nach Prozessgegenstand 2012 (Mehrfachnennungen möglich)



Erfolgsaussicht im Einverständnis mit dem betroffenen Mitglied nicht weiterverfolgt. In all diesen Fällen kommt es nicht zu einem gerichtlichen Klageverfahren, in dem zu oft erst nach Jahren und Durchlaufen von Instanzen über den Streit entschieden wird und der Vermittler oftmals während dieser Zeit schmerzliche Einbußen hinnehmen muss, bis er zu seinem Recht oder einer gerichtlichen Entscheidung kommt.



STRAFRECHTSSCHUTZ

Im Berichtszeitraum wurde in Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigung der Deutschen Assekuranz (AVV) die Möglichkeit geschaffen, direkt bei der ÖRAG-Rechtsschutz eine Spezial-Strafrechtsschutzversicherung für Handelsvertreter abzuschließen.

Das versicherte Risiko erstreckt sich hierbei auf die Verteidigung gegen den Vorwurf, eine Straftat begangen zu haben. Weiterhin beinhaltet der Deckungsumfang einen Ordnungswidrigkeiten-Rechtsschutz für die Verteidigung gegen den Vorwurf einer Ordnungswidrigkeit sowie einen Disziplinar- und Standesrechtsschutz für die Verteidigung gegen Disziplinar- und Standesrechtsverfahren. Eine Nachmeldepflicht ist dabei unbegrenzt.



QM / ZERTIFIZIERUNG

Die DIN EN ISO 9001-Zertifizierung einer Versicherungsagentur weist ein implementiertes und funktionierendes Qualitätsmanagementsystem (QM) nach. Sie billigt ein systematisches und strukturiertes Vorgehen innerhalb der Agentur und ist ein Gütesiegel für optimierte und kontrollierte Prozessabläufe. Dem Versicherungsnehmer/Kunden bietet sie gleichbleibende geprüfte Servicequalität. Darüber hinaus gewährleistet sie ein hohes Dienstleistungsniveau, optimierte Kundenorientierung und effiziente Betreuung.

Dieser Gedanke setzt sich zunehmend bei Versicherungsvermittlern fest und ist auch im Rahmen der steigenden Qualifikationsanforderungen ein Thema, dem sich der BVK widmet. Der Nachweis qualitätsbewussten Handelns gewinnt für alle Versicherungsbetriebe zunehmend an Bedeutung. Gerade in Zeiten conse-

quenter Budgetierung und Verschärfung des Wettbewerbs sind geregelte und flüssige Routineprozesse, ein aufmerksamer und freundlicher Kundenumgang sowie eine hohe Qualität der Beratungsdienstleistung mit geringsten Fehlerquoten von hoher Bedeutung.

Zu diesem Thema hat der BVK im März 2012 in Münster ein zweitägiges Seminar angeboten, das sich mit dem Thema Qualitätsmanagement intensiv befasst hat. Bedeutung der Zertifizierung, Begriffe und Definitionen, Forderungen der Norm sowie Umgang und Interpretation der QM-Elemente bildeten den Kern des Angebots. Abgerundet wurden die Inhalte durch eine schriftliche Prüfung, die

*Teilnehmer
des Seminars
zum Thema
Qualitätsmanagement*



bei Bestehen mit dem Abschluss zum zertifizierten Qualitätsmanagementbeauftragten abschließt. Die bisherigen überaus positiven Teilnehmerstimmen und das Interesse an einer Zertifizierung zeigt, dass der BVK hier auf dem richtigen Weg ist. Einige Teilnehmereindrücke lesen sich wie folgt:

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



RATING

BVK-Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“ ist etabliert

Die Versicherungswirtschaft ist in ständiger Veränderung und der Berufsstand des Versicherungsvermittlers mit ihr: Auf der einen Seite sind es gesetzliche Änderungen wie die Versicherungsvermittlungsverordnung, die VVG-Reform, die Provisionsbegrenzung in der privaten Krankenversicherung und die Absicht der Politik, die Provisionsvermittlung durch die Honorarberatung zu ersetzen, auf der



Exzellente Rating-Urkunde für die LVM

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 2012 bereits in die vierte Runde ging.

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 mögli-

chen 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 20 Ratings haben sich die teilnehmenden Versicherer einmal oder über mehrere Jahre durch das mandatierte Rating-Verfahren überprüfen lassen. Versicherer mit besonders guten Rating-Noten wie „Exzellente“ und „Sehr gut“ haben diese auch in Form eines Siegels veröffentlicht, wie in den vergangenen Jahren z. B. Concordia, Continentale, LVM und Nürnberger.

Überprüfung der Zusammenarbeit in fünf Dimensionen

Das von dem Marktforschungs- und Beratungsinstitut YouGov entwickelte und durchgeführte ganzheitliche Rating-Verfahren untersucht die Zusammenarbeit in den fünf Dimensionen Vertriebspolitik des Versicherers, Provisionen und Gegenleistungen, Allgemeine Vermittlerunterstützung und -betreuung, Innendienstunterstützung und -betreuung für die Vermittler sowie Kundenorientierung des Versicherers. Mit Hilfe von mehr als 50 konkreten Fragen werden Detailinformationen zu diesen Dimensionen sowohl aus Sicht der Vermittler als auch aus Sicht des Versicherers erhoben und zusammengestellt. Ebenso sind persönliche Gespräche mit dem Vorstand des Versicherers und dem Vorsitzenden der Vertretervereinigung Bestandteil der Datensammlung. Auf Basis dieser Dokumente und anhand eines einheitlichen Modells entscheidet letztendlich ein Expertenbeirat über die Gesamtnote und Empfehlungen für die teilnehmende Versicherungsgesellschaft. Der Expertenbeirat besteht aus den vier gleichberechtigten Partnern BVK (Michael H. Heinz, Hans-Dieter Schäfer, Angelika Römhild), AVV (Bernhard Jühe, Dieter Stein), Wissenschaft (Prof. Dr. Fred Wagner, Prof. Horst Müller-Peters) und YouGov (Dr. Oliver Gaedeke, Christoph Müller).

Die fünfte Runde des Ratings für das Jahr 2013 wurde bereits gestartet.

❖ RECHTSBERATUNG DER MITGLIEDER

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

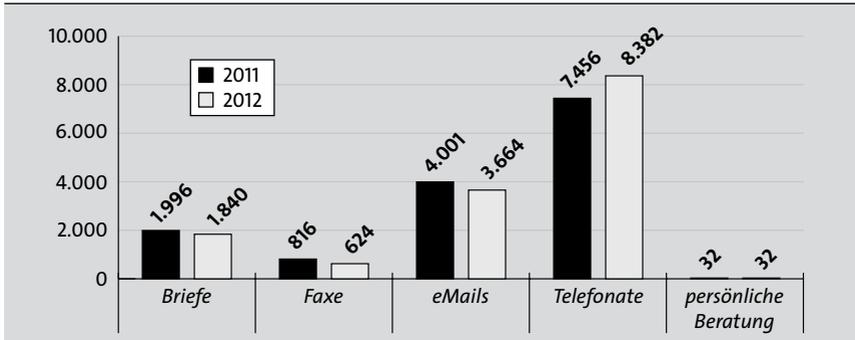


*Rechtsanwalt
Werner Fröschel,
BVK-Bereichsleiter*

Gegenüber dem Vorjahr ist die Anzahl der Beratungskontakte leicht um 2 % gestiegen, nämlich von 14.224 im Jahr 2011 auf 14.512 im Jahr 2012, wobei als Beratungskontakt jeder einzelne Anruf, jedes Fax, jede E-Mail und jedes persönliche Beratungsgespräch zählt. Im Schnitt wendet sich jedes beratene Mitglied in ein und derselben Angelegenheit vier mal an das Fachteam der BVK-Geschäftsführung, sodass insgesamt 3.628 Mitglieder die Dienstleistung in Anspruch nahmen (Vorjahr: 3.469).

Der Zugang der Beratungsfälle ist darauf zurückzuführen, dass verschiedene gesetzliche Änderungen, die die Berufsausübung der Versicherungsvermittler betreffen, wie z. B. die Stornohaftungserweiterung bzw. Provisionsdeckelung, einen größeren Beratungsbedarf bei den Mitgliedern ausgelöst haben.

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

Mitgliederberatung durch die Geschäftsführung 2012 nach Art der Anfragen

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

Die häufigsten Anfragen, die 2012 Gegenstand der Rechtsberatung durch die Geschäftsführung waren und im Vordergrund des Interesses der anfragenden Mitglieder standen, betrafen (alphabetisch):

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

Der zahlenmäßige Anteil der E-Mail-Korrespondenz in Rechtsberatungsfällen ist von 4.001 in 2011 auf 3.664 in 2012 ganz leicht gesunken, gleichzeitig sank der Anteil der Beratungen durch E-Mails von 28,1 % in 2011 auf nunmehr 25,2 %.

Leicht gestiegen ist der Anteil der Telefonberatungen von 54 % auf 57,7 %, sodass über 80 % aller Rechtsberatungen auf dem elektronischen Datenweg bzw. per Telefon erfolgten. Leicht gesunken ist der Anteil der Rechtssersuchen und -beratungen per konventionellem Brief, der nur 12,7 % beträgt.



BVK-Fachteam:

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

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

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



MITGLIEDERBERATUNG UND -INFORMATION VOR ORT

Wie in den Vorjahren besuchten Präsidium und Geschäftsführung Veranstaltungen der Bezirks- und Regionalverbände, Vertretervereinigungen und Industrie- und Handelskammern (IHK) als Redner und Referenten. Die Fachvorträge deckten dabei eine Vielzahl von aktuellen Themen ab. In mehr als 30 Versammlungen konnten dabei einige tausend Versicherungsvermittler unmittelbar vor Ort erreicht werden.

Aufgegriffen wurden dabei insbesondere folgende Themen: Die gesetzlichen Vorgaben im Versicherungsaufsichtsgesetz zur Regulierung der Abschlusskosten, Provisionsabgabeverbot, Honorarberatung und die Vertriebspolitik der Versicherungsunternehmen.



MITGLIEDER-INFOS

Die Geschäftsführung hat auch im Berichtszeitraum das Projekt „Mitglieder-Infos“ fortgesetzt und alle Mitgliederinformationen auf den aktuellen Stand gebracht. Damit stehen zu den meistgestellten Rechtsfragen der Mitglieder 57 Informationsschriften zur Verfügung. Die Infos können in Papierform angefordert oder über Internet (zu finden im internen Teil von www.bvk.de unter der Rubrik „Mitglieder-Infos“) abgerufen werden. Die Infos vermitteln zu allen berufsrechtlichen Fragen der Mitglieder Grundinformationen, sie stellen somit eine Ergänzung der Beratungsleistung der Geschäftsführung dar.

Bisher sind folgende Mitglieder-Infos erschienen:

Agenturvertrag – Beendigung	Ausgleichsanspruch – Besteuerung
Agenturvertrag – BVK-Mustervertrag	Ausgleichsanspruch – Grundsätze
Agenturwerbung	Ausspannen von Kundenverträgen –
Anstellungsvertrag	Umdeckung
für Innendienstmitarbeiter (tariffrei)	Beratungspflichten
Aufhebungsvereinbarung	Beratungsprotokolle
Ausbildungsgütung	Berichts- und Informationspflicht

Bisher erschienene Mitglieder-Infos (Fortsetzung)

Buchauszug – Checklisten (überarbeitet in 04/2007)	Maklervertrag – Muster mit Kommentar
Datenspeicherung und -übermittlung – Rechte an Kundendaten	Nachfolgeregelung des Versicherungsvermittlers
Dokumentations- und Beratungspflichten	Nachvertragliche Wettbewerbsregeln
Entzug von Beständen	Nichtannahme von Verträgen – Ansprüche des Vermittlers
EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung	Provisionsänderungen durch Nachträge: Zulässige Vertragsänderung
Existenzgründungscheckliste	Provisionssysteme
Fahrstuhlprovisionen	Provisions- und Courtageanspruch bei Vertragsende
Firmenname – wie darf und wie muss man sich benennen	Rechtshilfe / Rechtsschutz
Freibeträge für Lebensversicherungen	Scheinselbständigkeit
Freistellung	Steuern in der Agentur
Freistellung – Kundenberatung	Stornoreserve – Provisionsrückforderungen
GmbH-Gesellschaftsvertrag – Muster	Tarifvertragliche Bindung
Haftung – Haftungsfragen bei Finanzdienstleistungsprodukten	Telefonmarketing
Haftungsfragen – Makler	Untervertretervertrag – Muster mit Kommentierungen
Handelsrechtsreform – Rechtsformbenennung	Ventil-Lösung
Haupt- und nebenberufliche Tätigkeit	Veräußerung eines Maklerbestandes
Honorarberatung	Vermögensschaden- Haftplichtversicherung
Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten	Versicherungsvermittlerrecht 2006 – neuer Entwurf der Bundesregierung
Korrespondenzpflicht bei Maklerauftrag	Versicherungsvermittlerrecht – Übergangsbestimmungen nach dem Versicherungsvermittlerrecht
Kostentragungspflicht des Versicherers	Vertriebswege: Einfirmenvertreter, Mehrfachvertreter, Makler
Kundenschutz	Weisungsgebundenheit
Kündigung, fristlose – Rechte des Vermittlers	Wert einer Agentur
Kündigung des Vertragsverhältnisses durch Unternehmen	

❖❖❖ BVK-BILDUNGS-AKADEMIE

Im Jahre 2012 konnte die BVK-Bildungsakademie erneut unter Beweis stellen, dass sie bei den Mitgliedern am Markt gut positioniert ist und mit praxisnahen Angeboten dem Informationsbedarf nachkommt. Im Einzelnen wurden folgende Themen angeboten:

- Das professionelle 12-Punkte-Beratungstraining
- Fit for Work – Gesund und leistungsfähig bleiben
- Wem gehört die Zukunft? Einfirmeragent – Mehrfachagent oder Makler?

*Hubertus Münster,
BVK-Geschäftsführer*



- Seminar für Versicherungsmakler
- Update für Vermittler
- Akademie on Tour
- Social media ist kein Vertrieb, Social media ist Kommunikation
- Wirbst Du schon oder zahlst Du nur?
- Burnout – Keine Macht dem Stress
- Zertifizierung für Versicherungsvermittler

Im Jahre 2012 konnte die BVK-Bildungsakademie wieder deutlich mehr Teilnehmer gewinnen. Dies zeigt, dass offenbar auch der erhöhte Qualifizierungsbedarf im Versicherungsvertrieb nachgefragt wird. Die langjährige Erfahrung des BVK hat gezeigt, dass punktuell spezielle Themen nachgefragt werden, die für bestimmte Personenkreise und Teilnehmer von aktueller Bedeutung sind. So konnte auch das Seminar „Wem gehört die Zukunft? Einfirmeragent, Mehr-

fachagent oder Makler?“ wieder deutlich mehr Teilnehmer gewinnen. Das „Seminar für Versicherungsmakler“ konnte seinen Stand gegenüber den Vorjahren halten.

Auch das Angebot zur Vorstands- und Pressearbeit für interessierte Ehrenamtler aus den Bezirksverbänden wurde wieder sehr gut angenommen. Die ehrenamtlich in den Bezirksverbänden engagierten Mitglieder informierten sich auch in diesem Jahr wieder gerne über das Verbandsleben und erhielten wertvolle Tipps, um die tägliche Arbeit vor Ort zu optimieren. BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli, Rechtsanwalt Hubertus Münster aus der BVK-Geschäftsführung und BVK-Ehrenamtsbeauftragter Stefan Frigger gaben wertvolle Tipps zur erfolgreichen Verbandsarbeit und stellten Lösungsvorschläge dar. Immer wieder zeigt sich, wie wichtig die Arbeit vor Ort ist, um hier ein Bindeglied zwischen den politischen Aufgaben und der aktuellen Tagesarbeit herzustellen. Transparenz wurde geschaffen, viele Fragen beantwortet und neue Informationen und Anregungen gegeben. Die Aufgaben des Präsidiums, des Präsidialrates und der Bezirks- sowie Regionalverbände sowie innerverbandliche Strukturen wurden erläutert. Die Darstellung der Leistungen des BVK, der BVK-Geschäftsführung, die Pressearbeit – illustriert von BVK-Pressereferent Christoph Gawin – und weitere Bausteine komplettierten die Erfolgskriterien dieses Seminars.

