

Geschäftsbericht

2015



DIE VERMITTLER

Geschäftsbericht

2015



DIE VERMITTLER

Vorworte

Vorwort des Präsidenten	7
Vorwort des Hauptgeschäftsführers	11
Ein Wort über uns	14

Daten zur Entwicklung des Berufsstandes

Wirtschaftliche Lage der Unternehmen	16
Veränderung der Vertriebsanteile	21

Interessenpolitik in Brüssel

Kontakte zum Europaparlament und zur Europäischen Kommission	24
Neufassung der EU-Vermittlerrichtlinie (IDD)	24
Neufassung der EU-Finanzmarktrichtlinie (MiFID II)	27
Kleinanlegerfinanzprodukte (PRIIPS-Produkte)	28
PEPP	29
EIOPA	30

Interessenpolitik in Berlin

Lebensversicherungsreformgesetz	32
Beratungsdokumentation	36
Leitantrag JHV 2015	39
Finanzanlagenvermittlungsrecht	46
Provisionsabgabeverbot	53
Betriebliche Altersvorsorge / Nahles-Rente	65
Wohnimmobilienkreditrichtlinie	78
Spree-Netzwerk	88

Unternehmenspolitik der Versicherungsunternehmen

Hauptstadt-Club	90
-----------------	----

Andere Verbandsaktivitäten

Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen	94
11. Bonner Spitzentreffen	95
Bonner Positionen	97
Check24	101
Vertriebsrechtssymposium	106
DIN-Normierungsausschuss	110
DKM-Kongress des BVK	111
BVK-Mindeststandards	115
BVK-Initiative Ehrbarer Kaufmann / VEVK	117
Grundsätze / Ausgleichsanspruch	121
Qualitätsmanagement / Zertifizierung	122
Rating – BVK-Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“	123
Initiative „gut beraten“	125
Geldwäscheprävention auf Vermittlerebene / Empfehlung des BVK	127
Unternehmensberatende Dienstleistungen	132
Agentur in Not	133

Dienstleistungen des BVK

Rechtsberatung der Mitglieder	135
Rechtsschutz	137
Strafrechtsschutz	138
Rechtsprechungsübersicht	139
Mitgliederberatung und -informationen vor Ort	140
Mitglieder-Infos	140
BVK-Bildungsakademie	142
Datenschutz	144
BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH	145
Compliance	148
Berufsbild	151

Impressionen

von der Jahreshauptversammlung 2015 in Rostock	152
---	-----

Öffentlichkeitsarbeit

Der BVK in der Presse: Themen 2015	154
Ziele und Mittel der Öffentlichkeitsarbeit	158
Überregionale Öffentlichkeitsarbeit	159
Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“	160
Internet	161
Social-Media-Aktivitäten	162

Nationale Kontakte

Austausch mit dem PKV-Verband	163
AVAD	163
AVV	165
BaFin / Rundschreiben zum Vertrieb	166
Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi)	168
Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWW)	171
DIHK / IHK	173
GDV-Gemeinschaftsausschuss	174
Ombudsmann / Beirat	176

Internationale Kontakte

BIPAR-JHV	178
Weltverband der Versicherungsvermittler (WFII)	180

Mitglieder

Mitgliederentwicklung	182
Mitgliederstruktur	183
Neue Mitgliedschaftsstrukturen	185

Kommissionen und Arbeitsgruppen

Ausgleichsanspruch	187
Aus- und Weiterbildung	188
Bausparen und Finanzdienstleistungen	190
Betriebswirtschaft	191
Makler und Mehrfachagenten	194
Öffentlichkeitsarbeit	195
Öffentlich-rechtliche Versicherer	196
Personenversicherung	197
Schadenversicherung	198
Steuerungsgruppe Marketing	200

Verbandsstrukturen

Anschriften, Geschichte, Geschäftsstellen	201
Präsidium	204
Geschäftsführung	206
Präsidialrat	208
Gemeinschaftsrat	210
Regionalverbände	211
Bezirksverbände	212
Kommissionen	214
Ehrungen / Geehrte	218

❖❖❖ VORWORT DES PRÄSIDENTEN

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

unser Berufsstand ist seit Jahren mit einer rasanten Veränderungsdynamik konfrontiert, die ihresgleichen sucht. Die zunehmende Regulierung durch den Gesetzgeber, Gängelungen durch Versicherungsgesellschaften und die Digitalisierung im Versicherungsvertrieb verändern die bisherigen Rahmenbedingungen

*Michael H. Heinz,
BVK-Präsident*



für Vermittler in zunehmendem Maße. Dennoch sind wir zum Wohle des Kunden weiterhin dem wichtigen sozial- und gesellschaftspolitischen Auftrag unseres Berufsstandes verpflichtet. Die Sicherung der Altersversorgung der Kunden und der sachkundige Hinweis auf Branchenfehlentwicklungen sowie die Einmischung in sozial- und gesellschaftspolitische Fragen gegenüber Kunden, Geschäftspartnern und der Öffentlichkeit sind Teil unserer gesellschaftlichen Verantwortung.

Eine gute Nachricht aber möchte ich Ihnen gleich zu Anfang mitteilen:

Der großartige Zuwachs von 2.000 Neumitgliedern bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Das Doppelmitgliedschaftsmodell ist schon jetzt zu einem großen Erfolgsmodell geworden. Wir werden auch in Zukunft weiterhin für dieses Modell werben. Denn je mehr Mitglieder wir vereinen, desto mehr Schlagkraft besitzen wir.

Ein Höhepunkt des abgelaufenen Geschäftsjahres war die Klage gegen Check24 vor dem Landgericht München. Der BVK hat selbst die Initiative ergriffen, da der Gesetzgeber bisher nicht tätig wurde. Unsere zentrale Forderung ist eigentlich trivial: Bei der Vermittlung von Versicherungen über Vergleichsportale im Internet müssen die gleichen Mindestanforderungen gelten wie für Vermittler auch. Nicht mehr, aber auch nicht weniger. Hierzu zählt die Übermittlung der Statusinformation genauso wie eine umfassende und bedarfsgerechte Beratung. Das Geschäftsmodell von Check24 basiert jedoch nicht auf einem unabhängigen Tarifvergleich, sondern vorrangig auf der schnellen Vermittlung von Versicherungen ohne Durchführung einer Bedarfsanalyse und individuelle Beratung bei der überwiegenden Mehrheit der Kunden.

Die Musterklage hat bereits durch das beachtliche Medienecho in der gesamten Versicherungswirtschaft eine erhebliche Signalwirkung erzielt. Der BVK wird auch die Entwicklung der verschiedenen Geschäftsmodelle sogenannter „Fin- bzw. InsureTechs“ genau beobachten und die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben kritisch hinterfragen. Die Digitalisierung des Versicherungsvertriebs darf keine rechtliche Sonderstellung einnehmen. Eine Ungleichbehandlung stellt eine Wettbewerbsverzerrung dar, die nicht hinnehmbar ist, da sie dem Verbraucher und letztendlich auch unserem gesamten Berufsstand schadet. Gleichzeitig erkennen wir in der Digitalisierung auch eine Chance für unseren Berufsstand und wir werden uns zur JHV 2016 in Berlin klar dazu positionieren.

Die rechtlichen Leitplanken wurden auf europäischer Ebene im letzten Jahr mit der Verabschiedung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive – IDD) eingezogen. Die Richtlinie muss nun innerhalb der nächsten beiden Jahre in deutsches Recht umgesetzt werden. Wir begrüßen, dass die IDD gleiche Wettbewerbsregeln für alle Vertriebskanäle vorsieht. Dies schließt auch die Vermittlung von Versicherungen über Internetvergleichsportale oder über „Apps“ mit ein. Erfreulich ist zudem, dass die IDD kein Provisionsverbot oder eine zwingende Offenlegung der Vergütung vorsieht. Wir werden die Umsetzung in nationales Recht eng mit unserer Expertise begleiten und unsere Positionen weiterhin im Rahmen von Konsultationen gegenüber den politischen Entscheidungsträgern vertreten.

Im Interesse der Verbraucher werden wir uns bei der nationalen Umsetzung der IDD auch weiterhin für den Erhalt des Provisionsabgabeverbots einsetzen. Die zum Jahresende kurzfristig angeordnete Verlängerung des Verbots bis Mitte 2017 durch das Bundesministerium für Finanzen hat gezeigt, dass sich unser hart-

näckiger Einsatz bis zur letzten Minute gelohnt hat. Wir werden die gewonnene Zeit nutzen, um dem Gesetzgeber gebetsmühlenartig die zu erwartenden negativen Auswirkungen einer Provisionsabgabe immer wieder vor Augen zu führen. Ein „Geschacher“ um Provisionen würde fragwürdige Geschäftsmodelle begünstigen, die auf eine „Geiz-ist-geil-Mentalität“ setzen. Dies steht unserem Verständnis von Verbraucherschutz diametral entgegen. Rückendeckung erhalten wir bei unserer Position auch aus dem Lager der Verbraucherschützer, die eine ersatzlose Aufhebung ebenfalls kritisieren. Unter Umständen bilden sich hier noch ungeahnte neue Koalitionen. Im letzten Jahr hatten wir bereits angekündigt, in Zukunft neben den bewährten auch kreative Wege bei der Vertretung unserer Interessen zu beschreiten. Wir stehen jedenfalls einem Dialog und möglichen Kooperationen mit allen Stakeholdern offen gegenüber.

Auf verstärkten Dialog setzen wir auch weiterhin gegenüber den Versicherungsunternehmen bei der Umsetzung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG). Wir fordern in diesen Gesprächen auch weiterhin die Sicherstellung einer angemessenen Vergütung der Vermittlerbetriebe, da nur dadurch auch die hohe Beratungsqualität gewährleistet werden kann. Die Forderung nach partnerschaftlichen Verhandlungen auf Augenhöhe – so wie es ehrbaren Kaufleuten entspricht – erhielt durch die Verabschiedung des letzten Leitantrags eine breite Rückendeckung durch unsere Mitglieder. Wir werden nicht nachlassen, die Versicherungsunternehmen bei der Aushandlung von neuen Vergütungsmodellen an diese Forderung permanent zu erinnern. Die Vermittler dürfen nicht zu den alleinigen Leidtragenden eines schwierigen Marktumfeldes (Niedrigzinsphase, Solvency II, demografischer Wandel) gemacht werden. Einseitige Maßnahmen und Gängelungen unter dem Deckmantel des LVRG, wie eine Verlängerung der Stornohafungszeit oder einseitige Änderungen oder Androhungen von Kündigungen des Agenturvertrages, lehnen wir entschieden ab.

Allen Beteiligten sollte bewusst sein, dass die Vermittler nach wie vor über den Beratungs-Trumpf als Alleinstellungsmerkmal verfügen. Mit ihrer Qualifikation und Kompetenz leisten sie eine ganzheitliche Beratungsleistung für erklärungsbedürftige Versicherungsverträge, die dem Kundenwunsch umfassend gerecht wird. Nur wir können unsere Kunden davon überzeugen – trotz niedriger Zinsen –, in ihre Altersvorsorge zu investieren. Hierzu bedarf es auch zukunftsfähiger Produkte, die wir guten Gewissens empfehlen können. Unsere Kunden vertrauen unserem Rat als kompetente und ehrbare Kaufleute. Dieses Vertrauensverhältnis ist ein Alleinstellungsmerkmal, welches es zu bewahren gilt. Unser neues Berufsbild trägt dazu bei. Es richtet die Berufsausübung an den Prinzipien der kaufmänni-

schen Unabhängigkeit, Fairness, Qualifikation und Ehrbarkeit aus. Wir werden sowohl den politischen Entscheidungsträgern als auch den Versicherungsunternehmen den eigentlichen Wert dieser intensiven und vertrauensvollen Kundenbeziehung in Erinnerung rufen, wenn es darum geht, die Vermittlerinteressen erneut zu beschneiden.

Die Vermittlung unserer Standpunkte auf nationaler und europäischer Ebene gewinnt von Jahr zu Jahr an Relevanz und Professionalität. Die Intensität des Austauschs mit politischen Entscheidungsträgern ist höher als je zuvor. Begleitend treiben wir auch den Ausbau und die Professionalisierung unserer Öffentlichkeitsarbeit weiter voran. Unsere neue Internetseite ist dabei unter anderem ein wichtiger Baustein, dem noch weitere folgen werden.

Dennoch haben wir weiterhin viel Arbeit vor uns, zumal auch wiederkehrende Themen auf der Agenda stehen werden. Wir sind jedoch gut aufgestellt und die Arbeit mit der Geschäftsführung ist von großem Vertrauen geprägt. Wir sind hoch motiviert, alle noch vor uns liegenden Herausforderungen zu meistern.

Packen wir es gemeinsam an!

Siegen, im April 2016

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

Michael H. Heinz

❖❖❖ **VORWORT DES HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERS**

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

das zu Ende gegangene Geschäftsjahr 2015 war bewegt, nicht nur durch die gesamtgesellschaftspolitischen Ereignisse, sondern auch durch neue Regularien für den Finanz- und Versicherungsmarkt. Der vorliegende Geschäftsbericht legt Zeugnis über die vielfältigen Tätigkeiten des BVK im Geschäftsjahr 2015 ab und

*Rechtsanwalt Dr. Wolfgang Eichele,
BVK-Hauptgeschäftsführer*



ist sowohl an unsere Delegierten und Mitglieder gerichtet als auch an alle interessierten Kreise in der Versicherungsbranche und außerhalb davon.

Regulativer Höhepunkt war sicherlich die Verabschiedung der seit vielen Jahren anhängigen Versicherungsvermittlerrichtlinie, die im Laufe der Zeit zur Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) wurde. Der größte Erfolg für die deutschen Versicherungsvermittler besteht sicherlich darin, dass das anfänglich von der Europäischen Kommission festgeschriebene Provisionsverbot durch zahlreiche Gespräche und Stellungnahmen verhindert werden konnte sowie das fast schon als sicher geltende „hard disclosure-Prinzip“, also die verpflichtende Offenlegung der Provisionen ebenso aus der Richtlinie gestrichen werden konnte.

Insoweit gelang es dem BVK, alle seine Forderungen durchzusetzen. Dies wäre so ohne die hervorragende Zusammenarbeit mit den Entscheidungsträgern im Eu-

ropäischen Parlament nicht möglich gewesen. An dieser Stelle gilt ein ausdrückliches Dankeschön den Unterstützern unserer Positionen.

Ein weiterer Etappensieg für den BVK waren die Entwicklungen zum Provisionsabgabeverbot gegen Ende des Geschäftsjahres 2015. So überraschend für alle Marktteilnehmer das Vorhaben des Bundesfinanzministeriums war, die Verordnungen zum Provisionsabgabeverbot zu Ende 2015 zu streichen, so überraschend wurden sie kurzfristig gleichsam als Weihnachtsgabe bis Mitte 2017 aufrechterhalten. Dieser Zeitgewinn ist von großer Bedeutung, da wir nun mit den Beteiligten in den Ministerien und im Parlament in Ruhe über eine gesetzliche Neuregelung im Rahmen der Umsetzung der IDD sprechen können. Die unzähligen Gespräche und Briefe an die Abgeordneten und Ministerien haben sich insoweit ausgezahlt.

Die im Leitantrag 2015 formulierte Forderung der Gleichbehandlung aller Vertriebswege, insbesondere auch der virtuellen Vertriebswege, hat sich im September 2015 dann in der Klage gegen Check24 manifestiert. Der Klage ging ein Abmahnverfahren über die Sommermonate voraus. Erwartungsgemäß hat Check24 seine Verteidigungsbereitschaft erklärt und wir erwarten im Sommer 2016 das Urteil des Landgerichts dazu. Im Wesentlichen ging und geht es um folgende Punkte: Transparente Erstinformation an den Verbraucher nach dem Prinzip „Wahrheit und Klarheit“, Beratung aufgrund einer ausgewogenen Beratungsgrundlage sowie eine Beratung, die den individuellen Bedürfnissen des Kunden entspricht. Es geht uns also nicht mehr und nicht weniger um die gesetzeskonforme Handlungsweise eines Marktteilnehmers. Hier erwarten wir eine gerichtliche Grundsatzentscheidung, die auch als Blaupause für den Gesetzgeber gelten könnte.

Auch in diesem Jahr wurde die bekannteste Dienstleistung des Verbandes im Individualbereich für die Mitglieder, die rechtliche Mitgliederberatung, stark in Anspruch genommen. Es gab ca. 13.400 Beratungskontakte im Berichtszeitraum. Über 90% der Rechtsberatungsfälle konnten außergerichtlich beigelegt werden. Dies korrespondiert mit der hohen Zufriedenheit unserer Mitglieder mit der Mitgliederberatung. Nahezu 90% der beratenen Mitglieder beurteilten die Beratungsqualität mit der Schulnote 1 bzw. 2 (Schulnoten von 1 bis 6). Damit setzt sich auch die hohe Beratungsqualität und die damit verbundene hohe Zufriedenheit der Mitglieder auch im Jahre 2015 fort.

Das 11. Spitzengespräch des BVK-Präsidiums mit den Vorsitzenden der Vertretervereinigungen und dem Vorstand des AVV unter dem Dach des Gemeinsamen Hauses in Bonn diente als Forum zur Diskussion aktueller Handlungsfelder in der

Vermittlerbranche. Der Schwerpunkt lag diesmal im Bereich „Verbraucherschutz“. Zwei hochkarätige Redner, der eine aus dem Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz und der zweite von der europäischen Versicherungsaufsichtsbehörde EIOPA, referierten über den Verbraucherschutz im Finanz- und Versicherungsmarkt. Unter dem Titel „Verbraucherschutz – Faire Beratung, faire Produkte, fairer Verdienst“ wurde dann die 11. Bonner Erklärung verabschiedet.

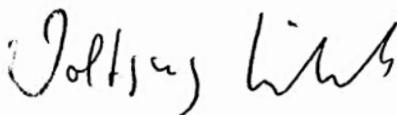
Im Oktober fand dann das dritte Vertriebsrechtssymposium des BVK zusammen mit der Forschungsstelle für das Versicherungswesen der Universität Münster sowie der Rechtsanwaltssozietät Friedrich Graf von Westphalen an der Universität in Münster statt. Damit hat der BVK eine Tradition begründet, die Vertreter aus der Anwaltschaft, Wissenschaft, den Versicherungsunternehmen sowie dem Versicherungsvertrieb zusammenbringt und auf hohem Niveau aktuelle Themen der Versicherungsbranche diskutiert.

Auch im Bereich der sozialen Medien waren deutliche Fortschritte festzumachen. Die inzwischen wie selbstverständlich und stark frequentierte Facebook-Seite des BVK wurde zum „Marktplatz der Informationen“ und Treffpunkt der virtuellen Welt der Versicherungsvermittler. Darüber hinaus wird mit Hochdruck an dem Relaunch unserer BVK-Webseite gearbeitet, die dann zur Jahreshauptversammlung 2016 freigeschaltet wird.

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

Für das Jahr 2016 steht eine Menge Arbeit bevor und wir sehen der Herausforderung mit Interesse entgegen.

Mit freundlichen Grüßen



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 mehr als 11.300 Vollmitglieder an und er spricht über die 49 Vertretervereinigungen, die außerordentliche Mitglieder des BVK sind, für mehr als weitere 30.000 Versicherungsvertreter. Der BVK ist mit über 1.100 Maklern zugleich auch der größte



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

deutsche Versicherungsmaklerverband. Der BVK ist darüber hinaus die einzige berufsständische Interessenvertretung für Bausparkaufleute.

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

Der BVK vertritt die berufsständischen Anliegen der deutschen Versicherungs- und Bausparvermittler gegenüber den politischen Entscheidungsträgern in Brüssel und Berlin sowie den Versicherungsunternehmen und der Wissenschaft. Er tritt für die rechtlichen Rahmenbedingungen ein, in denen die Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler sowie die Bausparvermittler in Selbständigkeit und Eigenverantwortung ihren Beruf gestalten können und sie ganz wesentlichen Anteil daran haben, dass mit rund 426 Millionen Versicherungsverträgen die privaten und öffentlichen Haushalte und die Unternehmen einen umfassenden Risikoschutz erhalten und der Einzelne ausreichend für sein Alter vorsorgt. Kurzum: Wir treten dafür ein, dass der Berufsstand auch in Zukunft seine wichtige sozialpolitische Verantwortung wahrnehmen kann.

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

❖ WIRTSCHAFTLICHE LAGE DER UNTERNEHMEN

Das Klima in der Versicherungswirtschaft ist insgesamt gut. Weiterhin jedoch wird die Stimmung von den Hauptparten sehr unterschiedlich beeinflusst. Die Beitragseinnahmen sind lt. GDV-Bericht weiter um 2,7 % auf 192,3 Mrd. € gewachsen. Einige schwierige Bedingungen, wie das anhaltend niedrige Zinsniveau, die niedrige Sparneigung der Bevölkerung, der demographische Wandel, eine Zunahme von Naturkatastrophen sowie die zuletzt stark regulatorischen Veränderungen im Bereich der Versicherungswirtschaft, beeinflussen die Entwicklung am Markt.



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

Auch politische Rahmenbedingungen haben zunehmend direkten Einfluss auf die wirtschaftliche Lage der Vermittlerbetriebe, sinkende Zinsen haben vor allem das Lebensversicherungsgeschäft erschwert, und durch die Wirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes sind Provisionsabsenkungen vorauszusehen.

Für das Berichtsjahr 2014 konnten die Mitgliedsbetriebe¹ dennoch leicht gestiegene Gesamteinnahmen verzeichnen, was mit der Erhöhung des Beitragsaufkommens in der deutschen Assekuranz korrespondiert.

¹ Quelle. BVK-Betriebsvergleich, regelmäßige Teilnehmer

Die Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes werden sich im nächsten Berichtszeitraum stark auf die Provisionseinnahmen auswirken. Das LVRG wirkt nachhaltig auf die Wirklichkeit in den Betrieben, vielfach zeigt sich bereits eine Veränderung der Einnahmen, weg von den unmittelbar verfügbaren Abschlussprovisionen, hin zu neuen Vergütungsformen. Solche Entwicklungen stellen in aller Regel eine unternehmerische Herausforderung dar, die Kosten- und Gewinnsituation des Betriebes muss beobachtet, Veränderungen durch gezielte Strategien angenommen und genutzt werden.

Die Anforderungen, die an das Berufsbild eines erfolgreichen und zukunftsfähigen Versicherungsvermittlers geknüpft sind, erfordern Selbstbewusstsein, professionelle Kundenorientierung und unternehmerisches Denken und Handeln.

Beachtlich ist in der Vermittlerbranche die Verringerung der am Markt tätigen gebundenen Versicherungsvertreter um etwa 4 % sowie der Vertreter mit Erlaubnis. Maklerregistrierungen sind nur sehr leicht gesunken, aber dennoch festzuhalten bleibt, dass die Zahl der insgesamt am Markt tätigen Vermittler um etwa 3 % gesunken ist.²

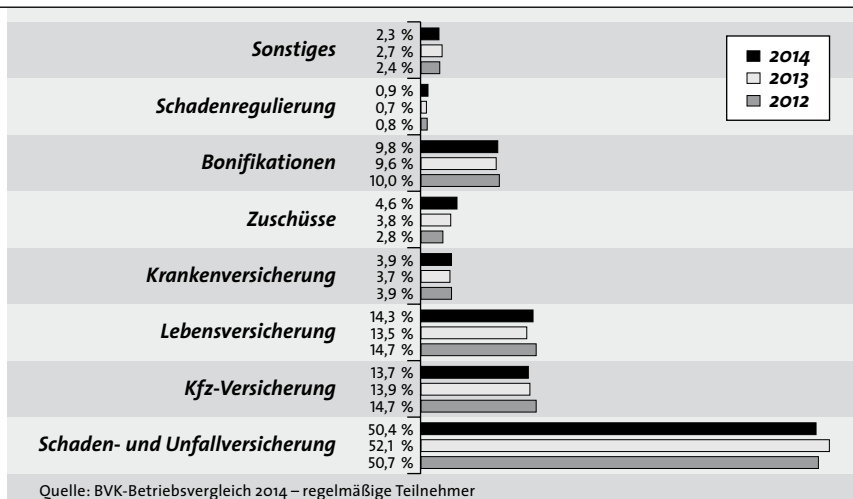
Einnahmenstruktur

Insgesamt dürfte die relativ stabile Situation der Mitgliedsbetriebe auch auf eine starke Sachlastigkeit zurückzuführen sein. Knapp 65 % der Einnahmen eines durchschnittlichen Vermittlerbetriebes resultieren aus Umsätzen in der Schaden- / Unfallsparte (50,4 %) und der Kfz-Sparte (13,7 %). Diese Sparten sind insgesamt weniger Regulierungen und Schwankungen ausgesetzt, als dies in den letzten Jahren bei der Lebensversicherung und Krankenversicherung der Fall war. Die Provisionseinnahmen aus Vermittlungen von Lebensversicherungen machen einen Anteil in Höhe von 14,3 % an den Gesamteinnahmen aus. In der Krankensparte liegt der Anteil bei 3,9 %.

Weitere maßgebliche Einnahmequellen sind Zuschüsse der Versicherer (4,6 %) und Bonifikationen (9,8 %), die verbandspolitisch jedoch teilweise kritisch zu sehen sind.

2 Quelle: Statistik DIHK

Einnahmen in % der Gesamteinnahmen



Kritische Betrachtung variabler Vergütungsbestandteile

Die Einnahmen aus den Schaden- und Unfallversicherungen sowie die Einnahmen aus der Kfz-Versicherung werden vollständig zur Deckung der Betriebskosten in Höhe von 63,1 % der Gesamteinnahmen benötigt. Geht man davon aus, dass die verbleibenden Einnahmen in Höhe von ca. 36,9 % noch zu weit mehr als einem Drittel aus unsicheren, produktionsabhängigen Einnahmen bestehen, so wird die Problematik von hohen, variablen Vergütungselementen offensichtlich.

Diese variablen Vergütungselemente – Bonifikationen und Zuschüsse – betragen im Berichtsjahr einen noch gestiegenen Anteil an den Gesamteinnahmen, nämlich 14,4 %. Das Erreichen dieser Vergütungsanteile hängt unter anderem von Aspekten ab, die nicht direkt vom Vermittler beeinflussbar sind. Auch ist es kritisch zu beurteilen, dass es sich um Zahlungen handelt, die in aller Regel aufgrund von einseitigen Willenserklärungen des Versicherers geleistet werden, damit auch einseitig änderbar oder sehr kurzfristig widerrufbar sind. Wenn diese eingeplanten

Wirtschaftliche Lage der Unternehmen

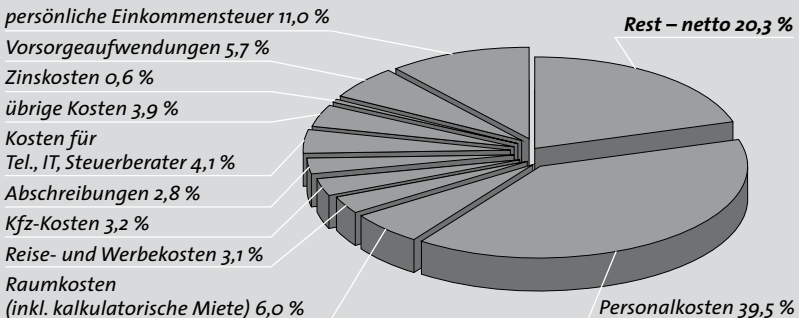
Einnahmen nicht realisiert werden können, ist das in vielen Fällen Existenz bedrohend.