Eine erfreuliche Entwicklung nahmen die zahlreichen Veranstaltungen, die in Kooperation von Industrie- und Handelskammern sowie Bezirksverbänden durchgeführt werden konnten. Insbesondere zum Thema „Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts“ hat sich gezeigt, dass die fachliche Kompetenz und das Informationsangebot des BVK auch außerhalb des Verbandes auf starkes Interesse stößt.



DATENSCHUTZ

Im Berichtsjahr wiesen einige Anzeichen darauf hin, dass die Thematik des Datenschutzes in den Agenturen immer stärker in den Fokus der Landesdatenschutzbeauftragten rückt. Hier möchte der BVK seinen Mitgliedern Hilfe anbieten. Insoweit wird eine Zusammenarbeit mit einem externen Datenschutzbeauftragten angestrebt. Den Mitgliedsbetrieben im BVK soll durch eine noch zu erstellende Praxisbox konkrete Hilfe bei der Bewältigung der Forderungen durch den Datenschutz gewährt werden.

❖❖❖ BVK-DIENSTLEISTUNGS GMBH

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

Die BVK-Dienstleistungs GmbH wird bei ihrer Arbeit durch einen Beirat unterstützt, der in regelmäßigen Sitzungen wertvolle Hinweise und Anregungen gibt.

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



Ihm gehören BVK-Präsident Michael H. Heinz als Vorsitzender, Holm Dömel, Bernhard Jühe, Gerhard Miller und Arnold Vogt an. Geschäftsführer ist Hans-Dieter Schäfer.

Zahl und Breite der Angebote, die ausschließlich Mitglieder des BVK nutzen können, sind erheblich ausgeweitet worden. Beginnend mit drei Anbietern waren es Ende 2012 über 20 Anbieter aus den verschiedensten Bereichen: Hertz, MSH – der Textilmakler für stylische Damen- und Herren-Oberbekleidung & Accessoires, Nissan, Hewlett-Packard – Computer, Drucker und PDA, Blume 2000 – Blumen und mehr, Vipo – das virtuelle Büro, PAK – Autos mit hohen Rabatten von mehr als 20 Herstellern – darunter u. a. Audi, BMW, Ford, Opel, Renault, Volvo und VW, Deutsche Bahn, Reisen, Uhren, Schmuck, Lamy Schreibgeräte, Viking Bürobedarf, Star-Tankstellen mit Nachlass von bis zu zwei Cent pro Liter Kraftstoff,

CHARTA Börse für Versicherungen AG – Ihr Backoffice als Versicherungsmakler, AssFinet – Maklersoftware, Haptische Verkaufshilfen, V-Aktuell – Kundenzeitung, die Zeitschriften Capital, Impulse, Börse Online, Versicherungsmagazin, Versicherungsvertrieb und Cash sowie Analysesoftware von Morgen & Morgen, das Makler-Ausschreibungs-Center MACclever, die Maklersoftware VIAS von Lutronik und Leads von der deutschen-versicherungsboerse.de (dvb). Die Palette wird ständig erweitert.

Eine Auswahl der Markenemblem der Partner

ASSFINET
Macht Makler erfolgreicher

**BLUME
2000.de**

Cash.
DAS KAPITALANLAGE-MAGAZIN

CHARTA
Börse für Versicherungen AG

Hertz

hp
invent

Karl Werner Schmitz
Fünf Sinne verkaufen mehr.

LAMY

LUTRONIK
Software GmbH

MAC clever
Makler-Ausschreibungs-Center

**MORGEN,
MORGEN**
Das unabhängige Analysehaus

MSH
Der -Textilmakler®

NISSAN

**PAK
Autos**

star

TÜV **MCZERT**

aktuell
Kundenzeitungen
für Versicherungsvermittler

versicherungsmagazin

Versicherungsvertrieb

Viking

VIPO
Virtual Professional Office



ARBEITSSICHERHEIT

Im Berichtszeitraum hat der BVK unter Federführung von Vizepräsident Archangeli mit der B.A.D. Gesundheitsvorsorge und Sicherheitstechnik GmbH einen neuen Rahmenvertrag unterzeichnet, der ab dem 1. Januar 2013 Gültigkeit entfaltet. Im neuen Rahmenvertrag können die Mitglieder des BVK zwischen zwei Betreuungskonzepten wählen. Beide Betreuungskonzepte sind nach DIN ISO/IEC 17020 akkreditiert. Dem neuen Rahmenvertrag liegt die Verpflichtung des Unternehmens zugrunde, sein Fachwissen in Sach- und Unfallverhütung und

*Treffen der
Fachkräfte für
Arbeitssicherheit
in der VBG-
Akademie*



Prävention auf dem Laufenden zu halten. Die Arbeitgeber sind gehalten, eine Gefährdungsbeurteilung nach dem Arbeitsschutzgesetz durchzuführen. Dabei ist der Sachverstand von Fachpersonen hinzuzufügen. Die anlassbezogene Betreuung, z. B. bei Errichtung des Gewerbebetriebes, Umbau oder Umzug, und die Aktualisierung der Gefährdungsbeurteilung im erforderlichen 5-Jahres-Zeitraum muss durch Fachpersonen im Betrieb erfolgen.

Im Rahmen des Treffens zur Weiterbildung der BVK-/VBG-Fachkräfte für Arbeitssicherheit wurde die Weichenstellung für die zukünftige Unterstützung der BVK-Mitglieder bei der Erfüllung der gesetzlichen Verpflichtungen im Bereich der Arbeitssicherheit vorbereitet. Im Rahmen der Tagung wurden die Vor- und Nachteile der verschiedenen Angebote beleuchtet. Am Ende stand das neue Betreuungskonzept, und es existierte eine breite Unterstützung der BVK-/VBG-Fachkräfte für den neuen B.A.D.-Rahmenvertrag.



Impressionen





VERMÖGENSSCHADEN-HAFTPFLICHTVERSICHERUNG

Bekanntlich wurden im Bereich der Finanzanlagen vom Gesetzgeber neue Vorschriften beschlossen. Durch die Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts und die entsprechende Anlagevermittlungsverordnung kamen ab dem 1. 1. 2013 neue Anforderungen auf die in diesem Vermittlungsbereich Tätigen zu. Unter anderem wird eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung vorgeschrieben. Insoweit mussten im Berichtszeitraum Verhandlungen für Einfirmen- und Mehrfachvertreter mit der AXA aufgenommen werden. Für den Bereich der Makler wurden entsprechende Verhandlungen mit HDI geführt. Die Ergebnisse konnten rechtzeitig vor Ende des Jahres vorgestellt werden, sodass jedem Mitglied in einem Bausteinsystem der entsprechende gewünschte Versicherungsschutz in einem ausgewogenen Preis-/Leistungsverhältnis zur Verfügung stand.

❖ PRESSE- UND ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Die Vermittler standen auch in 2012 wieder im Fokus des Gesetzgebers. Stichworte dafür sind die gesetzliche Begrenzung der Provisionen bei der Vermittlung von substitutiven Krankenversicherungen und die Verlängerung der Stornohaftungszeit auf fünf Jahre (siehe dazu auch Seite 82).

Die Diskussion um das gesetzliche Provisionsabgabeverbot ebte ebenfalls nicht ab. Der BVK hat dazu in dem von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) angelegten Konsultationsverfahren seine Stellungnahme abgege-



Medientag 2012 in Kassel

ben (siehe Seite 36) und darin seine Position bekräftigt, dass das Provisionsabgabeverbot nach wie vor erhalten bleiben solle.

Nachteile könnten für die Vermittlerschaft auch von der Europäischen Kommission drohen, die die im Jahr 2002 verabschiedete europäische Versicherungsvermittlerrichtlinie (Insurance Mediation Directive – IMD) überprüfte und am 3. Juli 2012 ihren überarbeiteten Revisionsentwurf veröffentlichte. Darin war zwar ein zwischenzeitlich diskutiertes Verbot der Annahme von Provisionen für Versicherungsvermittler nicht mehr vorgesehen. Obwohl dann dieser Punkt gestrichen worden war, enthielt der Entwurf zur IMD II einen Passus zur Offenlegung von Provisionen (siehe Seite 25).

Deshalb verabschiedete der BVK mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) und den Vorsitzenden der Vertretervereini-

gungen im September die „Bonner Erklärung“, die sich für die Beibehaltung des bewährten Provisions- und Courtagesystems ohne eine Pflicht zur Offenlegung aussprach.

Das Bundesministerium für Finanzen legte im November einen Referententwurf zum Honoraranlageberatungsgesetz vor, in dem unter dem Begriff der „Honorar-Anlageberatung“ eine neue gesetzlich definierte Form der Anlageberatung geschaffen werden sollte. Zwar wurde darin ausdrücklich der Status Quo im Versicherungsvermittlerbereich festgeschrieben, doch problematisch war die darin vorgesehene Regelung, dass der Honoraranlagenberater und der Honorarfinanzanlagenberater die Zuwendungen der Produktanbieter an den Kunden weiterreichen müssen, wenn diese keine Nettoprodukte anbieten. Im Hinblick auf die Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes sieht das der BVK als kritisch an, denn damit würde genau diese Bestimmung umgangen.



ZIELE UND MITTEL DER REGIONALEN ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

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

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

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

*Christoph Gawin,
BVK-Pressereferent*



❖ ÜBERREGIONALE ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Trotz der schwierigen Gemengelage für die Vermittlerbranche konnte die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des BVK in 2012 gute Resultate erzielen. Die überregionale Pressearbeit stellte dank zahlreicher Pressemitteilungen, Radio- und Fernseh-Interviews sowie Lesertelefonaktionen wieder eine hohe Medienresonanz für den BVK sicher. Damit sorgte die BVK-Pressearbeit für eine positive Imagebildung für die Versicherungs- und Bausparkaufleute.

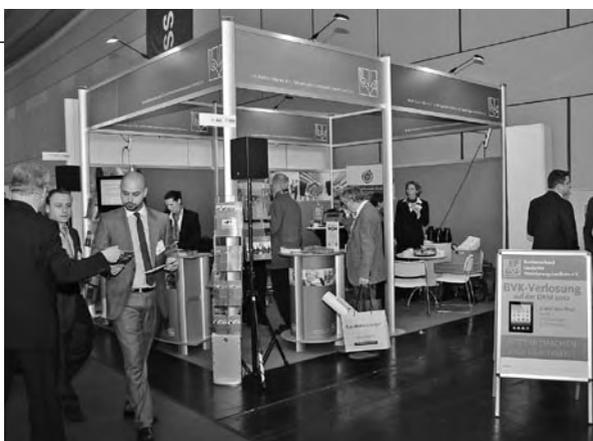
Mit 4.413 Veröffentlichungen allein in Printmedien konnte das Vorjahresergebnis nahezu gehalten werden. Bedenkt man, dass mit der Einstellung der renommierten „Financial Times Deutschland“ und der Insolvenz der „Frankfurter

Rundschau“ sowie stetig sinkender Auflagezahlen der gedruckten Medien 2012 ein Krisenjahr für die traditionelle Presse war, kann das Halten der hohen Abdruckzahl des BVK als ein großer Erfolg gelten.

Auch die Reichweite der BVK-Öffentlichkeitsarbeit über das Internet wurde nahezu gehalten. Mit zwei Pressekonferenzen anlässlich seiner Jahreshauptversammlung in Oldenburg (Mai) und im Kontext seiner Messebeteiligung auf der DKM in Dortmund (Oktober) war der BVK ebenfalls in der Presse vertreten. Außerdem wurden 73 Lesertelefonaktionen durchgeführt. Dadurch erzielte der BVK im Rah-



Pressekonferenz bei der DKM: Dieter Knörner, Geschäftsführer der bbg Betriebsberatungs GmbH; Michael H. Heinz; Christian Graf, Geschäftsführer, Leiter Geschäftsbereich Recht & Fair Play; Gerald Archangeli



Stand des BVK bei der DKM

men von Verbrauchertipps zu verschiedenen Versicherungsthemen in vielen lokalen Presseorganen eine durchweg positive Erwähnung und konnte seine Botschaft, dass Versicherungsvermittler für ihre Kunden da sind, nachhaltig platzieren.

Die Versorgung der Pressesprecher mit themenbezogenen „Standardmeldungen“, die rund 40–50 Mal im Jahr erscheinen (zur Altersvorsorge, Kfz-, Urlaubs- und Unfallversicherungen etc.) und auch zu aktuellen Sondermeldungen, wie z. B. Einführung des Unisex-Tarifs, Sturm, Starkregen und starker Forst, waren auch in 2012 sehr erfolgreich.

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

❖❖❖ **ZEITSCHRIFT „VERSICHERUNGSVERMITTLUNG“**

Die Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“ bietet kompakte Berichte, Analysen und Tipps aus allen Bereichen: Beginnend mit Berufspolitik, Rechts- und Steuerfragen, Gerichtsurteilen und vielem anderen bis hin zu Nachrichten aus den Vertretervereinigungen und Bezirksverbänden. Themenkreis der „Versicherungsvermittlung“ ist alles, was die selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute und deren Rahmenbedingungen betrifft. Da, wo es angebracht ist, werden Themen ausführlich und in die Tiefe gehend behandelt. Solidität und Zuverlässigkeit der Informationen sind die Grundlagen der „Versicherungsvermittlung“ ebenso wie Wohlabgewogenheit der Darstellungen und Gründlichkeit im Detail.

❖❖❖ **INTERNET**

Die BVK-Internetpräsenz unter der Adresse www.bvk.de entwickelte sich weiter zu einer viel benutzten Informationsplattform. Rund 300.000 Besucher (visits) nutzten in 2012 das BVK-Internetangebot (2011: 292.000). Dabei riefen sie vier Millionen Seiten (2011: 3,6 Mio.) und 11 Millionen Dateien (2011: 9,6 Mio.) auf. Damit bleibt dieser Kommunikationskanal ein wichtiges Medium für den BVK.

Die Informationen auf der BVK-Homepage sind vielfältig. Neben neuen Berichten über aktuelle Themen finden sich auch Informationen über Berufsfragen,

Steuern und Versicherungssparten, außerdem eine Urteilsdatenbank sowie Meldungen aus den Unternehmen. Mitglieder können zusätzlich besondere Serviceangebote nutzen. Das gilt u.a. für die Stichworte Betriebswirtschaft, Kosten- und Ertragsprognosen, Tarifvertrag, Bedarfsanalyse und die Mitgliederinfos (siehe Seite 109) sowie ganz besonders für die Angebote der BVK-Dienstleistungs GmbH und der BVK-Bildungsakademie. Außerdem steht Mitgliedern die Verbandszeitschrift „VersicherungsVermittlung“ vorab in digitaler Form als PDF zur Verfügung.

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

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

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



SOCIAL MEDIA

Aber nicht nur unter der eigenen Domain www.bvk.de ist der BVK aktiv. Er trägt auch dem Bedürfnis nach sozialer Vernetzung im Internet Rechnung und ist deshalb im größten Social Media-Portal, Facebook, mit einem eigenen Auftritt vertreten. Dort können alle BVK-Facebook-Freunde die Aktivitäten des Verbandes zeitnah mitverfolgen und sich darüber austauschen. Darüber hinaus betreibt der BVK eine eigene Site im Karrierenetzwerk Xing und bietet über einen eigenen Youtube-Videokanal Filme über die Verbandsarbeit an.