Zu bemerken ist mit einem Blick in die Auswertungen der einzelnen Größenklassen der Teilnehmerbetriebe, dass die großen und größeren Betriebe, also diejenigen, die Gesamteinnahmen von 250.000 € und mehr haben, von Bonifikationen überdurchschnittlich profitieren. Zusammen mit den Einnahmen aus Zuschüssen und Garantien machen diese unsicheren Einnahmen bis zu 14,6% der Gesamteinnahmen aus.

Diplom-Volkswirtin Ariane Kay,
BVK-Referentin



Was bleibt dem Vermittler nach Abzug seiner Kosten übrig?



Kostensituation

Die Betriebsausgaben betragen 63,1% der Gesamteinnahmen und sind damit im Vergleich zum Vorjahr leicht gestiegen. In den Betriebsausgaben bilden die Personalkosten mit einem Anteil von 39,5% der Gesamteinnahmen den größten Posten. Raumkosten (inkl. kalkulatorischer Mietkosten) sind leicht auf 5,8% gesunken. Reise- und Werbekosten, Kosten der betrieblich genutzten Fahrzeuge, Zinskosten, Abschreibungen und die sonstigen Kosten sind kaum Schwankungen unterworfen.

Kostenarten	in % der Gesamteinnahmen	
	2014	2013
Personalkosten inkl. gez. Vermittlungsprovision	39,5	38,1
Raumkosten	5,8	6,0
Reise- und Werbekosten	3,1	3,1
Kosten betriebl. Kfz	3,2	3,4
Zinskosten	0,6	0,7
Gesamte Abschreibungen	2,8	3,1
Sonst. Kosten	8,0	8,3

Kalkulatorischer Unternehmerlohn

Der kalkulatorische Unternehmerlohn gehört zu den Kosten eines Unternehmens und ist ein Äquivalent für das Gehalt, das einem Angestellten bei gleichwertiger Tätigkeit in einem Unternehmen der gleichen Branche gezahlt würde. Dem Unternehmerlohn kommt eine wichtige Bedeutung zu, da Gehaltszahlungen bei einem Einzelkaufmann, einer OHG oder einer KG nicht wie bei Kapitalgesellschaften als Personalaufwand gewinnmindernd verbucht werden, sondern die Arbeitsleistung wird durch den Gewinn abgegolten. Damit dieser Kostenbestandteil dennoch in der Kalkulation oder bei einer Bestimmung des Unternehmenswertes einbezogen werden kann, findet dieser eine kalkulatorische Berücksichtigung. Der kalkulatorische Unternehmerlohn im Jahr 2014 betrug 21,2% der Gesamteinnahmen, was den verbleibenden „Netto-Rest“ weiter reduziert. Damit ist der prozentuale Unternehmerlohn zum Vorjahresvergleich angestiegen.

Veränderung der Vertriebsanteile

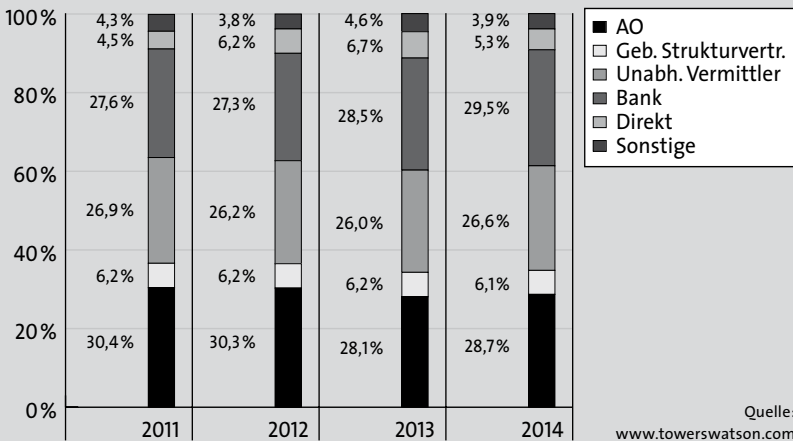
Der wirtschaftliche Erfolg der Versicherungsunternehmen ist auch zukünftig in hohem Maße abhängig von der Leistungsfähigkeit des selbständigen Vertriebs. Das Bewusstsein der gegenseitigen Abhängigkeit ist zu stärken. Der Vertrieb ist an dem Erfolg der Versicherungsunternehmen zu beteiligen, der wirtschaftliche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

❖ **VERÄNDERUNG DER VERTRIEBSANTEILE**

Banken haben den größten Anteil am Vertrieb von Lebensversicherungen

Stark beeinflusst wurde der Vertrieb von Lebensversicherungen durch die Änderungen, die das LVRG mit sich gebracht hat. Die Banken konnten noch zulegen und haben einen Anteil am Neulebengeschäft von 29,5%. Dieser Anteil wird vor allem auf das erheblich gestiegene Geschäft mit Einmalbeiträgen zurückgeführt. Die Ausschließlichkeitsorganisation liegt mit recht stabilen 28,7% nur ganz knapp hinter den Banken.

Vertriebswegeanteile Leben 2015



Die unabhängigen Vermittler liegen mit 26,5% ebenfalls mit geringem Abstand dahinter.

Die Ausschließlichkeit konnte insbesondere im Geschäft mit fondsgebundenen Produkten eine Steigerung erreichen und liefert 20,4% des Neugeschäfts in diesem Bereich. Makler, Mehrfachagenten und unabhängige Vertriebsgesellschaften haben Anteile verloren.

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

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

Ausschließlichkeit bleibt stärkster Vertriebsweg in der privaten Krankenversicherung

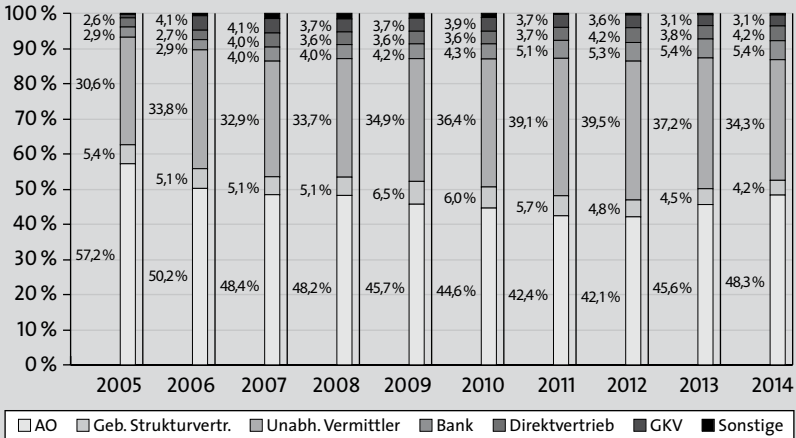
Insgesamt ist das Volumen im Neugeschäft der privaten Krankenversicherung um etwa 10% gesunken. Den Neugeschäftsrückgang spürten die Makler in wesentlich höherem Maße – dort ging das Neugeschäft um 17% zurück, während die Ausschließlichkeitsvermittler nur einen Rückgang um 5% hinnehmen mussten. Die Verschiebung der Marktanteile wird von dem renommierten Umfrageinstitut Towers Watson in den Auswirkungen der Provisionsdeckelung und der Ausdehnung der Provisionshaftung gesehen, die zu geringeren Umdeckungsaktivitäten in der Branche geführt haben.

Dadurch legte die Ausschließlichkeit erneut zu. Der Marktanteil beträgt fast 50% (Vorjahr 45,6%), während die Makler Marktanteil verloren haben und von 37,2% auf 34% gesunken sind.

Die übrigen Vertriebswege sind im Bereich der privaten Krankenversicherung nicht maßgeblich.

Veränderung der Vertriebsanteile

Vertriebswegeanteile Krankenvollversicherungen



Quelle: www.cash-online.de

Die Ausschließlichkeitsorganisation bleibt der stärkste Vertriebskanal der Schaden- / Unfallversicherungen

Nach wie vor dominiert die Ausschließlichkeit mit 46,2% den Vertrieb von Schaden- und Unfallversicherungen. Makler mussten geringe Einbußen verzeichnen, kommen aber immer noch auf einen Vertriebsanteil von 28,4%. Die persönliche Beratung ist also weiterhin von großer Bedeutung bei den Kunden. Der Direktvertrieb konnte nicht so stark zulegen wie die meisten Prognosen vermuten ließen, erreichten aber eine Steigerung von 11,6% auf 12%. Dies entspricht ungefähr dem Wachstum des Vertriebsanteils der Banken, der auch nur leicht von 5,5% auf 6% gestiegen ist.

❖ KONTAKTE ZUM EUROPAPARLAMENT UND ZUR EUROPÄISCHEN KOMMISSION

Das Jahr 2015 war geprägt durch die Konkretisierung der IMD II, zukünftig IDD, und der PRIIPS-Verordnung. Im Zuge dessen standen wieder gemeinsame Gespräche mit Vertretern der Europäischen Kommission sowie mit Abgeordneten des Europäischen Parlamentes an, um noch einmal nachdrücklich die Positionen des BVK bei den Politikern darzustellen.



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

❖ NEUFASSUNG DER EU-VERMITTLERRICHTLINIE (IDD)

Der europäische Ministerrat hat endlich in seiner Sitzung am 14. 12. 2015 die Insurance Distribution Directive (IDD) in der Version verabschiedet, die bereits das Europäische Parlament zuvor auf seiner abschließenden Sitzung beschlossen hatte. Mit der Veröffentlichung der IDD im Amtsblatt der Europäischen Union haben die Mitgliedsstaaten zwei Jahre Zeit, diese in nationale Gesetze umzusetzen. Dieses anstehende Verfahren wird der BVK intensiv begleitet. Dabei sind folgende Gesichtspunkte, die nunmehr im verabschiedeten Gesetzestext enthalten sind, von besonderer Tragweite für den BVK.

1. Minimalharmonisierung

Die Richtlinie zielt derzeit auf eine Minimalharmonisierung ab, die es den Mitgliedsstaaten erlaubt, in einzelnen Bereichen gegebenenfalls strengere Bestimmungen einzuführen oder gegebene Regelungen beizubehalten. Diese grundsätzliche Öffnungsmöglichkeit für die einzelnen Mitgliedsstaaten ist vom BVK stets betont worden, da damit nationale Besonderheiten des Versicherungsvermittlermarktes Berücksichtigung finden können. Gerade vor



*Dr. York Otto, Präsident der Union Mittelständischer Unternehmen e.V. – UMU,
Michael H. Heinz und Jean-Claude Juncker, Präsident der Europäischen Kommission (v.l.)*

dem Hintergrund, dass der deutsche Vermittlermarkt stark durch Agenten geprägt ist, war dieser Gesichtspunkt wichtig.

2. Anwendungsbereich

Begrüßenswert ist des Weiteren die Ausweitung des Anwendungsbereiches für alle natürlichen und juristischen Personen, die den Vertrieb von Versicherungsprodukten ausüben. Insbesondere die Ausweitung auf den Direktvertrieb und die Vermittlung über Websites und andere Medien als Versicherungsvermittlung ist zu begrüßen. Hier gilt es nunmehr für den BVK in Zukunft, die Gleichbehandlung aller Akteure, die Versicherungsprodukte vertreiben, voranzutreiben und bei der Umsetzung in nationales Recht zu bekräftigen.

3. Kein Provisionsverbot

Die IDD sieht kein Provisionsverbot bei Vermittlung von Versicherungsgeschäften mehr vor. Die Mitgliedsstaaten können jedoch selber – und dieses birgt sicherlich Gefahren für die Zukunft – entscheiden, ob zukünftig entsprechende Regelungen aufgenommen werden oder nicht, und damit bestimmte Vertriebswege verboten werden sollen oder nicht. Die IDD sieht derzeit vor, dass Versicherer ihren Kunden in der Regel nur die Basis der Vergütung mitteilen, also wie sie sich bemisst und wer sie zahlt – nämlich der Kunde entweder unmittelbar an den Vermittler oder mittelbar durch seine Prämien. Die Mitgliedsstaaten müssen jedoch sicherstellen, dass die Vergütung keine Anreize setzt, die dem Interesse des Kunden schaden könnten. Etwas anderes soll nur für die Versicherungsanlageprodukte nach der neuen europäischen PRIIPS-Verordnung gelten.

4. Produktinformationsblatt

Zukünftig sollen Anbieter von Sachversicherungen europaweit vor Vertragsabschluss ein sogenanntes Produktinformationsblatt an ihre Kunden aushändigen. Dieses soll in verständlicher Form die wesentlichen Merkmale des Versicherungsproduktes darstellen, und zwar in der Sprache der Mitgliedsstaaten, in der es vertrieben wird. Die Inhalte des Informationsblattes entsprechen dabei im Wesentlichen denen, die wir bereits heute in Deutschland für Versicherungen gesetzlich vorgegeben haben. Die IDD ermächtigt jedoch des Weiteren die europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen (EIOPA), sogenannte Durchführungsstandards mit Vorgaben für Form und Inhalt der Produktinformationsblätter für Sachversicherungen zu erlassen. Hier gilt es, die Interessen der Vermittlerschaft in Deutschland nachhaltig durchzusetzen.

5. Kopplungsgeschäfte

Die IDD enthält darüber hinaus auch Regelungen zu sogenannten Querverkäufen. Grundsätzlich sollen sogenannte Kopplungsgeschäfte nicht mehr möglich sein. Wird ein Versicherungsprodukt gemeinsam mit einem Nichtversicherungsprodukt vermittelt, muss der Vermittler dem Kunden mitteilen, ob er die Produkte auch separat erwerben kann.

6. Weiterbildung und Qualifikation

Bei den Vorgaben zur Weiterbildung stellt die IDD einen Kompromiss auf kleinstem gemeinsamen Nenner dar. Es werden derzeit nunmehr mindestens 15 Stunden Fortbildung im Jahr gefordert, was gegebenenfalls 20 lessons à 45 Minuten entspricht. Die Mitgliedsstaaten sollen konkrete Fortbildungskriterien erarbeiten, die unter anderem die Kontrolle, die Bewertung und die Bescheinigung der Kenntnisse vorsehen. Die deutsche Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ verlangt derzeit 40 Stunden à 45 Minuten pro Jahr. Man kann somit davon ausgehen, dass es in Deutschland keinen großen Anpassungsbedarf in dieser Hinsicht mehr geben wird. Der BVK befürwortet ein Aufgreifen der Brancheninitiative „gut beraten“.

Im Ergebnis ist festzuhalten, dass viele Bedenken, die im Vorfeld bestanden, durch die Stellungnahmen des BVK im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens ausgeräumt werden konnten. Es bleiben jedoch einzelne Aspekte offen, die nunmehr im Rahmen der Umsetzung in den nächsten zwei Jahren im Auge behalten werden müssen. Dies gilt zum einen für die sogenannten delegierten Rechtsakte, die ohne nationale Umsetzung direkt in Deutschland Anwendung finden könnten. Zum anderen aber auch Arbeitspapiere und sogenannte guidelines, die durch Brüssel noch entwickelt werden könnten. Über diese Entwicklungen wird der BVK weiter berichten und sich wie bisher intensiv einbringen.



NEUFASSUNG DER EU-FINANZMARKTRICHTLINIE (MiFID II)

Am 3. 7. 2014 trat die Neufassung der Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (kurz MiFID II) in Kraft. Diese Richtlinie, die die Mitgliedsstaaten der EU bis zum 3. 7. 2016 in nationales Recht umsetzen müssen, soll von nun an die Bereiche abdecken, die durch MiFID I nicht oder nicht ausreichend geregelt waren. Ab dem 3. Januar 2017 müssen dann diese neuen Regelungen endgültig von den Marktteilnehmern angewendet werden. Der Vermittler muss noch stärker als bisher die Geeignetheit seiner Anlageempfehlung sowie die Angemessenheit der Anlage prüfen. Abzufragen sind ferner auch die finanziellen Verhältnisse der Kunden und deren Risikotoleranz (sogenannte appropriateness-tests).

Des Weiteren muss der Berater den für den Kunden bestmöglichen Preis erzielen, wobei neben Preis und Kosten oft Marktverfassung und Sicherheit bei der Abwicklung berücksichtigt werden müssen. Bezug nehmend auf die Offenlegung der Kosten ist geregelt, dass die Berater dem Kunden sämtliche Kosten der Beratung offenlegen müssen, hierzu gehören sowohl die Kosten der Anlageberatung als auch die Kosten des empfohlenen Finanzinstrumentes und die Art und Weise der vorgesehenen Zahlung, einschließlich Zahlung von Dritten. Wie dies im Einzelnen für Deutschland umgesetzt werden wird, bleibt abzuwarten.



*Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer,
BVK-Geschäftsführerin*

❖❖❖ **KLEINANLEGERFINANZPRODUKTE (PRIIPS-PRODUKTE)**

Zentraler Bestandteil der neuen europäischen PRIIPS-Verordnung ist die Einführung eines sogenannten Basisinformationsblattes für bestimmte Anlageprodukte. Die PRIIPS-Verordnung wurde am 9. 12. 2014 im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht. Die Vorschriften selber sind ab dem 31. 12. 2016 in allen Mitgliedsstaaten der EU anzuwenden. Insofern fanden natürlich für den Berichtszeitraum hierzu Treffen statt, die eine Weiterentwicklung dieses Basisinformationsblattes zum Inhalt hatten. Die drei europäischen Aufsichtsbehörden EIOPA, EBA und ESMA hatten den Auftrag gegenüber der Europäischen Kommission, bis zum 31. 3. 2016 Entwürfe für technische Regulierungsstandards vorzulegen, die im Einzelnen

regeln sollen, wie das zukünftige Basisinformationsblatt aussieht und wie die Basisinformationen in dem sogenannten KID darzustellen sind. Mitte Juni wurde hierzu ein technisches Diskussionspapier zur Konsultation vorgestellt, zu welchem der BVK über seinen Dachverband BIPAR Stellung bezogen hat. Dieses technische Diskussionspapier enthält Vorschläge für methodisch- und mathematisch-technische Vorgaben zur Darstellung des Risikos und des Renditeprofils im Basisinformationsblatt und zur Bestimmung des Gesamtkostenindex. Die Konsultation wird nunmehr ausgewertet, und das Ergebnis musste bis zum 31. 3. 2016 der Kommission vorgelegt werden. Dann könnte die Verordnung tatsächlich Gestalt annehmen. Da wir in Deutschland bereits durch die Informationspflichtenverordnung konkrete Regelungen zu den sogenannten Produktinformationsblättern vorliegen haben, werden die Unterschiede wohl nicht allzu groß sein. Wichtigster Unterschied ist derzeit, dass die Risiken und Kosten zukünftig nicht nur verbal umschrieben werden, sondern dem Verbraucher durch Indikatoren darzustellen sind. Wie letztendlich diese Indikatoren aussehen werden, muss jedoch abgewartet werden. Der BVK erwartet jedoch, dass der deutsche Gesetzgeber die PRIIPS-Verordnung und deren Umsetzung in deutsches Recht zum Anlass nehmen wird, die Landschaft der gesetzlichen Produktinformationsblätter neu zu ordnen. Im Rahmen dieser Umsetzung ist es daher wichtig, die Interessen der Vertreterschaft in Deutschland in ausreichendem Maße zu vertreten, damit nicht Pflichten der Versicherungsunternehmen auf die Versicherungsvertreter abgewälzt werden.



PEPP

Am 3. 7. 2015 eröffnete die europäische Aufsichtsbehörde EIOPA ein Konsultationsverfahren für die Schaffung eines einheitlichen standardisierten europäischen Pensionsproduktes (PEPP). Hintergrund dieses einheitlichen Pensionsproduktes ist es, die Attraktivität des Marktes wiederherzustellen und europaweit dem Kunden die Möglichkeit zu geben, Geld anzulegen und seine Altersversorgung zu sichern. Eine direkte Konkurrenz mit nationalen Produkten soll jedoch nicht geschaffen werden. Der Weg soll vielmehr dahin gehen, europaweit via Internet standardisierte Produkte erwerben zu können. Im Zuge dieses Konsultationsverfahrens, welches im Oktober 2015 abgeschlossen war, nahm der BVK über seine europäische Dachorganisation BIPAR Stellung. Dabei wurde insbesondere betont, welche Gefahr wir dabei sehen, wenn ein Vertrieb ohne Beratung via Internet in einem so wichtigen

Bereich ablaufen soll. Auch die grundsätzliche Annahme, dass ein Vertrieb via Internet kostengünstiger sei, als ein Vertrieb durch die klassische Vermittlung, wurde kritisiert. Wie schon in der Vergangenheit haben wir noch einmal betont, dass eine Gleichbehandlung aller Vertriebswege höchste Priorität haben muss. Es bleibt abzuwarten, wie das Konsultationsverfahren ausgeht und wie die Auswertung hierzu erfolgt.



*Moritz Beker,
Referent der europäischen Aufsichtsbehörde
für das Versicherungswesen und
die betriebliche Altersvorsorge (EIOPA)*

❖ EIOPA

Die europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge (EIOPA) wird zukünftig in vielen Bereichen direkten Einfluss auf rechtliche Rahmenbedingungen haben, die auch die Versicherungsvermittler in Deutschland betreffen werden. Dieses betrifft zum einen die konkreten Umsetzungen im Rahmen der IDD, die in einigen Bereichen regelt, dass EIOPA sogenannte delegierte Rechtsakte erlassen oder sogenannte technische Standards oder Guidelines entwickeln kann. Insofern ist ein Kontakt zur EIOPA für den BVK von höchster Wichtigkeit. Im Zuge dessen wurden daher einige Termine mit EIOPA direkt wahrgenommen oder fanden im Anschluss von Terminen bei BIPAR statt. Auch konnte als

Referent Herr Moritz Beker gewonnen werden, der in seinem Vortrag anlässlich des diesjährigen Spitzentreffens am 24. 9. 2015 in Bonn über die Rolle EIOPAs zur Stärkung des Verbraucherschutzes im Versicherungsbereich referierte.

Er betonte dabei noch einmal, dass EIOPA als Zielsetzung insbesondere Transparenz, Einfachheit, Zugänglichkeit und Fairness im europäischen Markt für den Verbraucher sicherstellen möchte und dabei regulatorische Rahmen für informierte Entscheidungen schaffen will. Dabei bestehe eine engere Kooperation mit EBA und ESMA in gemeinsamen Ausschüssen und Arbeitsgruppen. Daneben will die EU-Behörde auch Verbrauchertrends erfassen und analysieren und bei Fehlentwicklungen Warnungen aussprechen. EIOPA entwickelt darüber hinaus auch eine zentrale europäische Datenbank zur einheitlichen Speicherung von grenzüberschreitend tätigen Versicherungsvermittlern und erlässt Leitlinien für den Umgang mit Interessenkonflikten und Transparenzregelungen. Gerade diese Themen waren auch Inhalt eines gemeinsamen Gespräches in Frankfurt im November des Berichtszeitraums, an dem der Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele und die Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer teilnahmen. Es gilt auch in den kommenden Jahren, den Kontakt zu EIOPA zu intensivieren und Gespräche mit der Aufsichtsbehörde zu führen.



LEBENSVERSICHERUNGSREFORMGESETZ

Das Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte – Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) – ist seit 1. 1. 2015 in Kraft und hat für Vermittler, Versicherer und Kunden erhebliche Auswirkungen.

Im Wesentlichen beinhaltet das LVRG folgende Änderungen:

- Seit Januar 2015 gilt in der Lebensversicherung ein niedrigerer Höchstrechnungszins. Er ist von bisher 1,75 % auf 1,25 % gesunken. Der neue Zinssatz gilt für alle Verträge, die ab dem 1. 1. 2015 abgeschlossen wurden.



*Michael H. Heinz,
Dr. Christoph Helmich,
Vorstandsvorsitzender
des Continentale
Versicherungs-
verbund, und
Dr. Wolfgang Eichele
(v.l.)*

- Seit 1. 1. 2015 greift die höhere Mindestbeteiligung der Versicherten an den sog. Risikoüberschüssen. Sie ist von bisher 75 % auf 90 % gestiegen. Dies gilt sowohl für Bestands- als auch für Neukunden.
- Mit Inkrafttreten des Gesetzes wurde die Beteiligung an den Bewertungsreserven auf fest verzinsliche Wertpapiere begrenzt. Unternehmen dürfen an ausscheidende Kunden nur noch die Reserve zur Hälfte auskehren, die den sog. „Sicherungsbedarf“ übersteigt.
- Lebensversicherungsverträge müssen seit dem 1. 1. 2015 eine Kennzahl zur effektiven Kostenbelastung enthalten.
- Zum 1. 1. 2015 ist der Höchstzillmersatz bei Lebensversicherungen von 40 % auf 25 % gesunken. Die Unternehmen dürfen in den ersten fünf Jahren der Vertragslaufzeit die Abschlusskosten nur noch in Höhe von bis zu 25 % der Beitragssumme eines Lebensversicherungsvertrags bilanziell anrechnen. Da-

durch entstehen bei Verträgen, die vorzeitig gekündigt werden, höhere Rückkaufswerte. Gleichzeitig steigt damit der Druck auf die Abschlusskosten.

- Um sicherzustellen, dass Lebensversicherer ihre Garantieverpflichtungen auch bei dauerhaft niedrigen Zinsen erfüllen können, ist durch das LVRG eine Ausschüttungssperre für Dividenden möglich. Kurzfristig sollen keine Mittel aus Unternehmen an die Aktionäre abfließen können, falls diese mittel- und langfristig zur Sicherung der Garantie benötigt werden.

Die Verabschiedung des LVRG und die damit verbundene Senkung des Zillmersatzes auf 25 ‰ haben die Versicherungsunternehmen zum Anlass genommen,

*Michael H. Heinz,
Andreas Politycki,
Vertriebsvorstand der
Nürnberger
Versicherungsgruppe,
Dr. Wolfgang Eichele
und Hubertus
Münster
(v.l.)*



für die Lebensversicherung neue Provisionsmodelle zu erarbeiten und umzusetzen. Hierüber hat der BVK ausführlich informiert („Versicherungsvermittlung“ 10/2014, Seite 380 ff.; „Versicherungsvermittlung“ 2/2015, Seite 54 ff.). Durch Positionspapiere und Stellungnahmen hat der BVK auf die Bedeutung der Umsetzung des LVRG hingewiesen. Im Rahmen der Jahreshauptversammlung 2015 nahm die Podiumsdiskussion zum Thema „LVRG – Sind Versicherer noch verlässliche Partner?“ einen breiten Raum ein und fand in der Versicherungswirtschaft insgesamt, der Presse und bei Mitgliedern und der interessierten Öffentlichkeit großen Zuspruch.