Seit dem 8. November 2012 ist außerdem ein eigener BVK-Web-Blog freigeschaltet. Auf diesem haben nicht nur Mitglieder die Möglichkeit, über aktuelle Fragen des Berufsstandes zu diskutieren und Stellung zu beziehen. Der BVK-Blog (<http://blog.bvk.de>) dient dazu, auch einmal subjektive Eindrücke von Teilnehmern auf ein vorgegebenes Thema unkompliziert und einfach per Kommentarfunktion zu platzieren und Gedanken jenseits fachlicher Expertise auszutauschen. Damit fördert er die gemeinsame Diskussion von Versicherungsvermittlern.



DER BVK IN DER PRESSE: THEMEN 2012

Aufgrund der oben skizzierten Rahmenbedingungen wird deutlich, dass die BVK-Press- und Öffentlichkeitsarbeit auch in 2012 vor besonderen Herausforderungen stand, um der Öffentlichkeit und den Medien die volkswirtschaftliche Bedeutung und die sozialpolitische Aufgabe des Berufsstandes der Versicherungsvermittler zu verdeutlichen. Die Hauptthemen, auf die sich die Pressearbeit des BVK konzentrierte, galten der Kritik an staatlichen Plänen zur Förderung der Honorarberatung und an Plänen zur Offenlegung der Provisionen. Auch die gesetzliche Provisionsbegrenzung im Bereich der substitutiven Krankenversicherung wurde immer wieder in Meldungen und bei Pressteterminen beanstandet.

Dennoch konnte der Verband auch mit konstruktiven und vorwärtsweisenden Themen in der Öffentlichkeit punkten. Zu nennen sind hier die BVK-Initiative zum Ehrbaren Kaufmann, die im Frühjahr 2012 mit der Onlineschaltung einer Webseite startete, die an alle Versicherungsvermittler, also auch Nicht-Mitglieder, adressiert war. Binnen kurzer Zeit bekannten sich öffentlich über 3.200 Versicherungsvermittler bundesweit zu dieser BVK-Initiative und zu dem Kodex der Ehrbaren Kaufleute. Aufgrund der hohen positiven Resonanz entwickelte der BVK diese Initiative weiter und gründete am 9. Oktober 2012 in Bonn den Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) (siehe Seite 94). Dies fand auch medial einen breiten Widerhall, der den Berufsstand in ein deutlich positives Licht stellte.

Auf der regionalen Ebene war die Versorgung der Pressesprecher mit 46 themenbezogenen Meldungen zu Altersvorsorge, Riesterversicherungen, Kfz-Versicherungen, Urlaubsversicherungen, Unfällen, Bränden, Einbrüchen etc. sehr erfolgreich. Diese wurden fast im wöchentlichen Turnus versandt und von der Lokalpresse aufgegriffen. Hohen Nachrichtenwert hatten auch Veröffentlichungen zur Einführung von Unisex-Tarifen, zu Sturmschäden und neuen Haftungsfragen bei elektrobetriebenen Fahrrädern (E-Bikes).



BUNDESVERBAND DER DIENSTLEISTUNGSWIRTSCHAFT (BDWi)

Im Juli 2012 übernahm der BVK-Präsident Michael H. Heinz das Amt des Präsidenten des Bundesverbandes der Dienstleistungswirtschaft (BDWi). Nicht erst mit diesem Amtsantritt des neuen BDWi-Präsidenten ist der Dachverband für den BVK ein wichtiger Partner. Der Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft vertritt die politischen Interessen von zwanzig Branchenverbänden in Berlin, Brüssel und den Bundesländern. Die im BDWi organisierten Verbände bilden den Dienstleistungssektor in seiner ganzen Vielfalt ab. Das Branchenspektrum reicht von der Altenpflege bis zur Zeitarbeit, von sozialen Dienstleistungen bis zu unternehmens-



*BDWi-Amtseinführung:
CDU-Generalsekretär
Hermann Gröhe, MdB,
BVK-Präsident Michael H. Heinz
(v. l.)*

nahen 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 Finanzdienst-

leistungen nicht nur für den BVK von hohem Interesse. Davon betroffen sind auch die BDWi-Mitgliedsverbände: Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa (VOTUM), Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV), Verband Deutscher Versicherungsmakler (VDVM) und der Bundesverband der Assekuranzführungskräfte (VGA). Nahezu der gesamte Vertrieb ist unter dem Dach des BDWi vereint. Auch wenn sich nicht alle Positionen der Verbände zum Thema decken, bestehen doch große Schnittmengen. Diese gemeinsamen Positionen werden gebündelt und zusammen vertreten. Anliegen, die eine breite Basis haben, haben viel mehr politisches Gewicht als die Einzelpositionen eines Branchenverbandes.

*BDWi-Bundesgeschäftsführer
Ralf-Michael Löttgen und
BVK-Hauptgeschäftsführer
Dr. Wolfgang Eichele
(v.l.)*



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

Das Präsidium

Die Verantwortung für die Arbeit des Verbandes trägt das Präsidium des BDWi. Präsident ist Michael H. Heinz. Er wird von den Vizepräsidenten Carsten Henselek (Vizepräsident des Bundesverbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau), Konrad Löcherbach (Wirtschaftsprüfer und Steuerberater), Andy Meindl (Präsident des Bundesverbandes Automatenunternehmer), Bernd Meurer (Präsident des Bundesverbandes privater Anbieter sozialer Dienste), Wilhelm Oberstebeulmann (Schatzmeister des Bundesarbeitgeberverbandes der Personaldienst-

leister), Hubert Schmid (Vorsitzender des Fachverbandes Lotto-Toto-Lotterien in Bayern) und Wolfgang Waschulewski (Präsident des Bundesverbandes der Sicherheitswirtschaft) sowie Bundesgeschäftsführer Ralf-Michael Löttgen tatkräftig unterstützt.

Der parlamentarische Beirat

Der parlamentarische Beirat spielt eine wichtige Rolle für die Arbeit des Verbandes. Vertreten ist die CDU / CSU-Fraktion des Deutschen Bundestages mit ihrem finanzpolitischen Sprecher, Klaus-Peter Flosbach, die SPD mit Christian Lange, der unter anderem parlamentarischer Geschäftsführer seiner Fraktion ist, die FDP mit Dr. Hermann-Otto Solms und Bündnis 90/Die Grünen mit ihrem Mittelstandsbeauftragten Dr. Thomas Gambke.

Brüssel

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

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

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

❖ ARBEITSKREIS VERTRETERVEREINIGUNGEN (AVV)

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

*Dieter Stein,
Vorsitzender des AVV*



somit durch den gewählten Vizepräsidenten Ulrich Zander gleichzeitig auch im Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst GDV und im Präsidium des europäischen Vermittlerverbandes BIPAR vertreten.

Seit 2003 ist der AVV als eigenständiger Verein im Vereinsregister beim Amtsgericht Bonn eingetragen, seine Geschäftsadresse ist die des BVK, womit die Verbundenheit zwischen BVK und AVV zum Ausdruck kommt. Auch hat der AVV seine Satzung dahingehend geändert, dass ein Vizepräsident des BVK gleichzeitig Vorstandsmitglied des AVV ist und dass zwei Ausschließlichkeitsvermittler, die Mitglied im BVK und in einer Vertretervereinigung sind, als zusätzliche Beiratsmitglieder des AVV vom BVK benannt werden. Zurzeit sind die BVK-Regionalverbandsvorsitzenden Axel Westphal und Hannes Rolapp Beiratsmitglieder im AVV. Mit diesen Änderungen wurden die Verflechtungen des BVK mit dem AVV weiter ausgebaut. Spiegelbildlich nehmen die Partner nunmehr an der Gremien-

arbeit des jeweils anderen teil und tragen damit Gesamtverantwortung für die deutschen Versicherungsvertreter.

Der Gemeinschaftsrat des BVK beriet im Berichtszeitraum u.a. nachfolgende Themen: Schwerpunkte des Richtlinienentwurfs IMD II, Mitgliedermodelle, ÖRAG-Rechtsschutz, Datenschutz, Agenturnachfolge.

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 achten 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 zwei „Doppel-/Probemitgliedschaften“.



DIHK / IHK

Die Zusammenarbeit zwischen dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Berlin und dem BVK wurde weiterhin eng und fruchtbar gestaltet. Insoweit fanden in Detailfragen Gespräche im Bereich Finanzdienstleistungen statt, die der problemlosen Anwendung im Einzelfall dienen. In regelmäßigen Abständen wurden mit dem DIHK die gemeinsamen Positionen abgestimmt und Stellungnahmen ausgetauscht. Präsident und Hauptgeschäftsführer trafen sich mit dem Bereichsleiter Recht des DIHK, um das BVK-Projekt des Ehrbaren Kaufmanns abzustimmen.

Im Geschäftsjahr 2012 fand auf der Ebene der Kammerbezirke wieder eine enge Zusammenarbeit statt, vor allem durch gemeinsame Veranstaltungen von Industrie- und Handelskammern (IHK'n) und den Bezirksverbänden des BVK, an denen Referentinnen und Referenten der Geschäftsführung teilnahmen. Hierbei stand vor allem das Thema der Finanzanlagenvermittlerrichtlinie und die damit im Zusammenhang stehende Verordnung im Vordergrund. Allein auf BVK-Präsidiums- und Geschäftsführungsebene wurden 25 Veranstaltungen mit den örtlichen IHK'n durchgeführt. Darüber hinaus gab es zahlreiche Kontakte und Treffen auf Bezirksverbandsebene mit den zuständigen IHK'n.

Für die Zukunft bleibt zu hoffen, dass sich die IHK'n, mit denen noch keine Zusammenarbeit besteht, durch die vielen positiven gemeinsamen Aktivitäten in den anderen IHK'n entschließen, ebenfalls eine Zusammenarbeit in berufsspezifischen Fragen mit dem BVK anzustreben. Die entsprechenden IHK'n sollten durch persönliche Ansprache aus den Bezirksverbänden angeregt werden, die vielfältigen Angebote zu nutzen.

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



OMBUDSMANN / BEIRAT

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

Die dem Ombudsmann angeschlossenen Versicherungsunternehmen repräsentieren nahezu den gesamten Markt im Privatkundengeschäft. Sie ermöglichen ihren Kunden im Streitfall eine außergerichtliche Streitbeilegung als kostenlose Alternative zu einem Gerichtsverfahren. Bei dem Versicherungsombudsmann handelt es sich um eine privatrechtlich organisierte Einrichtung, die nach § 224 VVG 2008 mit der Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts die Aufgabe der Streitschlichtung bei Beschwerden über Versicherungsvermittler erhielt. Versicherungsombudsmann ist Prof. Dr. Günter Hirsch. Dem BVK, wie auch dem VDVM, wurde je ein Sitz im Beirat des Versicherungsombudsmann e.V. zugesprochen. Den Sitz im Beirat nimmt BVK-Präsident Michael H. Heinz wahr. Dem BVK-Präsidenten dankte der Ombudsmann für sein bisheriges Mitwirken und bat ihn gleichzeitig, auch in der nächsten Beiratsperiode die Versicherungsvermittler zu vertreten. Die Amtszeit wurde demnach zum 28. 2. 2012 um eine weitere Beiratsperiode bis 2017 verlängert.

Auch wenn die im Versicherungsvertreterrecht vorgesehene Regelung für Ombudsleute keine Bestimmungen über die Anerkennung der Entscheidungen, die

in Verfahren gegen Versicherungsvermittler getroffen werden, enthalten, hat die Mitgliederversammlung des BVK im Mai 2011 einstimmig folgende Satzungsänderung beschlossen:

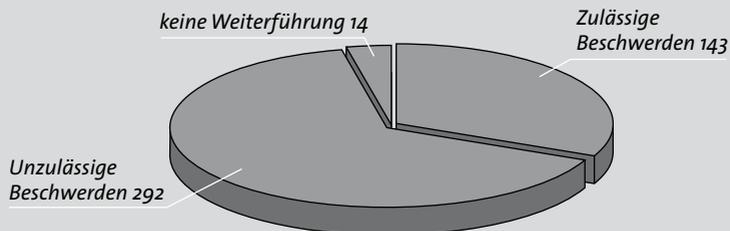
§ 11 Abs. 2 BVK-Satzung:

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



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

Vermittlerbeschwerden 2012



Quelle: Ombudsmann für Versicherungen

Über das Kundeninformationsblatt sind die Versicherungsvermittler gehalten, auf die Möglichkeit des Schlichtungsverfahrens beim Ombudsmann hinzuweisen. Es bleibt festzuhalten, dass nach wie vor die Vermittlerbeschwerden auch im Jahre 2012 sehr gering waren.



BAFIN

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

Aufgrund der satzungsrechtlichen und gesetzlich festgelegten Aufgaben ist die BaFin nicht befugt, im Bereich der Versicherungsvermittler Aufgaben und Befugnisse festzulegen. Allerdings ist es nach § 80 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) Aufgabe der BaFin, darauf zu achten, dass die Anforderungen an die mit dem Vertrieb von Versicherungen befassten Personen erfüllt werden. Wörtlich heißt es in § 80 Abs. 2 VAG:

„Mit gewerbsmäßig tätigen Versicherungsvermittlern, die

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

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

Danach ist die Überprüfung der Qualifikation der gebundenen Vermittler den Versicherungsunternehmen übertragen, wobei der BaFin jedoch ein Überprüfungsrecht zusteht, das nach Ansicht des BVK nicht oder zu wenig wahrgenommen wird. Die bestehenden aufsichtsführenden Stellen wie BaFin und Gewerbeämter übernehmen allenfalls Einzelfallüberprüfungen, was dazu führt, dass die

Qualifikation in einigen Fällen durch Versicherungsunternehmen schon nach wenigen „Einführungsstunden“ angenommen und zur Grundlage einer Anmeldung im Register gemacht wird. Diese Handhabung führt nach Ansicht des BVK zu einer Ungleichgewichtung der Qualifikation zwischen Versicherungsvermittlern mit Erlaubnis und solchen mit Registrierung durch Unternehmen.

Die BaFin hat ihre gesetzliche Aufsichtsverpflichtung erkannt und bereits in ihrem Rundschreiben 9/2007 dazu Hinweise erteilt. Aus dem Jahresbericht 2010 geht hervor, dass nur drei örtliche Prüfungen der Versicherungsunternehmen durchgeführt wurden, wovon sich eine ausschließlich mit dem Außendienst des betreffenden Versicherungsunternehmens beschäftigte.⁴²

Ein Gremium der BaFin ist der Versicherungsbeirat, in dem Fragen aus der Praxis der Versicherungsaufsicht erörtert und die Bundesanstalt bei der Anwendung und Weiterentwicklung des Aufsichtsrechts beraten wird. In einigen Fällen schreibt das VAG auch eine Anhörung des Versicherungsbeirates vor. Mitglied des Versicherungsbeirates ist BVK-Präsident Michael H. Heinz, der schon zum zweiten Mal in das 24-köpfige Gremium berufen wurde.



GDV-GEMEINSCHAFTSAUSSCHUSS

Der „Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst“ ist ein Diskussionsforum für die Mitglieder des Vertriebsausschusses des GDV und Vertreter der Vermittlerverbände BVK, VDVM, VGA und probeweise VOTUM. Die Position des stellvertretenden Vorsitzenden des Gemeinschaftsausschusses ist traditionell durch den BVK besetzt und wird zur Zeit vom Präsidenten des BVK, Michael H. Heinz, ausgefüllt. Im Berichtsjahr 2012 fanden zwei Sitzungen des Gemeinschaftsausschusses Versicherungsaußendienst – beide in Berlin – statt. Themenschwerpunkte waren aus gegebenem Anlass die Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts und die in diesem Zusammenhang neu eingeführte Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV). Die Anforderungen im Rahmen der neuen gesetzlichen Regelungen, insbesondere die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten sowie die Registrierung, Berufshaftpflichtversicherung und die Sachkundeprüfung von Finanzanlagenvermittlern wurden intensiv

⁴² Jahresbericht des BaFin 2010, Seite 111

diskutiert. Auch die im Zusammenhang mit der Sachkundeprüfung diskutierten gleichwertigen Sachkundenachweise für die Vermittlung von Investmentanteilen durch Versicherungsvermittler und die damit einhergehende kontroverse Diskussion auch in den Ausschüssen des Bundesrates wurden ausführlich erörtert. Sowohl GDV als auch die Vermittlerverbände haben in den entsprechenden Stellungnahmen ihre Positionen deutlich gemacht und gemeinsam im Sinne der Vermittler dies auch in den entsprechenden Gesetzgebungsverfahren vorgetragen.