Mehrfach hat der BVK darauf hingewiesen, dass im Gesetz selbst keine Regelung zur Deckelung oder Absenkung der Provisionen enthalten ist. Dies und die anderen Inhalte des LVRG haben im Rahmen vielfältiger Diskussionen dazu geführt,

dass aus unterschiedlichen Gründen Inhalte, Auswirkungen und mögliche Konsequenzen zum Teil widersprüchlich oder nur unvollständig, missverständlich oder sogar inhaltlich verkürzt dargestellt wurden.

In unterschiedlichen Positionierungen, Stellungnahmen und Pressemitteilungen hat der BVK seine Position gegenüber der Politik vertreten. So hat der BVK dem Gesetzgeber einerseits bescheinigt, er habe den „Weg zur Stabilisierung der Lebensversicherung in Zeiten des Niedrigzinses frei gemacht, ohne den Berufsstand der Versicherungskaufleute unverhältnismäßig zu belasten“. Gleichzeitig wurde aber auch andererseits deutlich darauf hingewiesen und die Befürchtung des BVK



*Michael H. Heinz,
Dr. Rainer Wilmink,
LVM-Vorstands-
mitglied, und
Dr. Wolfgang Eichele
(v.l.)*

formuliert, dass Versicherer das Gesetz dafür nutzen könnten, die Vermittler einseitig zu belasten. Dies scheint sich zum Teil bewahrheitet zu haben. „Partnerschaft sieht anders aus“, kritisiert BVK-Präsident Michael H. Heinz die bisher schon umgesetzten Änderungen der Vergütungsstruktur in der Lebensversicherung. Diese würden von Vermittlern überwiegend nicht als fair empfunden, „sie entsprechen nicht dem von uns geforderten Äquivalenzprinzip und verlängern größtenteils die Haftungszeit über die vom Gesetzgeber festgesetzten fünf Jahre hinaus“, äußerte sich der BVK-Präsident.

Die bisherigen Erfahrungen bei der Umsetzung des LVRG lassen sich aus BVK-Sicht wie folgt einordnen:

Ein Drittel der Versicherungsunternehmen verhält sich bei der Umsetzung des LVRG partnerschaftlich. Partnerschaftlich wird hier so verstanden, dass ge-

meinsame Gespräche stattgefunden haben, Entscheidungen zusammen mit den Vermittlern getroffen wurden und insgesamt ein kooperatives Verhalten gezeigt wurde.

Ein weiteres Drittel der Versicherer verhält sich zurückhaltend und ist am Dialog interessiert. Hierunter verstehen wir einen Meinungs austausch über die Folgen des LVRG im Hinblick auf Vergütungsfragen und Vertragsänderungen.



Gespräch mit Vertretern der Gothaer Versicherung sowie Repräsentanten der Vertretervereinigung: Erich Zimmermann, Ulrich Paul, Michael H. Heinz, Ulrich Zander, Hubertus Münster, Klaus-Detlef Nau und Dr. Wolfgang Eichele (v.l.)

Ein weiteres Drittel der Versicherer verhält sich aus Sicht des BVK absolut inakzeptabel. Hier werden Verhaltensmuster gezeigt, die bis hin zur völligen Ignoranz, Androhung einseitiger Vertragsauflösung, Druck, Fehlinformationen und anderen Mängeln ihren Ausdruck haben.

Unabhängig von den aufgezeigten Verhaltensweisen sind im Wesentlichen z. B. folgende Tendenzen erkennbar:

- Änderung der Abschlussprovision zugunsten laufender Provisionen;
- Änderung der Abschlussprovision zugunsten der Bestandsprovision;
- Änderung der Abschlussprovision durch Einführung von Laufzeitfaktoren;
- gleichbleibende Abschlussprovision bei Verlängerung der Stornohaftzeit;
- Umverteilung der Abschlussprovision zugunsten Provisionszahlungen mit nachgelagerter Anspruchserhebung;
- Reduktion der Abschlussprovision ohne wirtschaftlichen Ausgleich.

Neben den erwähnten Möglichkeiten sind auch weitere differenzierte Ausgestaltungen am Markt vorhanden und in der Diskussion. Unterschiedliche Kombinationsmodelle aus den genannten Bereichen werden diskutiert, Mischmodelle unter Berücksichtigung besonderer Produkte und Tarife werden angeboten.

Im Rahmen der Jahreshauptversammlung des BVK in Rostock wurde die viel beachtete Fachtagung und Podiumsdiskussion zum Thema „LVRG – Sind Versicherer noch verlässliche Partner?“ von über 250 interessierten Teilnehmern mit Spannung verfolgt. Die eingeladenen Vorstände aus Versicherungsunternehmen ließen keinen Zweifel an ihrer Absicht, die Vergütungsmodelle für Vermittler in Zukunft zu reformieren. BVK-Präsident Michael H. Heinz begrüßte alle Zuhörer und erläuterte kurz den verabschiedeten Leitantrag des BVK, in dem das Thema partnerschaftliches Verhalten zwischen allen Beteiligten eine zentrale Forderung des BVK darstellt.

Die hochkarätigen Teilnehmer Christian Grascha, Parlamentarischer Geschäftsführer und haushalts- und finanzpolitischer Sprecher der FDP im niedersächsischen Landtag, Wolfgang Hanssmann, Vorsitzender des Vorstands HDI Vertriebs AG, Gerhard Müller, Vorstandsvorsitzender der Sparkassenversicherung Sachsen, und Dirk von der Wroge, Mitglied des Vorstands der Mecklenburgischen Versicherungsgruppe, diskutierten mit BVK-Präsident Michael H. Heinz sachlich über den aktuellen Stand der Auswirkungen des LVRG. Die Moderation der Fachtagung wurde von FAZ-Wirtschaftsredakteur Philipp Krohn geführt.

Einigkeit bestand hinsichtlich der Forderung gegenüber der Politik, einen attraktiven Förderungsrahmen für private Altersvorsorgeprodukte zu schaffen. Zudem wurde die Politik daran erinnert, dass Vertragsfreiheit herrscht und die Vergütung der Vermittler nicht per Gesetz eingeschränkt werden müsse, da diese durchaus in ihrer Gesamthöhe angemessen sei. BVK-Präsident Michael H. Heinz warnte ausdrücklich davor, dass die Vergütung der Vermittler nach Umsetzung des LVRG für viele der Vermittler nicht mehr auskömmlich ist.



BERATUNGSDOKUMENTATION

Der BVK setzt sich für eine ordnungsgemäße Beratungs- und Dokumentationspraxis im Versicherungsvermittlerbereich ein, so wie es auch den gesetzli-

chen Vorgaben entspricht. Soweit in verschiedenen Diskussionen eine Überprüfung der Beratungs- und Dokumentationspraxis angedacht wird, begrüßt der BVK zwar grundsätzlich eine solche Überprüfung, macht aber gleichzeitig auch deutlich, dass in der Versicherungsvermittlung bereits eine ausreichende Regulierung besteht und diese sich auch bewährt hat. Es ist im Interesse aller Versicherungsvermittler, eine gesetzeskonforme Beratung und Dokumentation durchzuführen, wie sie bereits seit Mai 2007 für alle Versicherungsvermittler vorgeschrieben ist. Hier sprechen die Statistiken eine deutliche Sprache. Jährlich sinkende Zahlen von Kundenbeschwerden gegen Versicherungsvermittler beim Ombudsmann für Versicherungen machen deutlich, dass ein erheblicher Nachbesserungsbedarf im Bereich der Beratungs- und Dokumentationspflichten offenbar nicht besteht.

Der BVK hatte sich bereits auf einem Symposium des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) in Kooperation mit dem Bundesministerium der Finanzen im Jahr 2014 in Berlin zum Thema „Beratungsdokumentation“ geäußert. Hier wurde der BVK als einziger Vermittlerverband als Vortragender eingeladen. Auf diesem Symposium hat sich der BVK für eine Beibehaltung der derzeitigen Beratungs- und Dokumentationspraxis im Versicherungsbereich ausgesprochen. Eine Standardisierung der Beratungsprotokolle ist nicht zielführend. Auch im Rahmen der bereits gesetzlich bestehenden Beratungs- und Dokumentationspflichten sieht § 61 VVG vor, dass der Versicherungsvermittler den Versicherungsnehmer, soweit nach der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder der Person des Versicherungsnehmers und dessen Situation hierfür Anlass besteht, nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und auch unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämien zu beraten sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben hat. Dies alles muss unter Berücksichtigung der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrags auch dokumentiert werden.

Zu berücksichtigen ist weiterhin, dass alle BVK-Mitglieder auf den Verhaltenskodex und die Compliance-Regeln des Verbandes verpflichtet sind, die neben der selbstverständlichen Einhaltung von Recht und Gesetz, kaufmännischen Gepflogenheiten und der fairen Wahrung von Kundeninteressen auch die Einhaltung der Beratungs- und Dokumentationspflichten beinhalten. Eine ordnungsgemäße sorgfältige Dokumentation ist für qualifizierte Versicherungsvermittler des BVK eine Selbstverständlichkeit. Die aktuellen Kundenrechte und individuellen Lö-

sungen bedürfen daher nach Ansicht des BVK keiner weiteren Standardisierung. Zusätzlich wird die Professionalisierung des Berufsstandes darüber hinaus durch die Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ vorangetrieben, Kompetenz zu Kundenberatung und Fachwissen werden damit langfristig gestärkt, die Bedeutung der Versicherungsvermittlung, insbesondere unter sozialpolitischen Aspekten, wird auch hier unterstützt.

Der BVK hat im Rahmen verschiedener politischer Diskussionen und Stellungnahmen immer wieder klar gemacht, dass ein fundamentaler Unterschied zwischen dem Berufsstand der Versicherungsvermittler besteht, der auf eine solide Absicherung von Lebensrisiken des Kunden abzielt, und dem Verkauf von z. B. hochkomplexen Spekulationspapieren wie bspw. Lehmann-Zertifikaten durch die Vermittlung von Banken, bei denen viele Verbraucher geschädigt wurden. Die im Bereich der Finanzanlagenvermittlung und -beratung bestehenden Dokumentationspflichten können daher nicht zwingend identisch mit denen im Versicherungsvermittlerbereich sein und auf diese auch nicht übertragen werden. Es bestehen zum Teil fundamentale Unterschiede.

Die BVK-Position wird auch durch Nr. 5 der BVK-Compliance-Regeln gestärkt, in denen es ausdrücklich heißt:

„Die ordnungsgemäße Dokumentation einer gesetzlich vorgeschriebenen Beratung erfolgt mit besonderer Sorgfalt. Es wird dabei beachtet, dass der Gesetzgeber einen Verzicht auf Beratung und/oder Dokumentation nur als Ausnahme vorgeesehen hat.“

Die Kernkompetenz des Vermittlers liegt nach wie vor darin, den Kunden umfassend zu beraten und die passenden Produkte für den Kunden herauszusuchen sowie verständlich zu erklären und im Schadenfall schnell und unbürokratisch zu helfen. Die Verpflichtung auf die Compliance-Regeln und den Verhaltenskodex sowie die Einhaltung der Beratungs- und Dokumentationspflichten sind u. a. die Hauptursachen für die hohe Kundenbindung und -zufriedenheit mit Versicherungsvermittlern. Die Empfehlung der richtigen Produkte und Tarife im Rahmen dieser Pflichten verdeutlichen, dass die Kunden nach wie vor die Beratungs- und Servicedienstleistung von Versicherungsvermittlungen als hohes Gut bewerten.



**LEITANTRAG ZUR JAHRESHAUPTVERSAMMLUNG 2015
„VERSICHERUNGSVERMITTLUNG 2015:
PARTNERSCHAFTLICHES VERHALTEN UND SOLIDARITÄT
IM ZEICHEN EINER ZUNEHMENDEN REGULIERUNG DES MARKTES“**



Teilnehmer der JHV-Fachtagung in Rostock: Dirk von der Wroge, Mitglied des Vorstandes der Talanx AG, Gerhard Müller, Vorstandsvorsitzender der Sparkassenversicherung Sachsen, Wolfgang Hanssmann, Vorsitzender des Vorstands HDI Vertriebs AG, Philipp Krohn, F.A.Z.-Wirtschaftsredakteur, Christian Grascha, Parlamentarischer Geschäftsführer und haushalts- und finanzpolitischer Sprecher der FDP im niedersächsischen Landtag, und Michael H. Heinz (v. l.)

Anlässlich der BVK-Jahreshauptversammlung hat die Mitgliederversammlung des BVK am 21. 05. 2015 den Leitantrag des Präsidiums „Versicherungsvermittlung 2015: Partnerschaftliches Verhalten und Solidarität im Zeichen einer zunehmenden Regulierung des Marktes“ einstimmig in Rostock angenommen.

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



DIE VERMITTLER

**Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

Leitantrag des Präsidiums

Versicherungsvermittlung 2015: Partnerschaftliches Verhalten und Solidarität im Zeichen einer zunehmenden Regulierung des Marktes

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) begegnet der zunehmenden Regulierung des Marktes für Versicherungsvermittlung mit der klaren Forderung nach mehr partnerschaftlichem Verhalten und Solidarität zwischen der Versicherungswirtschaft und Versicherungsvermittlern, um zukünftig die Folgen der Marktregulierung für alle Beteiligten kundengerecht zu gestalten. Gleichzeitig fordert der BVK die Entscheidungsträger in der Politik auf, die Rahmenbedingungen für die Versicherungsbranche mit Augenmaß zu gestalten.

1. Beratungsbedarf und -qualität für Altersvorsorgeprodukte

Die anhaltende Niedrigzinsphase und die Einschnitte durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) werden negative Auswirkungen auf die private Rentensituation für viele Kunden zur Folge haben. Angesichts der Einbußen und rückläufiger Renditen ist die qualifizierte Beratung für private Altersvorsorgeprodukte für die Kunden nun wichtiger denn je. Die Versicherungsvermittler tragen mit ihrer qualifizierten Beratung und Vermittlung von Altersvorsorgeverträgen dazu bei, die Rentenlücken der Kunden zu schließen und spätere Altersarmut zu verhindern.

Das LVRG hat zum Ziel, die Zukunftsfähigkeit der Lebensversicherung sicherzustellen und den Kunden auch zukünftig adäquate Leistungen aus diesem Produkt zu sichern. Um dies zu gewährleisten, müssen alle Beteiligten einen Beitrag leisten. Es gilt, das Produkt Lebensversicherung insgesamt zu stärken und die Folgen der Niedrigzinsphase für alle Beteiligten verträglich zu gestalten. Im Rahmen der weiteren Umsetzung des LVRG ist die Sicherstellung einer angemessenen Vergütung der Vermittlerbetriebe ein hohes Gut, um auch in Zukunft die hohe Beratungsqualität für die Kunden zu gewährleisten. In diesem Zusammenhang diskutierte neue Vergütungsmodelle müssen das Geschäftsmodell der Lebensversicherung nachhaltig sichern.

2. Der sozialpolitische Auftrag des Vermittlers

Der Ehrbare Versicherungskaufmann erfüllt mit der Absicherung der Lebensrisiken und insbesondere der Altersvorsorge seiner Kunden einen wichtigen sozialpolitischen Auftrag für den Wohlstand in unserer Volkswirtschaft. Nach seinem Selbstverständnis leistet er als Vermittler einen wichtigen Beitrag für die gesamtgesellschaftliche Herausforderung, die Altersbezüge auch in Zukunft zu sichern.

Aus dieser Aufgabe erwächst ihm die Verpflichtung, sich aktiv in sozial- und gesellschaftspolitischen Fragen gegenüber seinen Kunden, Geschäftspartnern und der Öffentlichkeit zu positionieren. Er stellt so die Leistung und Bedeutung seines Berufsstandes für die Gesellschaft unter Beweis.

Wer die Axt an den Berufsstand der Versicherungsvermittler legt, gefährdet unmittelbar die Grundfesten des Sozialstaates.

3. Europäische Rahmenbedingungen

Der BVK fordert von den politischen Entscheidungsträgern in Brüssel und Berlin, mit Augenmaß bei der Reform der europäischen Vermittlerrichtlinie IDD (ehemals IMD II) und deren nationaler Umsetzung vorzugehen.

Die Trilogverhandlungen zwischen EU-Kommission, Europäischem Rat und Europäischem Parlament sollen bis Mitte 2015 zum Abschluss eines langen Meinungs- und Rechtssetzungsprozesses gebracht werden. Der BVK begrüßt die von ihm geforderte ausdrückliche Berücksichtigung und Gleichbehandlung aller Vertriebswege im Rahmen der IDD nach derzeitigem Stand, inklusive der Internetportale (siehe 7.).

Der BVK trat in der Vergangenheit immer wieder für eine Kostentransparenz bei Versicherungsverträgen ein, damit der Kunde erkennen kann, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt. Allerdings wird eine obligatorische Offenlegung der Provisionen nach wie vor abgelehnt. Wir begrüßen die bisherige Ausklammerung einer obligatorischen Provisionsoffenlegung, an der im Rahmen der Reform unbedingt festgehalten werden muss. Die verpflichtende Offenlegung der Provision ist für den Verbraucher irreführend, da sie weder etwas über die Qualität der Beratung noch über die Qualität des Produktes aussagt.

Auch die europäische Aufsichtsbehörde EIOPA sollte bei der geplanten zukünftigen Festlegung des Umfangs der Informationspflichten für Vermittler stets deren Praxis-tauglichkeit im Auge behalten. Der bürokratische Aufwand für Vermittler muss dabei

auf ein vertretbares Maß beschränkt sein. Zusätzliche administrative Aufgaben für den Vermittler erhöhen die Kosten, ohne dem Verbraucher einen Zusatznutzen zu bieten.

4. Das Berufsbild des Vermittlers

Der bereits in den letzten Jahren erfolgreich eingeleitete Prozess, ein neues und zukunftsfähiges Berufsbild des Vermittlers in der Branche zu etablieren und glaubwürdig gegenüber der Politik und Gesellschaft zu vertreten, wird fortgeführt.

Der Ehrbare Versicherungskaufmann ist geprägt von seiner grundsätzlichen inneren Haltung und Einstellung. Sein Leitbild findet sich im vom BVK entwickelten zukunftsfähigen Berufsbild wieder.

Das vom BVK entwickelte Berufsbildmodell spiegelt das neue Grundverständnis der Angehörigen des Berufsstandes wider, das aus drei untrennbaren Komponenten besteht:

1. Bekenntnis zu den Tugenden des Ehrbaren Versicherungskaufmanns (VEVK e.V.).
2. Nachweisbare Qualifizierung der Vermittler über die vom BVK mitgegründete Brancheninitiative „gut beraten“.
3. Positionierung des Vermittlers als selbständiger und eigenverantwortlicher Unternehmer.

Dieses Verantwortungsbewusstsein erwartet der Vermittler neuen Zuschnitts auch von seinen Geschäftspartnern aus der Versicherungsbranche bei der Verhandlung von fairen Rahmenbedingungen und Konditionen auf Augenhöhe.

Die Zukunftsfähigkeit des Vermittlerberufs ist maßgeblich davon abhängig, dieses neue Berufsbild zu verinnerlichen und zu leben. Mit der Identifikation mit diesem neuen Berufsbild werden unabdingbar das Ansehen und die Bedeutung des Berufsstandes weiter wachsen.

5. Verbraucherschutz

Die Versicherungsvermittler schützen als kompetente Dienstleister die Interessen der Kunden. Der Ehrbare Kaufmann berät seine Kunden fair und an deren individuellen Bedürfnissen ausgerichtet. Vertriebssteuerungen lehnt er ab und erteilt den Kunden vertrauensvollen und qualifizierten Rat unabhängig von einem unmittelbaren Geschäftsabschluss.

Aus dem Selbstverständnis seines Berufsbildes ist der Versicherungsvermittler stets verpflichtet, seine Kunden vor diversen Risiken im Leben zu schützen. Eine umfassende und am Wohle des Kunden ausgerichtete Absicherung ist dabei sein oberstes Ziel. Als selbständiger Unternehmer sichert der Vermittler die Verbraucherinteressen durch eine kundenorientierte Beratung und langfristige Begleitung. Für den Vermittler und seine Kunden ist dies eine „win-win-Situation“, die sich für beide Seiten auszahlt.

6. Zukunftsfähige Produkte

Um die Zukunftsfähigkeit der Produkte sicherzustellen und den Kunden auch zukünftig adäquate Leistungen zu sichern, müssen alle Beteiligten einen Beitrag leisten. Es gilt, die Folgen der Niedrigzinsphase für Kunden und Vermittler verträglich zu gestalten. Um dies zu ermöglichen, ist ein partnerschaftliches Verhalten aller Seiten notwendig. Die Versicherungswirtschaft muss zudem zukunftsfähige Produkte bereitstellen, da hiervon die gesamte Branche maßgeblich abhängig ist. Nur wenn alle Parteien an einem Strang ziehen, wird es gelingen, dass alle Beteiligten die Niedrigzinsphase möglichst unbeschadet überstehen. Der BVK setzt sich in diesem Zusammenhang für die Etablierung von Mindeststandards bei Versicherungsprodukten zusammen mit der Ratingagentur Franke und Bornberg im Privatbereich ein. Damit wird der BVK seiner aktiven Rolle im Verbraucherschutz im Interesse der qualifiziert beratenden Versicherungsvermittler gerecht.

7. Versicherungsvermittlung über Internetvergleichsportale

Veränderte Rahmenbedingungen in Form von neuen Technologien und sich stark wandelnden Informations- und Kaufgewohnheiten von Kunden erfordern auch veränderte Strategien der Vermittler. Durch die Versicherungsvermittlung über Internetvergleichsportale entstehen neue Herausforderungen, die es kritisch zu hinterfragen gilt.

Generell muss die Gleichbehandlung aller Vertriebswege am Markt („fair-level-playing-field“) stets gewährleistet sein. Internetportale, die Versicherungen vermitteln, müssen die gleichen Mindestanforderungen hinsichtlich Qualifikation, Beratung und Dokumentation erfüllen wie Versicherungsvermittler. Hierzu zählt auch die Durchführung einer Leistungs- und Bedarfsanalyse.

Internetvergleichsportale sollten transparente Informationen darlegen müssen hinsichtlich ihrer klaren Abgrenzung zwischen Tippgeber und Versicherungsvermittler. Ebenso müssen Vergleichsportale gegenüber dem Verbraucher Angaben machen zu ihrer Statusinformation, über ihr Geschäftsmodell sowie ihre kapitalmäßigen Verflechtungen (Besitzverhältnisse).

Prinzipiell sind viele Versicherungsprodukte besonders beratungsintensiv, wodurch der Versicherungsvertrieb durch Versicherungsvermittler auch nach wie vor unverzichtbar ist. Durch seine Qualifikation und Kompetenz kann der Versicherungsvermittler dem Kunden eine ganzheitliche Beratungsleistung für erklärungsbedürftige Versicherungsverträge bieten, die dem Kundenwunsch umfassend gerecht wird.

8. Provisionsabgabeverbot

Der BVK ist 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. Benachteiligt würden hingegen wirtschaftlich schwächere Kunden.

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 würden bei den Vermittlern zu geringeren Einnahmen führen. Das bewährte Modell verbraucherfreundlicher und kundenorientierter Beratung und Vermittlung wäre grundsätzlich bedroht.

Die Erfahrungen aus anderen europäischen Ländern zeigen zudem, dass die aus der Aufweichung des Provisionsabgabeverbotes resultierenden Branchenfehlentwicklungen dort bereits zu erheblichen Problemen geführt haben. Deshalb hat das Provisionsabgabeverbot nach wie vor eine wichtige Daseinsberechtigung. Im Übrigen hat sich die Provisions- und Courtagevergütung als sozialste Vergütungsform in Deutschland bewährt.

9. Fazit und Forderungen

Die Folgen der demografischen Entwicklung, der Niedrigzinsphase und der wachsenden Marktregulierung erfordern partnerschaftliches Verhalten und Solidarität von Versicherungswirtschaft und Versicherungsvermittlern. Nur so kann Schaden vom Verbraucher abgewendet werden. Den Wohlstand und den individuellen Nutzen des Verbrauchers zu schützen, ist das Selbstverständnis des Ehrbaren Versicherungskaufmanns. Der BVK fordert die Entscheidungsträger in der Politik auf, die Rahmenbedingungen für die Versicherungsbranche mit Augenmaß zu gestalten.

Aus dem Leitantrag 2015 leitet die Mitgliederversammlung folgende Forderungen ab:

1. Der Bedarf an qualifizierter Beratung durch Ehrbare Versicherungskaufleute ist auch in Zeiten von Niedrigzinsen und LVRG größer denn je. Die unverzichtbare Leistung der Vermittler erfordert jedoch auch eine angemessene Vergütung!
2. Vermittler können ihren sozialpolitischen Auftrag bei der Sicherung von Altersvorsorgebezügen ihrer Kunden nur erfüllen, wenn ihre Berufsgrundlagen nicht unverhältnismäßig beschränkt werden!
3. Die Politik muss Augenmaß bei der Reform der europäischen Vermittlerrichtlinie (IDD) und deren nationaler Umsetzung walten lassen und den Vermittlern keine unverhältnismäßigen zusätzlichen Hürden bei ihrer Arbeit in den Weg stellen!
4. Mit der Verkörperung des neuen Berufsbildes erwartet der Vermittler auch von seinen Geschäftspartnern aus der Versicherungsbranche respektvolle und partnerschaftliche Verhandlungen auf Augenhöhe für faire Rahmenbedingungen und Konditionen!
5. Vermittler praktizieren als ehrbare und qualifizierte Kaufleute bestmöglichen Verbraucherschutz. Eine weitergehende Regulierung des Gesetzgebers ist nicht erforderlich!
6. Die Versicherungswirtschaft muss mit zukunftsfähigen Produkten zur adäquaten Sicherung der Interessen aller Beteiligten beitragen! Die vom BVK zusammen mit der Ratingagentur Franke und Bornberg entwickelten Mindeststandards bei Versicherungsprodukten geben die maßgeblichen Leitlinien vor.
7. Der BVK erkennt die positiven Möglichkeiten der digitalen Vertriebsform für die Verbraucher. Gleichzeitig fordert der BVK jedoch auch die Gleichbehandlung aller Vertriebswege am Markt!
8. Das Provisionsabgabeverbot muss bestehen bleiben, da sonst eine ruinöse Rabattschlacht ausgelöst wird, an deren Ende für alle Seiten nur Nachteile entstehen!

Verabschiedet durch die Mitgliederversammlung des BVK
Rostock, den 21. 5. 2015



FINANZANLAGENVERMITTLUNGSRECHT

Das Bundesministerium der Finanzen hatte im Oktober 2015 den Ländern und den Verbänden den Referentenentwurf eines Gesetzes zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften aufgrund europäischer Rechtsakte (Finanzmarktnovellierungsgesetz) zur Konsultation zugeleitet. Das Finanzmarktnovellierungsgesetz setzt die Vorgaben der überarbeiteten Finanzmarkttrichtlinie (MiFID II) sowie die dazugehörige Verordnung, der überarbeiteten Marktmissbrauchsrichtlinie und -verordnung der EU-Verordnung über Zentralverwahrer und der Verordnung über Basisinformationsblätter über verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIPs-VO) in nationales Recht um.