Weiterer zentraler Punkt war das Thema Honorarberatung. Sowohl die Vermittlerverbände als auch der GDV waren einhellig der Meinung, dass das Thema Honorarberatung die Versicherungsvermittlung nicht ersetzen könne. Nicht verkannt wurde, dass die Thematik einen Platz im Rahmen von Vergütungssystemen finden werde, zugleich wurde aber auch klargestellt, dass hier eindeutige Regelungen gefunden werden müssen. Eine Bevorzugung der Honorarberatung, wie sie überwiegend durch Verbraucherschutzorganisationen angedacht ist, sei nicht zu akzeptieren, vielmehr müsse sich im Wettbewerb zeigen, welche Vergütungsformen zukünftig auch von Kundenseite akzeptiert werden. Auch vor dem Hintergrund der 2013 anstehenden Bundestagswahlen einigten sich die Mitglieder des Gemeinschaftsausschusses darauf, entsprechende Argumentationspapiere vorzubereiten und entsprechend gegenüber der Politik zu vertreten.

Zum Thema „Weiterbildung von Versicherungsvermittlern“ wurde über die wichtigsten Ergebnisse der letzten GDV-Gremien-Sitzung berichtet. Insbesondere das Thema qualifizierte Beratung wurde in den Mittelpunkt der zukünftigen Ausrichtung gestellt. Versicherungsvermittler erfüllen eine wichtige und verantwortungsvolle sozialpolitische Funktion. Die finanzielle Sicherheit im Schadenfall und die Vorsorge für ihre Kunden stehen im Vordergrund. Aus diesem Grund wird es Ziel sein, eine Initiative der Verbände der Versicherungswirtschaft zur weiteren Professionalisierung des Berufsstandes der Versicherungsvermittler anzustreben. Das anspruchsvolle Berufsbild des Versicherungsvermittlers im Sinne dieser Initiative umfasst alle diejenigen, die Kunden beraten, Versicherungsschutz vermitteln und Kunden betreuen. Aufgrund der sich ständig ändernden gesetzlichen Anforderungen und der Innovation bei Produkten und Dienstleistungen kann es daher nur Ziel sein, ein solides Fundament durch fundierte Erstausbildung aufzubauen und darüber hinaus eine kontinuierliche Weiterentwicklung zu gewährleisten. Die regelmäßige Weiterbildung ist daher für jeden professionellen Versicherungsvermittler eine Selbstverständlichkeit. Die Teilnehmer waren sich einig, dass Vermittler die vielfältigen Angebote des Bildungsmarktes im Interesse ihrer Kunden und damit auch im eigenen Interesse nutzen müssen. Insbesondere

re im Hinblick auf das von der Finanzkrise geprägte politische Klima steht die Versicherungswirtschaft hier vor einer Herausforderung, die den Bedarf für ein verbindliches und transparentes Weiterbildungssystem geschaffen hat.

Intensiv diskutiert wurden auch die von der EU-Kommission im Juli 2012 vorgelegten Vorschläge zur Neufassung der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung (IMD II). Die Kernpunkte waren zentraler Schwerpunkt der Ausführungen. Hierbei handelte es sich im Wesentlichen um:

- ein Verbot für Versicherungsunternehmen, Vermittlern, die dem Kunden eine unabhängige Beratung über Versicherungsanlageprodukte anbieten, zu vergüten;
- Informationspflichten über
 - den Betrag der Vergütung von Versicherungsvermittlern (obligatorisch in der Lebens-, auf Nachfrage in der Nicht-Lebensversicherung);
 - vereinbarte Ziele und damit verbundene Sondervergütungen und
 - die Berechnungsgrundlage der variablen Vergütung von vermittelnden Angestellten von Vermittlern und Versicherern;
- gesonderte Regeln zu Interessenkonflikten, zur Beurteilung von Eignung und Zweckmäßigkeit sowie Berichtspflichten in Bezug auf den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten;
- die zahlreichen Ermächtigungen zum Erlass sogenannter „delegierter Rechtsakte.“

In den Stellungnahmen der Verbände wurde hierzu jeweils Position bezogen, wobei im Wesentlichen Einigkeit darüber bestand, dass die bestehenden Vergütungssysteme Bestand haben müssen, insbesondere eine provisionsbasierte/courtagebasierte Vergütung von Versicherungsmaklern weiterhin möglich bleiben muss und eine Offenlegung der konkreten Vermittlervergütung abgelehnt wird. Festgehalten wurde auch, dass Offenlegungsvorschriften in der Schaden- und Unfallversicherung nicht zwingend erforderlich sind und gesonderte Vertriebsregeln für die Lebensversicherung entbehrlich sind.

Naturgemäß wurde im Zusammenhang mit dem vorgeschlagenen Vergütungsverbot im Falle einer unabhängigen Beratung über Versicherungsanlageprodukte auch das Gesetzgebungsverfahren zur Revision der Finanzmarktrichtlinie (MiFID II) diskutiert. Die EU-Kommission schlägt auch dort ein Vergütungsverbot für die unabhängige Anlageberatung (über Finanzinstrumente) vor.

Die Diskussionen werden im Gemeinschaftsausschuss offen und durchaus auch kontrovers geführt. Deutliche Kritik von Seiten des BVK wurde zur Thematik

Stornohaftzeitverlängerung und Provisionsdeckelung geübt. Das unabgestimmte Vorgehen der Versicherer zu Lasten der Vermittler und der Ruf des Gesetzgebers nach Regulierung habe nicht zur Einheit der Branche beigetragen. Ebenso wurde das Verfahren der Revision des GDV-Vertriebskodex gerügt. Die Vermittlerverbände hatten keine Möglichkeit der Mitgestaltung des Vertriebskodex gehabt. Insgesamt stellt der offene Dialog aller Verbände einen wichtigen Baustein zur Gestaltung der Zukunftsfähigkeit der Versicherungsbranche dar.



PKV-Verbandsdirektor Dr. Volker Leienbach (4. v.l.), Ludger Theilmeier, Andreas Vollmer, Michael H. Heinz, Ulrich Zander, Gerald Archangeli, Hans-Dieter Schäfer, Dr. Wolfgang Eichele (v.l.)

❖ AUSTAUSCH MIT PKV

Ein offizieller Gedankenaustausch mit dem Verbandsdirektor der Privaten Krankenversicherung (PKV), Dr. Volker Leienbach, fand am 11. 12. 2012 in Bonn statt. Themen waren u. a. der Status Quo der privaten Krankenversicherungen sowie die Entwicklungen im Bereich Stornohaftzeitverlängerung und Provisionsdeckelung in der Privaten Krankenversicherung. Im Bereich der Entwicklung der privaten Krankenversicherungen vereinbarte man eine intensivierete Zusammenarbeit und einigte sich im Übrigen auf einen regelmäßigen Austausch auf Verbandsebene.

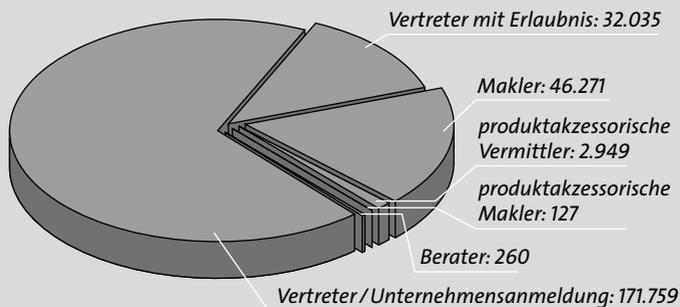
❖ AVAD

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

Auch nach Inkrafttreten des Gesetzes zur Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts hat die AVAD ihre Funktion behalten. Anders als die AVAD hat das nach Inkrafttreten des Versicherungsvermittlergesetzes begründete und bei der DIHK errichtete zentrale Versicherungsvermittlerregister die Aufgabe, dem Verbraucher die zur Versicherungsvermittlung zugelassenen Vermittler anzuzeigen. Das Vermittlerregister bei der AVAD hingegen dient den Versicherungsunternehmen und zeigt ihnen an, welche Bindungen der Vermittler zu den einzelnen Versiche-

Zahl der im Versicherungsvermittlerregister registrierten Versicherungsvermittler und -berater (Stand: 2. 1. 2013)

Summe: 253.401
davon:



rungsunternehmen bestehen bzw. beendet wurden. Auch kann sie im Rahmen ihres Satzungsrechts Gründe der Beendigung der Vertragsverhältnisse zwischen Vermittler und Versicherer benennen.

Dem Vorstand der AVAD gehört BVK-Vizepräsident Archangeli an, an den Mitgliederversammlungen der AVAD nahmen darüber hinaus BVK-Präsident Heinz sowie Hauptgeschäftsführer Dr. Eichele teil.



BWV

Das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV e.V.) ist der Berufsbildungsverband der deutschen Versicherungswirtschaft. Das Berufsbildungswerk koordiniert die überbetrieblichen Bildungsaktivitäten, gestaltet innovativ die Berufsbildungslandschaft und vertritt die Interessen des Wirtschaftszweiges in Bildungsfragen. Darüber hinaus ist es Ziel des Berufsbildungswerkes, die Qualität der beruflichen Bildung auf Bundesebene zu sichern und die überbetrieblichen Abschlussprüfungen der Branche zu unterstützen. Es gehört zum Selbstverständnis der deutschen Versicherungswirtschaft und des Berufsbildungswerkes, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zukunftsorientiert und auf höchstem Niveau aus- und weiterzubilden und damit insgesamt zur erfolgreichen Qualifizierung der Branche beizutragen.

Im Rahmen von Kooperationen und Anbindungen auch an andere Berufsverbände werden die Interessen der Mitglieder des BVK auch beim Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft vertreten. Die enge Verzahnung zum Berufsbildungswerk gibt dem BVK die Möglichkeit, auf nationaler Ebene Gedanken und Ideen einzubringen und gemeinsam mit diesem Bildungsträger die qualifizierte Aus-, Fort- und Weiterbildung in der Vermittlerschaft zu fördern. Die aktive Mitarbeit im Berufsbildungswerk durch Vizepräsident Gerald Archangeli im Vorstand und Rechtsanwalt Hubertus Münster im „Arbeitskreis Außendienstverbände und Sozialpartner“ gewährleistet eine kontinuierliche Kommunikation zum Wohle der Interessen des BVK.

Der „Arbeitskreis Außendienstverbände und Sozialpartner“ tagte im Berichtszeitraum zwei Mal und hat die wesentlichen Aspekte der beruflichen Weiterbildung in der Versicherungswirtschaft – insbesondere im Außendienst – aufgegriffen und diskutiert.

Im Rahmen der Arbeitskreissitzungen wurden die aktuellen Entwicklungen u. a. zu den Prüfungsteilnahmen (Versicherungsfachmann „Bausparen und Investment“) vorgestellt. Die Zahl der Prüfungsteilnahmen lag – Stand Juli 2012 – bei 4.163. Die Erfolgsquote liegt bei 72,63%. Die Zahl der Prüfungsteilnehmer aus dem gesamten Bundesgebiet ohne Angaben des Vermittlerstatus ist von 19% im Jahr 2011 auf aktuell 22% gestiegen. Im Bereich der gebundenen Vermittler ist aktuell bei den Einfirmenvertretern und den Agentur-Mitarbeitern keine Veränderung zu verzeichnen. Bei den Außendienstangestellten ist hingegen ein leichter Rückgang zu beobachten. Bei Maklerorganisationen sind keine Veränderungen feststellbar. Die Erfolgsquoten der gebundenen Vermittler liegen auch



*Gerald Archangeli,
BVK-Vizepräsident*

2012 auf einem sehr hohen Niveau (79 – 85 %). Diese Zahlen und Fakten zeigen deutlich, dass Vermittler, die eine Erlaubnis anstreben, gut qualifiziert sein müssen.

Im Hinblick auf die Umsetzung der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) wird auf den noch in Einzelheiten abschließend zu erarbeitenden Rahmenplan mit Lernzielen für die Sachkundeprüfung „geprüfter Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK)“ verwiesen. Es gilt dort ein angemessenes Prüfungsniveau zu erarbeiten, das jedoch nicht auf Fachwirtniveau liegen darf. Diese Meinung wird vom Arbeitskreis geteilt. Die Partnerschaft mit dem Versicherungsfachmann ist ein Vorbild, das von der Konzeption und Zielführung adaptiert werden könnte, um zumindest als Vorbild (Rahmenplan, schriftliche und mündliche Prüfung, Aufgabenauswahlausschuss, zuverlässige Zusammenarbeit mit IHK'n und optionale und optionale Software zum Prüfungseinsatz) herangezogen zu werden.

Im Hinblick auf die aktuelle Diskussion im Zusammenhang mit der regelmäßigen Weiterbildung der Versicherungsvermittler wurde intensiv die Abgrenzung von Aus- und Weiterbildung diskutiert. Im Fokus der Diskussion stand die Abgrenzung zwischen Erstausbildung und dem Beginn der Weiterbildung. Weiterer Diskussionspunkt war die Frage der Qualität der Bildungsdienstleister. In diesem Zusammenhang wurde auch darauf eingegangen, welche Voraussetzungen Bildungsdienstleister erfüllen müssen, und wie die Qualität geregelt und kontrolliert werden kann. Eine konsequente Umsetzung kann nach Ansicht des Arbeitskreises nur dann gewährleistet werden, wenn einheitliche Mindeststandards geschaffen und auch umgesetzt werden.

Das Branchenprojekt „regelmäßige Weiterbildung“ stößt insgesamt auf großes Interesse und wurde im Berichtsjahr entscheidend vorangetrieben. Ziel ist es hier, neben einer Imageverbesserung durch frühzeitiges Handeln einer gesetzlichen Verpflichtung zur Weiterbildung zuvorzukommen. Ein transparentes, glaubwürdiges und kommunizierbares System mit überschaubaren Kosten soll Ergebnis dieser Initiative sein. Bereits vorhandene Weiterbildungsmaßnahmen – unternehmensspezifische oder durch andere Bildungsdienstleister angebotene – sollen in dieses System einfließen können. Die Einführung eines Weiterbildungspasses wird angestrebt. Ergebnisse im Rahmen der hier diskutierten Ansatzpunkte sollen im Jahr 2013 umgesetzt werden.

❖❖❖ BIPAR-GENERAL-ASSEMBLY

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



*BIPAR-Schatzmeister
Ulrich Zander mit
BIPAR-Präsident Paul Carty (r.)*

weit angehören. Wie auch schon im letzten Berichtsjahr war Hauptansatzpunkt der gemeinsamen Arbeit die Überwindung der Finanzkrise in Europa und die Überarbeitung verschiedener Richtlinien. Wichtigstes Vorhaben für die Versicherungsvermittler dürften aber zum einen die Überarbeitung der Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD) sein, aber auch die Änderung und Überarbeitungen der Richtlinie für Märkte für Finanzinstrumente (MiFID) sowie eine neue Richtlinie zur Regulierung der fondsgebundenen Lebensversicherung (PRIPs-Produkte).

Die ursprüngliche Versicherungsvermittler-Richtlinie, die am 9. 12. 2001 beschlossen und am 22. 5. 2007 in deutsches Recht umgesetzt worden ist, liegt nunmehr als überarbeiteter Kommissionsentwurf seit dem 3. Juli 2012 vor. Darin dürfte als Wichtigstes zu nennen sein, dass ein Verbot der Provisionsvergütung für Versicherungsvermittler nicht mehr vorgesehen ist.