Im Hinblick auf die Umsetzung dieser EU-Regelungen sind Anpassungen im Wertpapierhandelsgesetz (WpHG), Kreditwesengesetz (KWG) und Börsengesetz (BörsG) erforderlich. Weitere Änderungen, u. a. im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) und im Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB), kommen hinzu, ebenso wie zahlreiche geringfügige Folgeänderungen in anderen Vorschriften. Der BVK hatte Gelegenheit, zum Referentenentwurf schriftlich Stellung zu nehmen.



DIE VERMITTLER

**Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

Stellungnahme

**zum Gesetz zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften
aufgrund europäischer Rechtsakte (Finanzmarktnovellierungsgesetz – FimanoG)**

Referentenentwurf des BMF

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

I. Vorbemerkung

Aus Sicht des BVK ist es wichtig, dass im vorgelegten Referentenentwurf zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften zur Umsetzung der europäischen Finanzmarkttrichtlinie MiFID II für Finanzanlagenvermittler mit einer Zulassung gem. § 34f der Gewerbeordnung (GewO) sich in Bezug auf deren Status nichts ändern wird. Die bestehende Ausnahmeregelung vom Kreditwesengesetz (KWG) für die § 34f-Berater bleibt damit bestehen. Entsprechende Änderungsvorschläge der Anpassung der Gewerbeordnung sind nicht vorgesehen. Der BVK begrüßt es, dass § 34f-Vermittler damit weiterhin unter die sogenannte Bereichsausnahme fallen und keine Erlaubnis der Finanzaufsicht BaFin nach § 32 des Kreditwesengesetzes benötigt wird. Eine BaFin-Aufsichtslösung wäre aus Sicht des BVK auch nicht zielführend und wir bitten, bei weiteren Beratungen und Abstimmungsprozessen das bestehende gewerberechtliche System bei den Selbstverwaltungskörperschaften der Industrie- und Handelskammern beizubehalten und damit den deutschen Mittelstand zu stärken.

II. Änderung der Gewerbeordnung (Artikel 12)

In Artikel 12 des Referentenentwurfes wird vorgeschrieben, dass in § 34 g Abs. 1 GewO das Wort „Beratungsprotokoll“ durch das Wort „Geeignetheitserklärung“ ersetzt wird. Wertpapierdienstleistungsunternehmen müssen in der Anlageberatung ihren Privatkunden nach dieser Vorschrift dann „auf einem dauerhaften Datenträger eine Erklärung über die Geeignetheit der Empfehlung (Geeignetheitserklärung) zur Verfügung stellen“. Die Geeignetheitserklärung muss vor Durchführung des Geschäftes die erbrachte Beratung nennen sowie erläutern, wie sie auf die Präferenzen, Anlageziele und die sonstigen Merkmale des Kunden abgestimmt wurden.

Ausgehend von dem vorgelegten Referentenentwurf ist dieser Vorschlag für die nationale Umsetzung der EU-Richtlinie 2014/65/EU über Märkte für Finanzinstrumente allerdings nicht isoliert zu betrachten.

Vor dem Hintergrund der Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie (bisher IMD II, jetzt Insurance Distribution Directive – IDD) ist zu berücksichtigen, dass die IDD, im Hinblick auf die Beratungsdokumentation ähnliche Formulierungen enthält wie der vorgelegte Referentenentwurf. Soweit in der zukünftigen nationalen Umsetzung der IDD z.B. in das Versicherungsvertragsgesetz (VVG), die Gewerbeordnung (GewO) und die Versicherungsvermittlerverordnung (VersVermVO) eine solche Geeignetheitserklärung ähnlich dem vorgelegten Referentenentwurf bisher nicht ent-

halten ist, kann jedoch die Gefahr, dass der Gesetzgeber die bisherigen Vorschriften an Vermittler-, Produkt- und Beratungsinformationen angleicht, nicht ausgeschlossen werden. Dies könnte bedeuten, dass eine Geeignetheitsprüfung dann auch für „reine Versicherungsprodukte“ erforderlich sein wird.

Gerade dies sieht allerdings die IDD nicht vor.

Wie schon nach der IMD sind vor Abschluss eines jeden Versicherungsvertrages, insbesondere anhand der vom Kunden gemachten Angaben, dessen Wünsche und Bedürfnisse anzugeben. Darüber hinaus soll der Kunde objektive Informationen über das Versicherungsprodukt in verständlicher Form erhalten, damit er eine informierte Entscheidung treffen kann. Hierzu kann das Produktinformationsblatt dienen. (Artikel 20 Nr. 1 und Nr. 7 IDD)

Wird eine Beratung angeboten, so soll der Kunde eine persönliche Empfehlung erhalten, die erklärt, warum ein bestimmtes Produkt die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden abdeckt. Die vorstehenden Angaben sind der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrages sowie der Art des Kunden anzupassen.

Das für die Umsetzung der IDD federführende zuständige Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat bereits signalisiert, dass die in § 61 VVG vorgesehene Beratungspflicht mit Verzichtsmöglichkeit erhalten bleiben soll. Dies könnte im Rahmen der Umsetzung des nunmehr vorgelegten Referentenentwurfs ausgehebelt werden.

Aus Sicht des BVK ist es daher wichtig, dass der Kunde im Rahmen der geltenden Beratungs- und Protokollierungspflichten nach den Vorschriften der §§ 61, 62 VVG den Inhalt und das Ergebnis der Beratung nachvollziehen kann.

Allein unter diesem Gesichtspunkt scheint eine Geeignetheitserklärung für Vermittler – so sie denn im Rahmen der Umsetzung / Angleichung der IDD kommen sollte – nicht zielführend. Die Praxis zeigt, dass aus Kundensicht eine solche Informations- und Beratungsflut nicht gewünscht ist und auch unter Verbraucherschutzgesichtspunkten eher kontraproduktiv wirkt.

Nicht zuletzt vor diesem Hintergrund hat der BVK Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsvermittler entwickelt und deutlich gemacht, welche Anforderungen an ein BVK-Mitglied für die künftige Ausübung eines professionell agierenden Versicherungsvermittlers gelten. Damit einhergehend wurde auch eine neue Berufsbilddefinition des nachhaltig qualifizierten und unternehmerisch agierenden Versicherungsvermittlers entwickelt. So sehen die BVK-Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsvermittler für die Ausübung der Tätigkeit des Berufsstandes im Zusammenhang mit Beratungs- und Dokumentationspflichten bereits jetzt Folgendes vor:

BVK-Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsvermittler (Nr. 5):

„5. Die ordnungsgemäße Dokumentation einer gesetzlich vorgeschriebenen Beratung erfolgt mit besonderer Sorgfalt. Es wird dabei beachtet, dass der Gesetzgeber einen Verzicht auf Beratungen und / oder Dokumentation nur als Ausnahme vorgesehen hat.

Auch der 2012 erstmalig veröffentlichte Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zeigt, wie ernst die Versicherungswirtschaft die Beratungsdokumentation nimmt. Mit dem Kodex ist eine Verpflichtung verbunden, das Beratungsgespräch sorgfältig zu dokumentieren und das Protokoll im Falle eines Vertragsabschlusses an den Kunden auszuhändigen. Die Umsetzung des Kodex wird von unabhängigen Wirtschaftsprüfern sichergestellt.

Auch im Hinblick auf die Neufassung der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung 2002/92 EG des Europäischen Parlaments und des Rates durch den Beschluss des Europäischen Parlaments vom 26. 2. 2014 ist zu berücksichtigen, dass im Zusammenhang mit dem hier vorgelegten Referentenentwurf und im Hinblick auf die Einbeziehung der Anlageprodukte im ‚Versicherungsmantel‘ die IMD keine abweichende Regelung oder eine Einführung einer Geeignetheitserklärung erfolgen sollte.“

III. Änderung der Gewerbeordnung (Artikel 12)

In Artikel 4 sind Änderungen des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) vorgesehen. Soweit in diesem Rahmen die Bundesanstalt gegenüber jeder Verwaltungsgesellschaft, die über verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIPs) berät oder verkauft, bestimmte Maßnahmen treffen kann, die geeignet und erforderlich sind, um die Überwachung der Einhaltung der Anforderungen der Verordnung (EU) Nr. 1286/2014 und der auf Grundlage dieser Verordnung erlassenen delegierten Rechtsakten der Europäischen Kommission sicherzustellen, müsste im Rahmen der nationalen Umsetzung geklärt werden, welche Produkte genau unter das Thema PRIIPs fallen. Soweit im Rahmen der Umsetzung der IDD im Rahmen einer Negativabgrenzung z.B. Nicht-Lebensversicherungsprodukte gem. Richtlinie 2009/138/EG Anhang I (Versicherungszweige der nicht Lebensversicherung) oder Lebensversicherungsverträge, deren Leistungen nur im Todesfall oder bei Arbeitsunfähigkeit in Folge von Körperverletzung, Krankheit oder Gebrechen zahlbar sind, nicht unter sogenannte PRIIPs-Produkte fallen sollen, wäre hier im Rahmen der nationalen Gesetzgebung wünschenswert, eine nähere Konkretisierung und Definition verschiedener Produkte oder Produktgruppen vorzunehmen. Die insoweit im Rahmen der Umset-

zung der IDD vorgenommenen Definitionsversuche reichen nicht aus, um hier eine praxisnahe und marktgerechte Umsetzung herbeizuführen.

IV. Provisionen

Im Rahmen der Umsetzung der IDD und des Finanzmarktnovellierungsgesetzes begrüßen die deutschen Vermittler ausdrücklich die Berücksichtigung und Gleichbehandlung aller Vertriebswege im Rahmen der IDD, inklusive der Internetportale. Insbesondere wird begrüßt, dass eine obligatorische Offenlegung der Provisionen nicht Bestandteil der IDD geworden ist. Der BVK vertritt nach wie vor die Ansicht, dass eine verpflichtende Offenlegung von Provisionen für den Verbraucher irreführend ist, da diese weder ein Beurteilungskriterium für die Qualität der Beratung noch der Qualität des Produktes ist. Insoweit wird an den bisherigen Positionen zur Offenlegung der Provisionen festgehalten.

V. Provisionsabgabe

Soweit nach dem Referentenentwurf zum Finanzmarktnovellierungsgesetz Vermögensverwalter keine Provisionen „annehmen und behalten dürfen“, weisen wir darauf hin, dass im Versicherungsbereich nach wie vor das bestehende Provisionsabgabeverbot gilt.

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

Eine Aufweichung oder gar Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes im Rahmen der Umsetzung des Finanzmarktnovellierungsgesetzes kann aufgrund der unterschiedlichen Regelungsgegenstände nicht befürwortet werden. Insoweit verweisen wir auf die Stellungnahme des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. zum Anhörungsverfahren des Bundesministeriums der Finanzen (BMF), die wir beigefügt haben.

Bonn, den 12. November 2015

Aus Sicht des BVK ist es wichtig, dass im vorgelegten Referentenentwurf zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften zur Umsetzung der europäischen Finanzmarkttrichtlinie (MiFID II) für Finanzanlagenvermittler mit einer Zulassung gemäß § 34f der Gewerbeordnung (GewO) sich in Bezug auf deren Status nichts ändern wird. Die bestehende Ausnahmeregelung vom Kreditwesengesetz (KWG) für die § 34f-Berater bleibt damit bestehen. Entsprechende (KWG)-Änderungsvorschläge der Anpassung der Gewerbeordnung sind nicht vorgesehen.

Der BVK begrüßt es, dass § 34f-Vermittler damit weiterhin unter die sog. „Bereichsausnahme“ fallen und keine Erlaubnis der Finanzaufsicht (BaFin) nach § 32 des Kreditwesengesetzes benötigen werden. Eine BaFin-Aufsichtslösung war aus Sicht des BVK auch nicht zielführend und im Rahmen der Stellungnahme hat der BVK deutlich gemacht, dass bei weiteren Beratungen und Abstimmungsprozessen das bestehende gewerberechtliche System bei den Selbstverwaltungskörperschaften der Industrie- und Handelskammern beibehalten werden soll und damit der deutsche Mittelstand weiterhin gestärkt wird.

In seiner Stellungnahme hat der BVK auch klar gemacht, das ausgehend von dem vorgelegten Referentenentwurf, dieser Vorschlag für die nationale Umsetzung der EU-Richtlinie 2014/65/EU über Märkte für Finanzinstrumente allerdings nicht isoliert betrachtet werden kann. Vor dem Hintergrund der Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlertrichtlinie (bisher IMD II, jetzt Insurance Distribution Directive [IDD]) war zu berücksichtigen, dass die IDD, im Hinblick auf die Beratungsdokumentation, ähnliche Formulierungen enthält wie der vorgelegte Referentenentwurf.

Wie schon nach der IMD sind vor Abschluss eines jeden Versicherungsvertrages, insbesondere anhand der vom Kunden gemachten Angaben, dessen Wünsche und Bedürfnisse anzugeben. Darüber hinaus soll der Kunde objektive Informationen über das Versicherungsprodukt in verständlicher Form erhalten, damit er eine informierte Entscheidung treffen kann. Hierzu kann das Produktinformationsblatt dienen.