Während in der ersten Jahreshälfte noch die Diskussion um einen beabsichtigten Kommissionsentwurf auf den Treffen von BIPAR Thema war, ging es in der zweiten Jahreshälfte umso intensiver um den vorliegenden Entwurf der Europäischen Kommission. Die Generalversammlung des BIPAR tagte daher im Berichtszeitraum insgesamt drei Mal, beginnend mit dem Midterm Meeting im Januar, gefolgt von dem Annual Meeting im Juni 2012 und einem Special IMD Meeting im Oktober 2012. Neben diesen großen Treffen, an denen immer weit über 100



Dr. Werner Langen, MdEP, Anja C. Kahlscheuer und Dr. Wolfgang Eichele

Delegierte aus den verschiedenen Mitgliedstaaten teilnahmen, wurden auch viele Sitzungen im Rahmen der Direktorenkonferenz geführt, an der der BVK mit Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer teilnahm. Neben diesen fachlichen Diskussionen konnte der BVK auch wieder Kontakte mit anderen europäischen Verbänden aufnehmen und gemeinsame Positionen finden.

Der BVK war 2012 in den Gremien des BIPAR vertreten durch seinen Vizepräsidenten Ulrich Zander als Schatzmeister und Mitglied des BIPAR-Committees, durch Volker Fink (Makler-Kommission), Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele und Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer (Direktorenkonferenz, EU- und Makler-Kommission).



WELTVERBAND DER VERSICHERUNGSVERMITTLER (WFII)

Der Weltverband der Versicherungsvertreter, die World Federation of Insurance Intermediaries (WFII), wurde 1950 als europäischer Dachverband gegründet, in dem BIPAR Mitglied ist. Vizepräsident Ulrich Zander, Mitglied des BIPAR Komitees und Schatzmeister, vertritt den BVK im Rahmen dieses Gremiums. WFII dient hierbei als ständiger Berater der internationalen Vereinigungen der Versicherungsaufsichtsbehörden und hält Kontakt mit Organisationen für Economic Cooperation and Development (OECD) sowie zur Genfer Vereinigung der World Trade Organisation (WTO) und der Vereinten Nationen.

Auf der diesjährigen Agenda der internationalen Organisation in Kapstadt standen insbesondere folgende Themen:

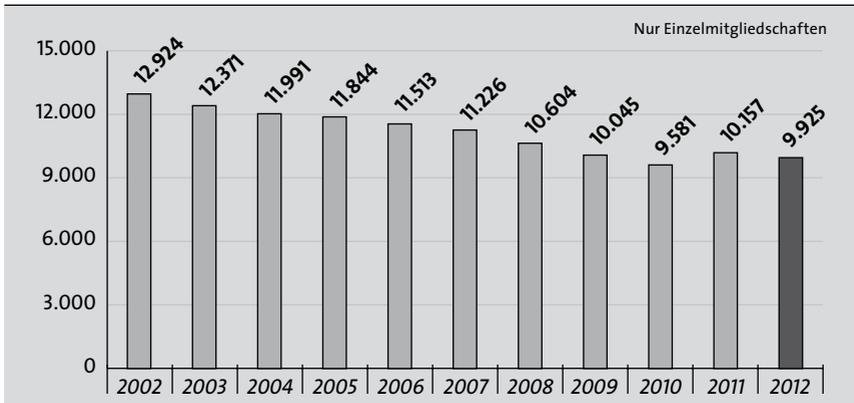
Überarbeitung eines neuen Positionspapiers, um die Vorgaben der G 20-Staaten und des Stabilitätsabkommens sowie die Entwicklungen im europäischen Wirtschaftsraum anzugleichen, die Probleme der Rückversicherer weltweit sowie die Entwicklung der Versicherungsstrukturen im europäischen und außereuropäischen Wirtschaftsraum. Diese Themen werden auch die Sitzungen in den kommenden Jahren beschäftigen.



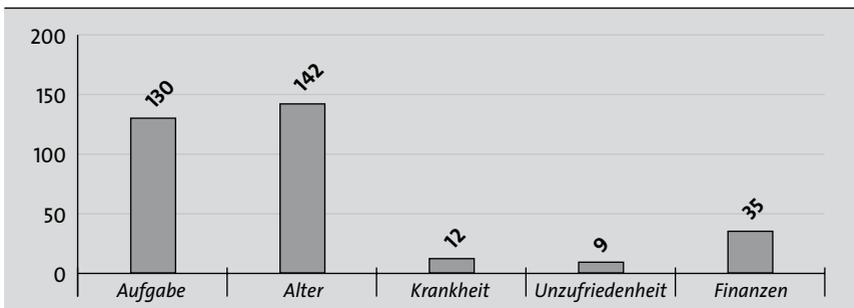
MITGLIEDERENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr 2012 ist ein leichter Rückgang der Mitgliederzahlen zu vermerken. Gründe für die sinkende Mitgliederzahl sind weiterhin der geringe Mitgliederzuwachs bei jungen Agenturen, die ungünstige demografische Struktur und somit auch ein hoher Altersdurchschnitt auf Bundes- und Regionalebene. Die Lage der Mitgliedsunternehmen führt dazu, sich kostensenkend gegen einen weiteren Verbleib im BVK oder eine Mitgliedschaft im Verband auszusprechen.

Mitgliederentwicklung von 2002 bis 2012 (Stand: jeweils 31. 12.)



Austrittsgründe im Jahr 2012



Die neuen Mitgliedschaftsstrukturen (s. Seite 145) werden daher weiterhin intensiv beworben, um durch den damit verbundenen Mitgliederanstieg noch weiteren politischen und gesellschaftspolitischen Einfluss nehmen zu können.

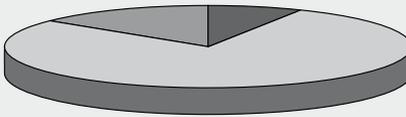
Der größte Anteil an Neumitgliedern konnte wie in den Jahren zuvor durch die Werbeaktion „Mitglieder werben Mitglieder“ (41 %) und das Internet (26 %) gewonnen werden. Verluste sind hauptsächlich durch Agenturaufgabe und durch Alter zu verzeichnen, viele geben jedoch auch keinen Kündigungsgrund an.



MITGLIEDERSTRUKTUR

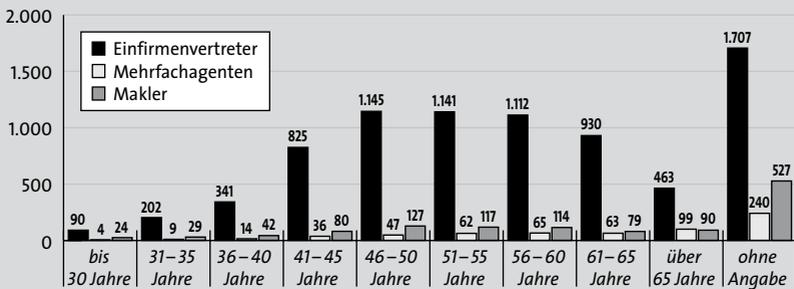
Dem BVK gehören als Mitglieder 7.751 Männer und lediglich 768 Frauen an. Weitere 1.406 sind im BVK als Firma, zumeist in der Rechtsform einer GmbH, erfasst.

Mitglieder nach Geschlecht und Firmen



■ Frauen	768
□ Männer	7.751
■ Juristische Personen	1.406

Altersstatistik nach Vermittlerarten



Diese Statistik basiert auf 9.824 Mitgliedern, die Angaben gemacht haben. 101 Mitglieder machten keine Angaben über die Vermittlerart. Weiterhin ist der Anteil der Mitglieder des BVK, die für ein Versicherungs- oder Bausparunternehmen als Einfirmenvertreter tätig sind, am größten.

Die 46- bis 60-Jährigen stellen mit 39,6 % weiterhin die stärkste Gruppe der Mitglieder dar. 17,1 % entfallen auf die Altersgruppe bis 45 Jahre. Ein Anteil von 17,4 % bei den Mitgliedern 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.



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

❖ NEUE MITGLIEDSCHAFTSSTRUKTUREN

Probemitgliedschaft und Doppelmitgliedschaft für Mitglieder von Vertretervereinigungen

Unter dem Motto „Auf dem Weg zu mehr Mitgliedern und mehr politischem und gesellschaftspolitischem Einfluss“ startete der BVK 2011 in einer Testphase das Modell, Mitgliedern der Vertretervereinigungen, die ihrerseits Organmitglieder des BVK sind, eine Probemitgliedschaft im BVK als Vorstufe zur Doppelmitgliedschaft in BVK und Vertretervereinigungen anzubieten. Ziel dieser zeitlich befristeten Mitgliedschaft ist es, 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 Mitglied einer Vertretervereinigung sind. Mit dieser neuen Mitgliederstruktur soll das Ziel des „Gemeinsamen Hauses“ verdeutlicht werden, dass sich BVK und Vertretervereinigungen ergänzen. Während die Vertretervereinigung in ers-



*AVV-Vorstandsmitglieder
Marco Seuffert und
Peter Pietsch (v.l.)*

ter 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 den sonstigen Entscheidungsträgern in Berlin. Einfluss auf diese Ansprechpartner hat der BVK als einziger deutscher Versicherungsvertreterverband nur dann, wenn er für möglichst viele Versicherungsvermittler spricht.

Mit zwei Vertretervereinigungen – R+V und Zurich – wurden 2011 entsprechende Vereinbarungen für eine Probemitgliedschaft getroffen, 2012 kam die Vertretervereinigung der Feuersoziätät Berlin hinzu. Immer mehr Vertretervereinigungen lassen ihre Bereitschaft erkennen, dem Modell beizutreten.

Der Übergang der Probemitgliedschaft in die Doppelmitgliedschaft in der Vertretervereinigung und im BVK wurde bereits von den Vertretervereinigungen der R+V und der Zurich vollzogen. Deren Mitglieder erhalten einen besonders günstigen Beitragstarif, aber nur dann, wenn davon viele Versicherungsvertreter Gebrauch machen. Sie haben dann den Status eines „ordentlichen“ Mitgliedes mit allen Rechten und Pflichten.

Bisher sind aus diesem Modell dem BVK über 1.000 neue Mitglieder beigetreten, und mit weiteren Vertretervereinigungen und dem neuen Gruppenmitgliedschaftsmodell, nach dem die Vertragspartner von Vermittlungsgesellschaften analog zum Probe- und Doppelmitgliedschaftsmodell geschlossen mit mehr als 90% – so wie die vfm – dem BVK beitreten, werden es noch mehr.

❖ KOMMISSION AUSGLEICHANSPRUCH

Die Kommission für Ausgleichsanspruch hat im Berichtszeitraum zwei Mal unter Vorsitz von Vizepräsident Ulrich Zander getagt.

Im Vordergrund beider Sitzungen stand die Verbesserung der „Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs“. Grundlage dafür waren die zwischen GDV und BVK stattgefundenen Gespräche. Dort hat der BVK insbesondere über den Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters bei dynamischen Rentenversicherungen diskutiert und dabei klarstellen können, dass er auch bei



*Rechtsanwältin
Judith John,
BVK-Referatsleiterin*

dynamischen Renten, Riester- und Rürup-Versicherungen gezahlt werden müsse. Voraussichtlich 2013 wird der GDV ein entsprechendes Rundschreiben veröffentlichen, in welchem diese Klarstellung enthalten sein wird.

Ein weiterer thematischer Schwerpunkt waren die Grundsätze im Bereich Krankenversicherungen. Zu diesem Thema war der Vorsitzende des PKV-Verbandes Dr. Leienbach als Gast in der Präsidiumssitzung im Dezember 2012. Vizepräsident Zander konnte im Gespräch mit ihm vortragen, dass hinsichtlich der Berechnung des Ausgleichsanspruchs im Bereich Kranken über eine mögliche Än-

derung der Berechnungsgrundlage dahingehend nachgedacht werden sollte, den Bestand in die Berechnung mit einzubeziehen und nicht nur ausschließlich auf das Neugeschäft abzustellen. Im nächsten Jahr wird ein weiteres Gespräch mit Vertretern des PKV-Verbandes und der Geschäftsführung über mögliche Anpassungen in den Grundsätzen Kranken stattfinden.

Darüber hinaus beschäftigte sich die Kommission mit den Auswirkungen des neuen § 80 Abs. 5 VAG zu den verlängerten Stornohaftungszeiten im Hinblick auf den Ausgleichsanspruch Leben. Probleme könnten sich dann ergeben, wenn die Provisionen ratierlich ausgezahlt werden und zugleich eine Provisionsverzichtsklausel bestünde. Die Kommission einigte sich darauf, dass die Vermittler von ihren Gesellschaften fordern sollten, die Provisionsverzichtsklausel bei ratierlicher Auszahlung zu streichen.

Ein weiteres Thema war der Ausgleichsanspruch Leben vor dem Hintergrund der aktuellen Forderung der Grünen zur Begrenzung der Provisionen auf durchgängig 5 %. Die Kommission erarbeitete in diesem Zusammenhang eine Vorlage für das Präsidium, in der darüber entschieden werden sollte, eine wissenschaftliche Arbeit in Auftrag zu geben, die die Auswirkungen von Veränderungen in Provisionssystemen auf die Wirtschaftlichkeit der Agenturen untersucht. Es sollten verschiedene Modelle beleuchtet werden, unter anderem auch die ratierliche Zahlweise. In diesem Zusammenhang stellte sich die Kommission die Frage, ob bei Änderung der Provisionssysteme nicht zugleich auch über die Berechnung des Ausgleichsanspruchs Leben nachgedacht werden sollte.

❖ KOMMISSION FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG

Die Kommission für Aus- und Weiterbildung tagte im Berichtszeitraum zweimal – am 7. 3. 2012 in Bonn und am 23. 10. 2012 in Dortmund. Die Themenschwerpunkte waren u. a. das Positionspapier „Projekt Zukunftswerkstatt“, die Ausgestaltung des Workshops der Kommission für Aus- und Weiterbildung anlässlich der Jahreshauptversammlung in Oldenburg sowie aktuelle Entwicklungen auf dem Bildungsmarkt.

Das Projekt „BVK-Zukunftswerkstatt Versicherungsvermittler 2020“ wurde von den Teilnehmern diskutiert und die weitere Fortschreibung innerhalb der Kom-



*Hubertus Münster,
BVK-Geschäftsführer*

missionsarbeit analysiert. Anhand der bisherigen Kriterien, die Eckpunkte für qualifizierte Vermittlerarbeit darstellen, wurden inhaltliche Ansatzpunkte für die Umsetzung des Projektes erörtert.

Hierzu gehören im Wesentlichen folgende Gesichtspunkte:

- Markt / Kunde / Kundennutzen / Produkte
- IT-Technik
- Betriebswirtschaft (organisatorische Betriebsabläufe)
- Entwicklung der Vertriebswege Ausschließlichkeit / Makler / Sonstige
- Entwicklung der Vergütungssysteme
- Implementierung neuer rechtlicher Rahmenbedingungen
- Marktzugangsvoraussetzungen
- Qualifikationsanforderungen an Vermittler in der Zukunft

Neue Entwicklungen im Rahmen sowohl von Vertriebsaktivitäten als auch Kommunikationswegen wurden im Zusammenhang mit dem Thema „Social media“ erarbeitet. Hierzu wurde auf der Jahreshauptversammlung des BVK in Oldenburg ein Workshop veranstaltet, der bei den Teilnehmern auf großes Interesse stieß. Vizepräsident Gerald Archangeli, Vizepräsident Andreas Vollmer und RA Hubertus Münster diskutierten mit den Teilnehmern mögliche Strategien und deren Umsetzung. Praktische Auswirkungen in sozialen Netzwerken auf die Vertriebsmöglichkeiten wurden erläutert und anhand von praktischen Beispielen dargestellt.

Erneut hat die Kommission in Zusammenarbeit mit der Universität Leipzig (V.E.R.S. Leipzig GmbH) an einer Studie teilgenommen, die sich mit dem Thema Social media auseinandersetzt und konkret Vermittlerbetriebe in die Betrachtung mit einbezieht. Inhaltliche Schwerpunkte waren hier u. a.:

- Nutzung von Social media, Social media-Unterstützung durch das Versicherungsunternehmen, Einstellung zu Social media in der Assekuranz und die Analyse der Social media-Aktivitäten durch Vermittler.

Neue Entwicklungen im Zusammenhang mit der Umsetzung des Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts wurden ausführlich diskutiert. Die Qualität der Finanzanlagenvermittlung und -beratung sowie die Qualifikation der Vermittler und Berater spielt zukünftig eine entscheidende Rolle. Zur Schaffung eines einheitlichen Anlegerschutzniveaus wurden auch die neuen Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten erörtert und die konkrete Ausgestaltung in der Finanzanlagenvermittlungsverordnung.

Themenschwerpunkte waren darüber hinaus neueste Entwicklungen im Bereich der IHK/BWV. Die in diesem Bereich noch zu implementierende Fachkundeprüfung im Bereich Finanzanlagen wird von der Kommission aufmerksam beobachtet. Inhalte und Ausgestaltung werden vom BVK begleitet. Erfreulich ist, dass ein Mitglied der Kommission als stellvertretendes Mitglied ins Gremium „Aufgabenauswahlausschuss“ (AAA) für die Sachkundeprüfung im Rahmen der Finanzanlagenvermittlungsverordnung berufen wurde und daher die zukünftige Entwicklung auch im Sinne des BVK entsprechend begleitet werden kann.

Aktuelle Informationen über die Entwicklung der BVK-Bildungsakademie und die inhaltliche Ausgestaltung rundeten die Themenschwerpunkte der Kommission ab.



KOMMISSION BAUSPAREN UND FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Unter Leitung von Vizepräsident Ulrich Zander fanden zwei Sitzungen der Kommission Bausparen und Finanzdienstleistungen statt. Die erste Sitzung war am 1. 3. 2012 in Mainz, die zweite folgte am 4. 10. 2012 in Frankfurt/Main. Die erste Sitzung stand unter dem Zeichen der Nachbetrachtung des Treffens der Bausparverbände am 3. 2. 2012 hinsichtlich der Verbesserung des Ausgleichsanspruchs. Ein weiterer Schwerpunkt beider Sitzungen war die Erarbeitung von Marketingstrategien zur Intensivierung des Bausparbereichs im BVK und der Gewinnung von Neumitgliedern aus der Reihe der Bausparkaufleute.



*Dieter Meyer,
BVK-Referatsleiter*

Nachdem die Verbände der Bausparunternehmen dem BVK mitgeteilt hatten, dass die Gremien der betreffenden Verbände keine Basis für die Verbesserung des Ausgleichsanspruchs nach den „Grundsätzen Bausparen“ und den „Grundsätzen Finanzdienstleistungen“ gefunden hatten, fand absprachegemäß ein Informationsaustausch zwischen den Verbänden der Bausparwirtschaft und dem BVK am 18. 12. 2012 statt. Die Delegation des BVK wurde angeführt von Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele. Folgende für beide Parteien interessante Fachthemen wurden im Bausparhaus in Berlin ausgiebig besprochen und diskutiert:

- Berufszulassungsbedingungen für Bausparkaufleute
- Europaweite Zulassung von Versicherungs- und Bausparkaufleuten
- Verschärfung des Datenschutzes
- Umsatzsteuerbefreiung gemäß § 4 Ziffer 8 und Ziffer 11 UStG
- Umsetzung des Projektes „Ehrbarer Kaufmann“
- Honorarberatung in der Versicherungs- und Bausparwirtschaft
- Entwicklung des Geldwäschegesetzes

❖ KOMMISSION FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFT

Die Kommission für Betriebswirtschaft hat im April zum letzten Mal unter dem Vorsitz von Vizepräsident Thomas Billerbeck getagt und erstmalig im September unter dem Vorsitz des neuen Vizepräsidenten Andreas Vollmer.

Der Betriebsvergleich wird seit bald 50 Jahren jährlich in Zusammenarbeit mit dem Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) durchge-



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

führt. Mit den Auswertungen seiner betriebswirtschaftlichen Kennzahlen kann jeder Teilnehmer die Leistungsfähigkeit seines Betriebes einschätzen. Eine Teilnahme über mehrere Jahre versetzt ihn in die Lage, eine Bewertung seiner Entwicklung bezogen auf die Vorjahre vorzunehmen, er erhält dadurch eine Möglichkeit, diese Zahlen auf seine Zukunftsplanung zu übertragen.

Auch für die Dokumentation des Betriebserfolges nach außen, z. B. gegenüber potenziellen Kreditgebern, ist eine realistische und vergleichende Bewertung des Unternehmens nützlich. Wenn die Unternehmensanalyse z. B. zeigt, dass Gewinn erwirtschaftet wurde, bedeutet das aber nicht zwangsläufig, dass das betrachtete Unternehmen besonders erfolgreich war. So können beispielsweise die Marktbedingungen insgesamt positiv gewesen sein, so dass die positive Unternehmensentwicklung auf einen allgemeinen Trend innerhalb der Sparte zurückzuführen ist.

Der BVK erhält anonymisierte Strukturdaten über die wirtschaftliche Lage der Vermittlerbetriebe sowie für die gesamte Branche, die als Argumente in Gesprächen gegenüber Versicherungsunternehmen, der Politik oder den Gewerkschaften – auch in den Tarifverhandlungen – verwendet werden können. Im Betriebsvergleich für das Berichtsjahr 2011 konnte bereits zum zweiten Mal eine gestiegene Teilnehmerzahl festgestellt werden. Es haben 470 Mitglieder teilgenommen.

*Andreas Vollmer,
Vizepräsident und
Vorsitzender der Kommission
seit Mai 2012*



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

Aus der Kommissionsarbeit heraus wurde das Thema „Zertifizierung von BVK-Mitgliedern nach ISO 9001“ behandelt, das sich mit der Schaffung eigener Qualitätsstandards für BVK-Mitglieder und Verbraucherschutz beschäftigt. In Zusammenarbeit mit der BVK-Bildungsakademie hat die Betriebswirtschaftskommission das Thema und die Inhalte begleitet. 15 Teilnehmer wurden bereits zertifiziert. Weitere Anfragen zeigen das große Interesse. Ein Betrieb, der die ISO-Zertifizierung erreicht hat, wird gleichbleibende Systemprozesse sicherstellen sowie Qualitätsstandards bei der Beratung und Verwaltung der Kunden festlegen und durchgehend gewährleisten können.

Die Kommission hat darüber hinaus durch die inhaltliche Ausgestaltung und thematische Begleitung das Projekt einer gemeinsamen Internetpräsenz von VBG und BVK unterstützt. Das Projekt ist abgeschlossen und die Internetseite ist offiziell seit Anfang Januar unter www.vvpraxisbox.de und als Link auf www.bvk.de zu finden.

Im Berichtsjahr fand darüber hinaus das zweitägige betriebswirtschaftliche Referententreffen statt, welches dem fachlichen und kollegialen Austausch der Referenten für Betriebswirtschaft in den einzelnen Bezirksverbänden dient. Am ersten Tag wurden die Referenten über betriebswirtschaftliche Themen und Projekte informiert, während der zweite Tag mit der Vorstellung von Präsentationstechniken und Vortragshilfen ausgefüllt war.

Ein weiteres Projekt wurde durch die Kommission weitergeführt: die Bewertung von Versicherungsbeständen. Der demographische Wandel wird in den nächsten Jahren eine wachsende Anzahl von Käufen bzw. Verkäufen von Versicherungsbeständen mit sich bringen. Nur vereinzelt sind Anbieter auf dem Markt bekannt, die Bestandsbewertungen durchführen. Die Systeme gehen weitestgehend von Courtagesätzen und Bestandsgrößen aus. Weiche Kriterien werden kaum oder unzureichend berücksichtigt. Die Kommission hat bereits über 80 Bewertungskriterien gelistet, die für eine realistische Bewertung ausschlaggebend sind. Ziel des Projektes ist die Erstellung eines Bewertungstools, welches für Bestandskäufe und -verkäufe zwischen Marktteilnehmern eingesetzt werden kann sowie zur eigenen Einschätzung eines einzelnen Betriebes und der eigenen Entwicklung im Zeitablauf. Ein weiterer Nutzerkreis sind Kapitalgeber. Banken verfügen vielfach nicht über eine Bewertungsmöglichkeit eines Versicherungsbestandes, so dass dieser nicht bzw. nicht mit seinem wahren Wert als Sicherheit für einen Kapitalgeber bewertet wird. Diesem Projekt wird – wegen der Bedeutung für die Branche – eine hohe Priorität eingeräumt.



KOMMISSION MAKLER UND MEHFACHAGENTEN

Der BVK ist mit knapp 1.200 Maklern und 600 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.



*Rechtsanwältin
Angelika Römhild,
BVK-Bereichsleiterin*

Im September 2012 tagte das Gremium erstmals unter der Leitung von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer.

Im Wesentlichen wurden folgende Themen bearbeitet:

- Unterstützung der Mitglieder bei der Unternehmensführung/Stärkung des Know-how
- Ausnutzung der technischen Möglichkeiten/Internet/BVK-App
- Single-Sign-On
- Bestandsbewertung
- Round-Table-Gespräch

Folgendes Vorhaben der Kommission wurde realisiert:

Round-Table-Gespräch mit Vertriebsverantwortlichen der Gesellschaften am 23. 10. 2012 in Dortmund (hierzu siehe den entsprechenden Abschnitt in diesem Geschäftsbericht auf Seite 98).

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

Im Jahr 2012 fand keine Tagung der Makler- und Mehrfachagenten-Beauftragten statt. Die nächste Sitzung dieses Gremiums ist für den Herbst 2013 geplant. Die Beauftragten nehmen auf der Ebene der BVK-Bezirksverbände die Interessen der Mitglieder wahr und haben somit eine wichtige Multiplikatorenfunktion.



KOMMISSION ÖFFENTLICH-RECHTLICHER VERSICHERER

Unter Vorsitz von Marco Schmidt hat die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherungsunternehmen im BVK sich zum Ziel gesetzt, spezielle berufsständische Fragen, die insbesondere Vermittler öffentlich-rechtlicher Versicherungsunternehmen betreffen, zu diskutieren. Daneben werden durch systematische Abfragen Erkenntnisse zur Agenturführung als selbständiger Vermittler im Verhältnis zum vertretenen Versicherungsunternehmen gewonnen. Über kommissionsinterne Abstimmungen werden Ergebnisse herbeigeführt, die dann an das Präsidium des BVK zur Unterstützung seiner Tätigkeit weitergegeben werden. Als Regionalversicherer weichen die öffentlich-rechtlichen Versicherungsunternehmen zwar in ihrer Tarifpolitik und -gestaltung sowie in ihrem äußeren Auftritt deutlich voneinander ab, allerdings findet trotz aller Unterschiedlichkeit im Verband öffentlicher Versicherer ein intensiver Austausch untereinander statt. Der BVK bietet seinerseits den Mitgliedern der Kommission öffentlich-rechtlicher Versicherer, die ausnahmslos in den Vorständen ihrer jeweiligen Vertretervereinigungen tätig sind, eine Plattform an, zum Zwecke der Abstimmung und Meinungsbildung innerhalb der Vertreterschaften. Somit wird unter dem Dach des BVK das Gemeinsame Haus gegenwärtig und zukünftig mit Leben erfüllt.

2012 ist die der Unterstützung des Präsidiums dienende Arbeit fortgeführt worden mit zwei Sitzungen, die am 7. 3. 2012 in Fulda sowie am 13./14. 9. 2012 in Düsseldorf stattgefunden haben.



KOMMISSION PERSONENVERSICHERUNG

Die Personenversicherungs-Kommission hat im Geschäftsjahr zweimal getagt und wurde von Vizepräsident Ulrich Zander geleitet.

Ein zentrales Thema beider Sitzungen waren die Auswirkungen im Zuge der Umsetzung der neuen Regelungen zur Stornohaftungszeit und Provisionsdeckelung. Diesbezüglich hat die BVK-Geschäftsführung in zahlreichen Veröffentlichungen Handlungsanweisungen an die Mitglieder gegeben. Die Kommission diskutierte insbesondere über entsprechende Nachträge der einzelnen Gesellschaften, die darin die gesetzliche Neuregelung umgesetzt haben. Dabei wurde deutlich, dass viele Gesellschaften mit ihren Vermittlern eine einvernehmliche Regelung zur Kompensation getroffen haben. Die Kommissionsmitglieder stellten jedoch auch fest, dass keine Gesellschaft eine Lösung bezüglich des Ausscheidens aus Altersgründen (Grüne Karte) gefunden habe. Damit blieb auch die Problematik der Rückstellungen sowie der zu zahlenden Gewerbesteuer nach wie vor bestehen.

Des Weiteren beschäftigte sich die Kommission mit der Bedeutung der Lebensversicherung für die Vermittlerbetriebe. Dazu berichtete Vizepräsident Zander von seiner Einladung zu der Veranstaltung „Vertriebsoffensive Altersvorsorge 2012“ durch das Versicherungsmagazin, bei der er einen Vortrag zum Thema „Zukunft der deutschen Lebensversicherung aus Vermittlersicht“ hielt.

Neben diesen Schwerpunktthemen beschäftigte sich die Kommission mit der Altersvorsorgepflicht für Selbständige und der seitens des BVK dazu erstellten Stellungnahme sowie den neuen Entwicklungen in der privaten Krankenversicherung.

Für das kommende Geschäftsjahr hat sich die Kommission Personenversicherung wiederum einige Themen vorgenommen. So soll insbesondere über die neuen „Pflege-Bahr“-Produkte, mögliche Auswirkungen durch die Unisex-Tarife auf die Provisionen und über Altersvorsorgemodelle für Vertreter diskutiert werden.

❖ KOMMISSION SCHADENVERSICHERUNG

Die Kommission für Schadenversicherung wurde erstmalig von Vizepräsident Andreas Vollmer geleitet, der nach seiner Wahl zum Vizepräsidenten für diese Kommission verantwortlich zeichnet. In der Sitzung in Hannover am 6. 6. 2012, die ebenfalls von BVK-Vizepräsident a.D. Thomas Billerbeck begleitet wurde, ging es im Wesentlichen um die Etablierung von Mindeststandards.

Mindeststandards geben dem Vermittler Sicherheit im Umgang mit Versicherungsprodukten. Sie schränken den Wettbewerb nicht ein, da ausreichend Spielräume zur Differenzierung oberhalb der Standards vorhanden sind, zudem grenzen sie keinen Anbieter aus. Nach Ansicht der Kommission werten sie das Image der gesamten Branche auf und haben auch entscheidenden Einfluss auf die positive Positionierung der Vermittler als zuverlässige Partner der Kunden.

Die Kommission für Schadenversicherung hat in Zusammenarbeit mit Franke und Bornberg bisher Umfragen in den Sparten Haftpflicht und Hausrat vorgenommen. Die bisherigen Umfrageauswertungen werden ergänzt durch die derzeit laufende Umfrage im Bereich Wohngebäudeversicherung. Zielsetzung ist es, sich für die Etablierung von Mindeststandards bei Versicherungsprodukten im Privatbereich zu engagieren und damit eine aktive Rolle im Verbraucherschutz zu spielen. Die Erfüllung von Mindeststandards dient der Schaffung von mehr Klarheit, Nachvollziehbarkeit und Transparenz auf allen Ebenen und generiert damit einen Mehrwert für den Vermittler. Die Definition von Mindeststandards wird durch einen einheitlichen Kriterienkatalog festgelegt. BVK-Mitglieder bewerten diese Kriterien als Basis für einen noch zu etablierenden „BVK-Mindeststandard“.



ANSCHRIFTEN, GESCHICHTE, AUFGABEN, ZIELE

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

Wo finden Sie uns?

GESCHÄFTSFÜHRUNG IN BONN:

Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn

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

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

GESCHÄFTSSTELLE AM SITZ DER BUNDESREGIERUNG:

Universitätsstraße 2–3 a · 10117 Berlin (Mitte)

Tel. 0 30 / 2 8 8 8 0 7-1 3 · Fax 0 30 / 2 8 8 8 0 7-1 0

GESCHÄFTSSTELLE

AM SITZ DER VERSICHERUNGSBÖRSE IN HAMBURG:

Börsenkontor 34 · Adolphsplatz 1 · 20457 Hamburg

Tel. 0 40 / 3 7 3 0 2 0 · Fax 0 40 / 3 7 5 1 7 2 0 1

Wir sind auch in Ihrer Nähe!

Sie können uns auch persönlich kennen lernen. An fast allen IHK-Standorten verfügt der BVK über einen Bezirksverband, der gerne vor Ort berät und zu Veranstaltungen einlädt. Fragen Sie die Geschäftsführung nach der Adresse des für Sie zuständigen Bezirksverbandes.

Daten zu unserer Geschichte

1901 – 1934	Bund der Versicherungsvertreter
1934 – 1945	Fachgruppe Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler
1945 – 1960	Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung
1960	Umbenennung in Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.
1977	Interessenwahrnehmung der Bausparkassenvertreter
1998	Gründung des „Gemeinsamen Hauses“, in dem BVK, der Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) und Vertretervereinigungen zusammenarbeiten
2000	Gründung der BVK-Bildungsakademie
2001	100-Jahrfeier Berlin
2003	Gründung der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH
2012	Projekt „Ehrbarer Kaufmann“ wird initiiert

Wer sind unsere Mitglieder?

Der BVK ist die Interessenvertretung der in dem Versicherungsvermittlerregister eingetragenen Versicherungsvermittler, unabhängig davon, ob eine Tätigkeit als Einfirmitenvertreter, als Mehrfachagent, als Makler, als natürliche Person, als Finanzdienstleister oder im Annexvertrieb erbracht wird. Darüber hinaus bietet der BVK auch den Vertretervereinigungen im Sinne eines „Gemeinsamen Hauses“ sowie den Bausparkassenvertretern eine berufs- und verbandspolitische Heimat. Grundlage der Mitgliedschaft im BVK ist unabdingbar die Anerkennung der ethischen Leitlinien des Verbandes.

Was wollen wir erreichen?

Wir wollen für unsere Mitglieder die beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange wahrnehmen und fördern. Zu unseren Aufgaben gehört, die Öffentlichkeit mit der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Berufsstandes der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute vertraut zu machen, Behörden, Körperschaften, Parteien, Verbände, Vertretervereinigungen und Presse in berufsständischen Fragen zu informieren, Auskünfte und Gutachten zu erteilen, unsere Mitglieder in Berufsangelegenheiten zu beraten, sie bei Anträgen oder Beschwerden zu unterstützen, ihnen aktive Rechtshilfe zu gewähren, die Berufsbildungsarbeit zu fördern und das fachliche Wissen der Mitglieder zu vertiefen, den Berufsstand von ungeeigneten Personen freizuhalten, den unlauteren Wettbewerb zu bekämpfen und die Interessen des Berufsstandes international und in der Europäischen Union zu vertreten.

Was bieten wir sonst noch?

Unsere Mitglieder erhalten zehnmal im Jahr die „Versicherungsvermittlung“, die auflagenstärkste Zeitschrift der Versicherungswirtschaft.

Mit einem monatlichen „Newsletter“ informieren wir per E-Mail unsere Mitglieder über die neuesten Entwicklungen auf dem Versicherungsmarkt und in der Politik.

Mit unserer Bildungsakademie bieten wir Versicherungsvermittlern Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen an und sehen in ihr die Ausbildungsstätte nach dem geltenden Versicherungsvermittlerrecht.

Die BVK-Dienstleistungsgesellschaft bietet den Mitgliedern des BVK exklusive Sonderkonditionen durch Rahmenverträge mit Anbietern aus den verschiedensten Bereichen. Die Angebotspalette wird ständig erweitert.

Der Internetauftritt des BVK unter www.bvk.de bietet vielfältige Informationen. Neben arbeitstäglich neuen Berichten über aktuelle Themen finden sich auf der Homepage Informationen über Berufsfragen, Steuern und Versicherungssparten, darüber hinaus eine Urteilsdatenbank sowie Meldungen aus den Unternehmen und der Presse. Für Mitglieder stehen zusätzlich Service-Angebote bereit.

Die Mitglieder-Infos des BVK nehmen qualifiziert Stellung zu den wesentlichen und oft gestellten Rechtsfragen der Mitglieder. Sie sind zu finden im internen Teil von www.bvk.de.

Der BVK bietet seinen Mitgliedern einen Handelsvertreterrechtsschutz. Dieser ist bereits im BVK-Mitgliedsbeitrag enthalten und damit ohne zusätzliche Kosten für die BVK-Mitglieder verbunden. Den Nutzen haben alle Mitglieder, unabhängig davon, ob sie Einfirmenvertreter, Mehrfachagenten oder Makler sind.

**PRÄSIDIUM****Michael H. Heinz****Präsident**

Kampenstraße 67
57072 Siegen
Telefon 02 71 / 4 10 91
Telefax 02 71 / 4 10 93
Michael.H.Heinz@bvk.de

**Gerald Archangeli****Vizepräsident**

Schlüterstraße 5
10625 Berlin
Telefon 0 30 / 31 50 38 73
Telefax 0 30 / 3 12 10 88
Gerald.Archangeli@bvk.de

**Andreas Vollmer****Vizepräsident**

c/o Hasenclever + Partner GmbH + Co. KG
Otto-Brenner-Straße 201
33604 Bielefeld
Telefon 05 21 / 55 73 74-0
Telefax 05 21 / 55 73 74-44
Andreas.Vollmer@bvk.de



Ulrich Zander

Vizepräsident

Rheinstraße 8
37269 Eschwege
Telefon 0 56 51 / 55 15
Telefax 0 56 51 / 7 09 08
Ulrich.Zander@bvk.de



Ludger Theilmeier

Ehrenpräsident

Berliner Straße 107
33330 Gütersloh
Telefon 0 52 41 / 2 69 99
Telefax 0 52 41 / 2 69 86
Ludger.Theilmeier@bvk.de



GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dr. Wolfgang Eichele

Rechtsanwalt LL. M.



Hauptgeschäftsführer

Allgemeine Verbandspolitik
Politische und verbandspolitische Kontakte
Europapolitik / Intern. Organisationen

Telefon 02 28 / 2 28 05-0

W.Eichele@bvk.de

Assistentin: Ingrid Büch

Telefon 02 28 / 2 28 05-34

I.Buech@bvk.de

Hans-Dieter Schäfer

Betriebswirt (VWA)



Stellvertretender Hauptgeschäftsführer

Chefredaktion „Versicherungsvermittlung“
Altersversorgung
Öffentlichkeitsarbeit / Pressesprecher
Dienstleistungs GmbH

Telefon 02 28 / 2 28 05-0

H.D.Schaefer@bvk.de

Sekretariat: Katrin Weißenfels

Telefon 02 28 / 2 28 05-36

K.Weissenfels@bvk.de

Anja C. Kahlscheuer

Rechtsanwältin

**Geschäftsführerin**

EU-Recht

BIPAR

Wettbewerbsrecht

Telefon 02 28 / 2 28 05-0

A.Kahlscheuer@bvk.de

Hubertus Münster

Rechtsanwalt

**Geschäftsführer**

Unternehmenspolitik

Bildungsakademie

GDV / Gemeinschaftsausschuss

Sachversicherung

Telefon 02 28 / 2 28 05-0

H.Muenster@bvk.de

Petra Walkenbach**Verwaltungsleiterin**

Verwaltung

Finanzen

Controlling und Organisation

Telefon 02 28 / 2 28 05-0

P.Walkenbach@bvk.de



PRÄSIDIALRAT

Mitglieder im Geschäftsjahr 2012

Ordentliches Mitglied

Regionalverbände (§ 25 Ziffer 3 a der Satzung)

Markus Burkhardt

Jens Kunkler

Norbert Mäder

Gerhard Miller

Hannes Rolapp

Ludger Tillmann

Jens Wanke

Axel H. Westphal

Stellvertretendes Mitglied

Uwe Dressel

Gunter Frenzel

Boris Göttelmann

Alexander Kirchenbauer

Marcus Franck

Rainer Haarmann

Dirk Schumann

Jörg Rackow

Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz

(§ 25 Absatz 3 b der Satzung)

André Albers

Bernhard P. Jühe
(Sprecher des Präsidialrates)

Sandra Niestradt-Budde

Manfred Knorr

Dr. Michael Kuttner

Carsten Krebs

Armin Barg

Ralf Hammann

Präsidialrat

Peter Pietsch

(2. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

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

(1. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

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

**GEMEINSCHAFTSRAT****BVK-Präsidium**

Michael H. Heinz
(Präsident / Vorsitz)

Kampenstraße 67 · 57072 Siegen
Telefon 02 71 / 4 10 91 · Telefax 02 71 / 4 10 93
Michael.H.Heinz@bvk.de

Gerald Archangeli
(Vizepräsident)

Schlüterstraße 5 · 10625 Berlin
Telefon 0 30 / 31 50 38 73 · Telefax 0 30 / 3 12 10 88
Gerald.Archangeli@bvk.de

Andreas Vollmer
(Vizepräsident)

c/o Hasenclever + Partner GmbH + Co. KG
Otto-Brenner-Straße 201 · 33604 Bielefeld
Telefon 05 21 / 55 73 74-0 · Telefax 05 21 / 55 73 74-44
Andreas.Vollmer@bvk.de

Ass. jur. Ulrich Zander
(Vizepräsident)

Rheinstraße 8 · 37269 Eschwege
Telefon 0 56 51 / 55 15 · Telefax 0 56 51 / 7 09 08
Ulrich.Zander@bvk.de

Vertretervereinigungen

Dieter Stein
(1. Vorsitzender)

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

André Albers

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

Peter Pietsch

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

Marco Seuffert
(Stellvertretender Vorsitzender)

c/o Seuffert GmbH
Untere Klingengasse 3 a · 97199 Ochsenfurt
Telefon 0 93 31 / 8 06 14 · Telefax 0 93 31 / 8 06 15
marco@seuffert.tv

Claus-Jürgen Schuff

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

**REGIONALVERBÄNDE****Regionalverband Mitte**

(Hessen, Thüringen)

Jens Kunkler

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

Regionalverband Nord

(Hamburg,
Schleswig-Holstein,
Mecklenburg-Vorpommern)

Axel H. Westphal

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

Regionalverband Nord-West

(Niedersachsen, Bremen)

Hannes Rolapp

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

Regionalverband Ost

(Berlin, Brandenburg,
Sachsen, Sachsen-Anhalt)

Jens Wanke

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

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



BEZIRKSVERBÄNDE

Bezirke und Vorsitzende 2012 – Ansprechpartner vor Ort

Bezirksverband	Name und Anschrift des Vorsitzenden
Aachen	Christof Schmitz Eupener Straße 55 · 52156 Monschau Telefon 0 24 72 / 33 23 · Telefax 0 24 72 / 47 22 christof.schmitz@wuerttembergische.de
Augsburg und Schwaben	Johanna Meiser Stadtstraße 13 · 89331 Burgau Telefon 0 82 22 / 41 10 50 · Telefax 0 82 22 / 411 0 51 johanna.meiser@bvk.de
Bergisch-Land	Karl-Heinz Krug Adlerstraße 40 · 42655 Solingen Mobil 01 71 / 3 09 31 85 karl-heinz.krug@bvk.de
Berlin-Brandenburg	Carsten Krebs Jacobsenweg 6 · 13509 Berlin Telefon 0 30 / 3 30 91 80 · Telefax 0 30 / 33 09 18 20 carsten.krebs@berlin.de
Braunschweig	Frank Schweizer Danziger Straße 59 · 38642 Goslar Telefon 0 53 21 / 8 20 19 · Telefax 0 53 21 / 8 10 51 frank.schweizer@axa.de
Bremen	Michael Leuner Dobbheide 38 a–40 · 28755 Bremen Telefon 04 21 / 66 25 55 · Telefax 04 21 / 66 25 56 michael.leuner@signal-iduna.net
Chemnitz	Reinhard Kahle Kaiserstraße 55 · 08209 Auerbach Telefon 0 37 44 / 21 39 33 · Telefax 0 37 44 / 21 39 02 info@reinhard-kahle.de
Cottbus	Gabriele Borens Friedrichstraße 37 · 15537 Erkner Telefon 0 33 62 / 88 41 69 · Telefax 0 33 62 / 88 41 69 gabriele.borens@bvk.de

Dortmund	Jörg Randermann Bochumer Straße 131 · 45661 Recklinghausen Telefon 0 23 61 / 30 34-50 · Telefax 0 23 61 / 30 34-510 randermann@provinzial.de
Dresden	Birgit Marx Gnaschwitzer Straße 1 · 01324 Dresden Telefon 03 51 / 2 68 91 88 · Telefax 03 51 / 2 68 91 89 birgit-marx@online.de
Düsseldorf	Norbert Beyer Trockenpützstraße 1 · 41472 Neuss Telefon 0 21 31 / 80600 · Telefax 0 21 31 / 82122 info@beyer-neuss.de
Elbe-Weser (Verden)	Klaus-Peter Schubert Hauptstraße 8 · 27299 Langwedel Telefon 0 42 32 / 9 30 00 · Telefax 0 42 32 / 93 00 14 klaus-peter.schubert@vgh.de
Flensburg	Harald Lotze Keitumer Landstraße 10 C · 25980 Sylt-Ost Telefon 0 46 51 / 92 74-86 · Telefax 0 46 51 / 92 74-98 harald.lotze@signal-iduna.net
Frankfurt / Main	Gunter Frenzel Schmaler Weg 17 · 61352 Bad Homburg Telefon 0 61 72 / 4 20 95 · Telefax 0 61 72 / 4 20 98 gunter.frenzel@allianz.de
Freiburg	Bernd Fischer Großriedgasse 19 · 77743 Neuried Telefon 0 78 07 / 92 94 12 · Telefax 0 78 07 / 92 94 44 bernd.fischer@zuerich.de
Gera	Holger Steiniger Forstweg 15 · 07973 Greiz Telefon 0 36 61 / 67 49 22 · Telefax 0 36 61 / 68 70 60 maklerservice-greiz@t-online.de
Gießen	Jens Kunkler Hospitalstraße 60 · 35216 Biedenkopf Telefon 0 64 61 / 92 98 15 · Telefax 0 64 61 / 92 98 21 jens.kunkler@allianz.de

Hagen	Kurt Nörenberg Kalver Landweg 7 · 58511 Lüdenscheid Telefon 0 23 51 / 9 49 70 · Telefax 0 23 51 / 94 97 17 info@fachbuero-noerenberg.de
Halle / Leipzig	Horst Goßmann Binzer Straße 25 · 04207 Leipzig Telefon 03 41 / 9 41 42 31 · Telefax 03 41 / 9 41 42 33 makler@gossmann-versicherungen.de
Hamburg	Jan Garmatz BV Hamburg im BVK · c/o Börse · Zimmer 34 Adolphsplatz 1 · 20457 Hamburg Telefon 0 41 03 / 21 97 · Telefax 0 41 03 / 1 44 61 jan-c.garmatz@axa.de
Hannover	Peter Busche Döhrbruch 24 · 30559 Hannover Telefon 05 11 / 55 60 11 · Telefax 05 11 / 55 99 15 peter.busche@bvk.de
Heilbronn	Rudolf Mundinger Moltkestraße 10 · 74072 Heilbronn Telefon 0 71 31 / 8 88 25 50 · Telefax 0 71 31 / 8 88 25 90 rudolf.mundinger@bvk.de
Karlsruhe	Volker Fink c/o fivers GmbH Ettlinger Straße 25 · 76137 Karlsruhe Telefon 07 21 / 68 02-0 · Telefax 07 21 / 68 02-100 fink@fivers.de
Kassel	Detlef Kümpfer Mittelstraße 6 · 34225 Baunatal Telefon 0 56 01 / 8 63 95 · Telefax 0 56 01 / 8 76 66 d.kuemper@t-online.de
Kiel	Holger N. Koch Bergstraße 13 / Ecke Mühlenplatz · 24214 Gettorf Telefon 0 43 46 / 2 96 01 60 · Telefax 0 43 46 / 2 96 01 61 holger.koch@continentale.de
Koblenz / Trier	Norbert Mäder Moselufer 36 · 56073 Koblenz Telefon 02 61 / 4 80 48 · Telefax 02 61 / 4 86 58 norbert.maeder@bvk.de

Köln / Bonn**Gerhard Mann**

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

Landshut**Alexander Liebel**

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

Lübeck**Markus Maiborg**

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

Lüneburg / Celle**Marcus Franck**

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

Magdeburg**Stephan Halbach**

Tochheimer Weg 1 · 39264 Zerbst / Anhalt OT Kämeritz
Telefon 03 92 47 / 9 48 05 · Telefax 03 22 23 / 79 86 94
bv-magdeburg@bvk.de

Mittlerer Niederrhein**Horst Pawlik**

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

München**Reinhard Schreckinger**

Flurstraße 13 · 85635 Siegertsbrunn
Telefon 0 81 02 / 42 89 · Telefax 0 81 02 / 7 13 25
r.a.s.1@gmx.de

Neubrandenburg**Hans-Joachim Schulz**

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

Niederrhein-Nord**Heiner Derooy**

Herderstraße 4 · 47906 Kempen
Telefon 0 21 52 / 60 66 · Telefax 0 21 52 / 60 68
bvk-niederrhein-nord@freenet.de

Niedersachsen-Süd**Dr. Michael Erdmann**

Schwemannstraße 4 · Rastbauhof · 31134 Hildesheim
Telefon 0 51 21 / 15 71 57 · Telefax 0 51 21 / 15 71 58
MIG-Erdmann@t-online.de

Nordbayern**Stefan Wölfel**

Karlsbader Straße 1a · 95448 Bayreuth
Telefon 09 21 / 8 41 15 · Telefax 09 21 / 8 41 16
info@woelfel.vbk.de

Nordwestfalen / Münster**Ludger Tillmann**

Nimrodstraße 27 · 45699 Herten / Westf.
Telefon 0 23 66 / 8 83 95 · Telefax 0 23 66 / 88 57 86
Ludger.Tillmann@bvk.de

Nürnberg**Markus Burkhardt**

Steggasse 18 · 91074 Herzogenaurach
Telefon 0 91 32 / 7 88 66-0 · Telefax 0 91 32 / 7 88 66-18
bvk-bayern@gmx.net

Oberbayern Nord**Nikolaus Schmidt**

Osterstraße 5 · 85131 Pollenfeld
Telefon 0 84 21 / 9 07-1125 · Telefax 0 84 21 / 9 07-423
finanzservice-schmidt@t-online.de

Oberbayern Süd-West**Armin Klößel**

Bahnhofstraße 9 a · 86919 Utting
Telefon 0 88 06 / 14 51 · Telefax 0 88 06 / 14 52
armin@kloessel.de

Oldenburg-Ostfriesland**Götz-Ulrich Siefken**

Norderstraße 10 · 26655 Westerstede
Telefon 0 44 88 / 8 48 80 · Telefax 0 44 88 / 84 88 48
siefken@bvk.de

Osnabrück**Frank Holthaus**

Auf dem Fiening 17 · 49597 Rieste
Telefon 0 54 64 / 32 32 · Telefax 0 54 64 / 32 34
frank.holthaus@bvk.de

Ostwestfalen-Lippe (Bielefeld)**Astrid Sander**

Engelbert-Kämpfer-Straße 8 · 33605 Bielefeld
Telefon 05 21 / 2 10 50 · Telefax 05 21 / 2 28 57
a.sander33604@gmx.de

Passau**Ewald Berger**

Graflinger Straße 22 · 94469 Deggendorf
Telefon 09 91 / 3 06 06 · Telefax 09 91 / 3 06 21
ewald.berger@allianz.de

Pforzheim**Alexander Kirchenbauer**

c/o Franz Künzler & Co. OHG
Zeisigweg 1/1 · 75196 Remchingen
Telefon 0 72 32 / 31 77-14 · Telefax 0 72 32 / 31 77-22
vers-buero-kuenzler@t-online.de

Ravensburg**Erwin Müller**

Herlazhofer Straße 6 · 88299 Leutkirch
Telefon 0 75 61 / 90 60 00 · Telefax 0 75 61 / 90 60 02
bvk@ihregute.de

Regensburg**Wilhelm Weigert**

Hindenburgstraße 3 · 93128 Regenstauf
Telefon 0 94 02 / 82 70 · Telefax 0 94 02 / 35 44
wilhelm.weigert@allianz.de

Reutlingen**Matthias Gaiser**

Bahnhofstraße 15 · 72793 Pfullingen
Telefon 0 71 21 / 7 89 25 · Telefax 0 71 21 / 7 89 26
info@allianz-gaiser.de

Rheinessen-Pfalz**Edwin Schrimb**

Bahnhofstraße 5 · 55218 Ingelheim
Telefon 0 61 32 / 78 98 31 · Telefax 0 61 32 / 78 98 32
edwin.schrimb@allianz.de

Rhein-Neckar**Harald Steiger**

c/o Char und Steiger
Versicherungs- und Finanzierungsvermittlung
Inhaber: Harald Steiger e. K.
Moltkestraße 17 · 68165 Mannheim
Telefon 06 21 / 40 70 56 · Telefax 06 21 / 40 70 58
h.steiger@char-steiger.de

Rhein-Ruhr**Ingo Aulbach**

Teutoburger Straße 51 · 46145 Oberhausen
Telefon 02 08 / 9 69 34 78 · Telefax 02 08 / 64 64 51
ingo.aulbach@bvk.de

Rosenheim**Andreas Blumreiter**

Töginger Straße 18d · 84453 Mühldorf
Telefon 0 86 31 / 3 69 40 · Telefax 0 86 31 / 16 83 54
Blumreiter@t-online.de

Rostock**Jörg Rackow**

Erich-Schlesinger-Str. 21 a · 18059 Rostock
Telefon 03 81 / 1 28 51 62 · Telefax 03 81 / 1 28 51 60
joerg.rackow@bvk.de

Saarland**Hans-Joachim Lorenz**

Steinbacher Straße 8 · 66606 St. Wendel
Telefon 0 68 51 / 9 36 10 · Telefax 06 851 / 93 61 36
jo_lorenz@web.de

Schwarzwald-Bodensee**Martin Bantle**

Postfach 10 02 26 · 78402 Konstanz
Telefon 0 75 31 / 28 25-90 · Telefax 0 75 31 / 28 25-929
bantle@martin-bantle.de

Siegen**Christoph Klug**

Marburger Straße 2 · 57072 Siegen
Telefon 02 71 / 2 32 80 15 · Telefax 02 71 / 2 32 80 16
chris.klug@t-online.de

Stuttgart**Olaf Willers**

Großhöchberger Straße 1/1 · 71579 Spiegelberg
Telefon 0 71 94 / 91 16 77 · Telefax 0 71 94 / 91 16 88
info@agentur-willers.de

Suhl / Erfurt**Dieter Machalet**

Am Gänsberg 118 · 98639 Wallbach
Telefon 0 36 93 / 47 07 90 · Telefax 0 36 93 / 71 15 63
inter-machalett@t-online.de

Ulm**Oliver Frank Freiwald**

Bockgasse 27 · 89073 Ulm
Telefon 07 31 / 2 21 65 · Telefax 07 31 / 2 84 62
oliver.freiwald@wuerttembergische.de

Würzburg**Thomas Menzel**

Domstraße 10 · 97070 Würzburg
Telefon 09 31 / 5 47 54 · Telefax 09 31 / 5 22 81
Thomas.Menzel@axa.de

**KOMMISSIONEN DES BVK***Kompetente Berater auf allen Fachgebieten**Wahlperiode: 2012–2014***Kommission für Ausgleichsanspruch**

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Dieter Grau, Fußgönheim Karl-Heinz Krug, Solingen Georg Konrad Schanze, Willingshausen Manfred Schmitt, Roth RA Judith John, Bonn, Geschäftsführung Dipl.-Volkswirt Dieter Meyer, Bonn, Geschäftsführung

Kommission für Aus- und Weiterbildung

Vorsitz	Gerald Archangeli, Berlin
Mitglieder	Sandra Albrot, Niederkassel Matthias Gaiser, Pfullingen Hans-Joachim Lorenz, St. Wendel Wolfgang Reimann, Steinfurt Stephan Schulte, Frankfurt/Oder RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung

Kommission für Bausparen & Finanzdienstleistungen

Vorsitz Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege

Mitglieder Karl-Werner Esch, Bad Neuenahr-Ahrweiler
Dieter Grau, Fußgönheim
Henry Herold, Leipzig
Horst Nitsche, Offenbach
Manfred Schmitt, Roth
Ingrid Toplitsch, Zirndorf
Dipl.-Volkswirt Dieter Meyer, Bonn,
Geschäftsführung

Kommission für Betriebswirtschaft

Vorsitz Andreas Vollmer, Bielefeld

Mitglieder Peter Busche, Hannover
Michael Goßheger, Ascheberg
Solveig Hansen, Oranienburg
Paul-Heinz Münch, Wuppertal
Erik von Elbwart, Wildeshausen
Dipl.-Volkswirtin Ariane Kay, Bonn,
Geschäftsführung

Kommission für EU- und Auslandsfragen

Vorsitz Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege

Mitglieder Dr. Wolfgang Eichele, Bonn, Geschäftsführung
Betriebswirt Volker Fink, Karlsruhe
RAin Anja C. Kahlscheuer, Bonn, Geschäftsführung

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

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	Holm Dömel, Freiberg Volker Fink, Karlsruhe Dirk Pickhardt, Gütersloh Niels Weinhold, Hamburg RAin Angelika Römhild, Bonn, Geschäftsführung

Kommission für Öffentlichkeitsarbeit

Vorsitz	Gerald Archangeli, Berlin
Mitglieder	Ingo Aulbach, Oberhausen Martin Hardenacke, Bergisch Gladbach Detlef Heins, Buxtehude Jürgen Rohm, Karlstadt Bodo Temme, Unna Walter Thomas, Baunatal Arnold Vogt, Dortmund Betriebswirt Hans-Dieter Schäfer, Bonn, Geschäftsführung Christoph Gawin, Bonn, Geschäftsführung

Kommission der Vertreter öffentl.-rechtl. Versicherer

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

Personenversicherungs-Kommission

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Armin Barg, Radevormwald Markus Burkhardt, Herzogenaurach Bernd Fischer, Neuried Barbara Meiß, Grevenbroich Rainer Neumann, Fellbach Sandra Niestradt-Budde, Bochum Georg Konrad Schanze, Willingshausen RAin Judith John, Bonn, Geschäftsführung

*Kommissionen***Rechtshilfe-Kommission**

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

Schadenversicherungs-Kommission

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	Dr. Michael Erdmann, Hildesheim Dirk Gemeinhardt, Elsterwerda Ralf Humpert, Lüdenscheid Daniel Hunke, Schellerten Alf Kassenbrock, Münster Damir Vnucec, Berlin RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung

Tarif-Kommission

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	RA Werner Fröschen, Bonn, Geschäftsführung RAin Angelika Römhild, Bonn, Geschäftsführung



EHRUNGEN / GEEHRTE

Nach § 4 seiner Satzung können Personen, die sich um den BVK besondere Verdienste erworben haben, von der Hauptversammlung zu Ehrenmitgliedern ernannt werden. Mitglieder, die an maßgeblicher Stelle langjährig ehrenamtlich für den Verband, seine Zielsetzung und Repräsentanz gewirkt haben, kann das Präsidium in Übereinstimmung mit dem Präsidialrat besonders ehren. Dies geschieht im Allgemeinen durch die Verleihung der Goldenen Ehrennadel oder bei ganz besonderen Verdiensten durch die Goldene Ehrennadel mit Brillanten.

Ehrenpräsidenten

Carl Rieck †

Ludger Theilmeier

Walter Veit †

Peter Wimmer †

Ehrenmitglieder

Emil Bopp †

Carl Georg Gewers †

Martin Gräbe

Hans-Joachim Hübener †

Wilhelm Pfohmann †

Heinz Ziemer †

Goldene Ehrennadel mit Brillanten

Hermann Arnhofer † 1986

Richard Henschen 2010

Kurt Heyder † 2000

Erich Kilian † 1998

Wilfried Müßel 2002

Kurt Sedler 1996

Hans Schwemer † 1968

Dieter Stritzelberger † 1995

Ludger Theilmeier 2006

Peter Wimmer † 1968

Gregor M. Wittenbruch 1993

Heinz Ziemer † 1968

Goldene Ehrennadel

Otto Backhaus † 1976

Dr. Rudolf Barth † 1972

Wolfgang Berheide 2004

Kurt Berndt 1984

Harald Bohe † 1985

Friedrich Boye † 1976

Peter Böhmer † 1983

Eduard Bornhöft 1999

Tristan Bötnagel 2002

Peter Brauer † 2012

Helmut Braun † 2000

Herbert Budde 1999

Claus Busche 1982

Josef Courté † 1978

Hans Ecker †	1973	Bernd Martin	2008
Manfred Engelhardt	1982	Walter Merz †	1977
Werner Esslinger	1988	Eduard Miller †	1979
Werner Euler-Schmidt †	1987	Helmut Mühleisen †	1984
Leopold Horst Flemming †	1979	Arnold Muhrmann	2000
Gerhard Garbe †	1980	Wilfried Müßel	1996
Carl-Hermann Gewers	1985	Werner Oetling †	1974
Ralph Gierke	1990	Elli Passarge †	1987
Ludwig Gorissen	1981	Günther Peiffer †	1982
Martin Gräbe	1985	Rolf Pfisterer	2004
Dieter Grau	2007	Wilhelm Pfohmann †	1973
Franz-Josef Gypkens	2012	Hanns Pikulik †	1973
Günter Haaf	1999	Hans Ponigl †	1986
Eduard Haakshorst	1984	Werner Radtke	2006
Alfred Hammacher †	1966	Gerhard Rein	1968
Friedrich Hammerstein †	1968	Hans Richter †	1968
Joachim Hansen	2000	Hans Schlottmann †	1974
Otto Hansen †	1973	Dieter Schmidt-Köppen	1997
Hilmar Hasenclever †	1976	Hans Schmitt	2000
Reinhold Hau †	1997	Hans Schratzlseer †	1980
Bonifaz Hegele †	1978	Leo Schuhmann †	1978
Richard Henschen	1996	Bruno Schuppler	1997
Kurt Heyder †	1974	Kurt Siebler	1987
Karl Hölderich †	1979	Walter Sohn †	1974
Hans-Joachim Hübener †	1972	Ulrich Steen †	1987
Mario Jochheim	1986	Paul von Stetten	2004
Edwin Jost †	1985	Georg Strathausen †	1964
Heinrich Jostameling †	1984	Dr. Eugen Strietholt †	1966
Winfried Kalveram	2008	Randolph Vathje †	1971
Walter Kettler †	1965	Walter Veit †	1971
Erich Kilian †	1996	Wilfried Vollmer	2009
Günter Kirschnick	1988	Klaus Völsen	2004
Jacques Königstein †	1971	Leo Walz †	1968
Rolf Krumbiegel †	1981	Bruno Wehner †	1984
Richard Kussmaul †	1971	Günther Wöbke †	1976
Herbert Lenz †	1973	Hans Hinrich Woltemade †	1983
Walter Maciejewski	1991	Heinz Ziemer †	1965

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

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

April 2013

Gesamtherstellung: www.kippconcept.de

© BVK Bonn

Printed in Germany



2012