Wird eine Beratung angeboten, so soll der Kunde eine persönliche Empfehlung erhalten, die erklärt, warum ein bestimmtes Produkt die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden abdeckt. Die vorstehenden Angaben sind der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrages sowie der Art des Kunden anzupassen. Das für die Umsetzung der IDD federführende Bundesministerium für Wirtschaft

und Energie hat bereits signalisiert, dass die in § 61 VVG vorgesehene Beratungspflicht mit Verzichtsmöglichkeit erhalten bleiben soll. Dies könnte im Rahmen der Umsetzung des nunmehr vorgelegten Referentenentwurfs ausgehebelt werden. Aus Sicht des BVK ist es daher wichtig, dass der Kunde im Rahmen der geltenden Beratungs- und Protokollierungspflichten nach den Vorschriften der §§ 61, 62 VVG den Inhalt und das Ergebnis der Beratung nachvollziehen kann.

Weiterhin sind auch Änderungen des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) vorgesehen. Soweit in diesem Rahmen BaFin gegenüber einer (Versicherungs-)Gesellschaft, die über verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIPs) berät oder verkauft, bestimmte Maßnahmen treffen kann, die geeignet und erforderlich sind, um die Überwachung der Einhaltung der Anforderungen der EU-Verordnung Nr. 1286/2014 und der auf Grundlage dieser Verordnung erlassenen delegierten Rechtsakte der Europäischen Kommission sicherzustellen, müsste im Rahmen der nationalen Umsetzung geklärt werden, welche Produkte genau unter das Thema „PRIIPs“ fallen. Die insoweit im Rahmen der Umsetzung der IDD vorgesehenen Definitionsversuche reichen nicht aus, um hier eine praxisnahe und marktgerechte Umsetzung herbeizuführen.

Soweit nach dem Referentenentwurf zum Finanzmarktnovellierungsgesetz Vermögensverwalter keine Provisionen „annehmen und behalten dürfen“, hat der BVK darauf hingewiesen, dass im Versicherungsbereich nach wie vor das bestehende Provisionsabgabeverbot gilt. Das Provisionsabgabeverbot hat über viele Jahrzehnte dazu beigetragen, dass der Verbraucher nicht mit falschen Anreizen zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleitet und dass die Beratungsqualität durch Vermittler sichergestellt wurde. Ohne ein Provisionsabgabeverbot ist zu befürchten, dass Versicherungsnehmer zu schnellen Abschlüssen animiert werden und der Kunde selbst verleitet wird, nicht nach seinem eigenen Bedarf Versicherungsverträge abzuschließen, sondern nach der Höhe der Provision, die an ihn fließt, entscheidet.

❖❖❖ PROVISIONSABGABEVERBOT

Das im letzten Geschäftsjahr angekündigte und vom BVK in Auftrag gegebene Gutachten zur Frage der Vereinbarkeit des deutschen Provisionsabgabeverbots mit dem europäischen Kartellrecht wurde mittlerweile erstellt.

Zudem hat das Bundesfinanzministerium ein Anhörungsverfahren in die Wege geleitet. Der Referentenentwurf des BMF sah vor, dass das Provisionsabgabeverbot in weiten Teilen zum 1. 1. 2016 aufgehoben werden soll.

*Dr. Erich Paetz,
Ministerialrat im
Bundesministerium der Justiz
und für Verbraucherschutz*



Die entsprechenden Verbände wurden dazu aufgerufen, eine Stellungnahme im Anhörungsverfahren abzugeben. Daran hat sich auch der BVK beteiligt, der sich bereits am Konsultationsverfahren der BaFin für den Erhalt des Provisionsabgabeverbotes ausgesprochen hatte.

Auch in diesem Anhörungsverfahren hat der BVK die Wichtigkeit des Provisionsabgabeverbotes betont und sich abermals in einem eigenen Regelungsvorschlag dafür ausgesprochen, dass dieses in der neuen gesetzlichen Regelung im VAG verankert werden soll.



**Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

Stellungnahme

im Anhörungsverfahren des Bundesministeriums der Finanzen (BMF)

zum Vorgang

Aufhebung und Erlass von Verordnungen zum Versicherungsaufsichtsgesetz, insbesondere zur Zukunft des Verbots der Gewährung von Sondervergütungen und der Schließung von Begünstigungsverträgen

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der die Interessen von ca. 40.000 Exklusivagenten, Versicherungsmaklern und Mehrfachagenten vertritt, bedankt sich für die Möglichkeit der Teilnahme am Anhörungsverfahren (VII B 4 – WK 8300/14/10001; 2015/0854450) des BMF vom 29. 9. 2015 und nimmt wie folgt Stellung:

I. Regelungsgegenstand des Anhörungsverfahrens

1. Im Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen für eine Verordnung zur Aufhebung von Verordnungen aufgrund des Versicherungsaufsichtsgesetzes (Bearbeitungsstand 23. 9. 2015) soll aufgrund von Artikel 1 (Aufhebung von Verordnungen) u. a. Nr. 1 Verordnung über das Verbot von Sondervergütungen und Begünstigungsverträgen in der Schadenversicherung vom 17. 8. 1982 (Bundesgesetzblatt I, Seite 1243), Nr. 2 Bekanntmachung des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherungen vom 8. 3. 1934 über das Verbot von Sondervergütungen und Begünstigungsverträgen in der Lebensversicherung sowie Nr. 3 Bekanntmachung des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherungen vom 5. 6. 1935 über das Verbot von Sondervergütungen und Begünstigungsverträgen in der Krankenversicherung vom 1. 1. 2016 aufgehoben werden.

Unter B. Besonderer Teil auf Seite 7 wird dann aufgeführt, dass die Aufhebung der drei Verordnungen bzw. Bekanntmachungen in erster Linie der Rechtssicherheit gelte. Es sei zum Teil auch von Gerichten vertreten worden, die Verordnungen seien wegen Verstoßes gegen höherrangiges Recht nichtig. Die Bundesregierung

werde im Rahmen der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive – IDD) prüfen, ob bzw. welche Regelungen an die Stelle dieser Verordnungen treten.

2. Das Verwaltungsgericht Frankfurt a.M. hat in seiner Entscheidung vom 24. Oktober 2011 (Az. 9 K 105/11 F.) das sogenannte „Provisionsabgabeverbot“ wegen fehlender Bestimmtheit für rechtswidrig angesehen. Gegenstand des Verfahrens war die Frage der Zulässigkeit der Gewährung von Sondervergütungen durch Versicherungsunternehmen an den Kunden und damit auch die Weitergabe von Vermittlungsprovisionen an den Endkunden, wobei die Provisionen von den Unternehmen für die erfolgreiche Vermittlung von Finanz- und Versicherungsprodukten angeboten wurden.

Nach dem Provisionsabgabeverbot ist das Bundesministerium für Finanzen (BMF) gemäß § 81 Abs. 3 Satz 1 VAG ermächtigt, durch Rechtsverordnung *„allgemein oder für einzelne Versicherungszweige den Versicherungsunternehmen und Vermittlern von Versicherungsverträgen zu untersagen, dem Versicherungsnehmer in irgendeiner Form Sondervergütungen zu gewähren; ebenso kann es allgemein oder für einzelne Versicherungszweige den Versicherungsunternehmen untersagen, Begünstigungsverträge abzuschließen und zu verlängern.“*

Das BMF hat diese Aufgabe entsprechend der Vorschrift des § 81 Abs. 3 Satz 2 VAG an die BaFin übertragen.

3. Das Landgericht Köln hatte am 14. 10. 2015 (Az. 1451 E 426/15) aufgrund seiner mündlichen Verhandlung vom 15. 7. 2015 entschieden, dass unter Bezugnahme auf das Verwaltungsgericht Frankfurt a.M. (Urteil vom 24. 10. 2011 – Az. 9 K 105/11 F.) mangels Bestimmtheit der gesetzlichen Grundlagen kein wettbewerbsrechtlicher Anspruch aus § 4 Nr. 11 UWG bestehe. Das Gericht sehe sich im Übrigen außerstande, den unbestimmten Rechtsbegriff „Sondervergütungen“ durch Auslegung zu konkretisieren und zu präzisieren. Das Landgericht meint, dass es nicht ersichtlich sei, dass das Ziel des Verbraucherschutzes (Anmerkung: aufgrund des Provisionsabgabeverbotes) durch eine Sicherung der Beratungsqualität und Markttransparenz und die Sicherung der finanziellen Interessen der Versicherungsvermittler erreicht werden könnte. Dies war die Begründung des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages anlässlich der Änderung des VAG im Jahre 1994 (BT-Drucksache 12/7595, S. 104, 109 zum Provisionsabgabeverbot). Im Übrigen wird auf die Urteilsbegründung des Landgerichts Köln vom 14. 10. 2015, S. 8–10, verwiesen.

4. Der BVK hatte sich bereits am Konsultationsverfahren der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) vom 26. April 2012 (4/2012) zur Zukunft des Verbots der Gewährung von Sondervergütungen und der Schließung von Begünstigungsverträgen beteiligt und sich für den Erhalt des Provisionsabgabeverbotes ausgesprochen.¹

II. Schutzzweck und Auswirkungen des Provisionsabgabeverbotes

1. Das Provisionsabgabeverbot geht auf eine frühere Anordnung des der BaFin vorgehenden Reichsaufsichtsamts für Privatversicherung vom 14. August 1923 zurück und beruhte auf einer Verordnungsermächtigung im Versicherungsaufsichtsgesetz vom 26. Juli 1923 (§ 64 Abs. 2 VAG), der eine Anordnung des Reichsaufsichtsamtes vom 5. Juni 1934² folgte.
2. Begründet wurde das Provisionsabgabeverbot zum einen mit der Ungleichbehandlung der Versicherten, die nur aufgrund besseren Verhandlungsgeschicks eine Sondervergütung in unterschiedlicher Höhe erreichen konnten. Diese Sondervergütung müsse dazu führen, dass die Versicherungsunternehmen zum Ausgleich dieser Aufwendungen höhere Tarife einführen müssten und die daraus resultierende Provisionstreiberei die Versicherungsprodukte insgesamt und für alle Versicherte unnötig verteuern würde. Als weiterer Grund wurde auch angeführt, dass den Versicherungsvermittlern ein auskömmliches Einkommen gesichert werde und sie nicht verleitet würden, Produkte an den Kunden zu vermitteln, die zum Ausgleich von Mindereinnahmen durch die Provisionsabgabe nicht am Bedarf des Kunden ausgerichtet seien, sondern eine möglichst hohe Provisionserwartung in den Vordergrund stellen, die eine teilweise Weitergabe der Provision an den Kunden ermöglicht und erlaubt.
3. Das Provisionsabgabeverbot hat über viele Jahrzehnte mit dazu beigetragen, dass der Verbraucher nicht mit falschen Anreizen zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleitet und dass die Beratungsqualität durch den Vermittler sichergestellt wurde. Ohne Abgabeverbot ist zu befürchten, dass der Versicherungsnehmer

¹ BVK-Stellungnahme vom 21. 5. 2012;

² Veröffentlichung des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherungen (VerAFP) 1934, Seite 98 ff.;

zu schnellen Abschlüssen animiert und der Kunde selbst verleitet wird, nicht nach seinem eigenen Bedarf Versicherungsverträge abzuschließen, sondern nach der Höhe der Provision, die an ihn fließt, entscheidet.

4. Das Provisionsabgabeverbot hat im Übrigen dazu geführt, dass der Versicherungsvermittler seine gesamte Tätigkeit „quersubventioniert“. Alle Beratungsleistungen, auch die nicht zu einem Abschluss führenden, erbringt der Versicherungsvermittler unentgeltlich und daher provisionsfrei. Diese Leistungen kann der Vermittler nur dann erbringen, wenn er aus der Vermittlung selbst eine angemessene Provision erhält, die seine unentgeltliche Tätigkeit aus Provisionseinnahmen von vermittelten Verträgen finanziert. 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 und aus der auch Agenturkosten des Vermittlers finanziert werden müssen.

III. Kritik am und rechtliche Bedenken gegen das Provisionsabgabeverbot

Das Provisionsabgabeverbot ist in den letzten Jahren oftmals kritisiert worden. Im Vordergrund der Kritik steht dabei die Behauptung, dass das Verbot eine den Wettbewerb einschränkende Wirkung habe und dass es die provisionsbasierte Versicherungsvermittlung stütze, wobei der Vermittler seinen Rat nach eigenen Provisionsinteressen erteile.

Diese Kritik übersieht zum einen,

1. dass der Wettbewerb im Vertrieb von Versicherungsprodukten nicht über die Höhe der Provision stattfindet, sondern über das Produkt und seine Prämie,
2. dass es den Regeln des Wettbewerbs entspricht, wenn ein Unternehmen außerhalb der mit dem Vermittler vereinbarten Provision günstigere Bedingungen oder Prämien anbietet als seine Konkurrenten, und
3. dass bei der Vermittlung von Versicherungen durch Versicherungsvertreter, die in der Ausschließlichkeit tätig sind und deren Marktanteil bei etwa 80% liegt, eine provisionsorientierte Beratung schon deswegen nicht möglich ist, weil sie Produkte anderer Versicherungsunternehmen wegen der vertraglichen Bindung gar nicht anbieten dürfen und der Verstoß gegen die Ausschließlichkeitsbindung in aller Regel eine fristlose Kündigung des Vertretungsvertrages nach sich zieht.

Die Kritik übersieht aber vor allem,

4. dass die umfassenden Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten für alle Versicherungsvermittler nach §§ 6o VVG³ eine provisionsorientierte Beratung und Vermittlung ausschließen bzw. bei Nichtbeachtung zu einer Schadenersatzpflicht führen. Weiterhin wird übersehen, dass nach §§ 1 ff. der VVG-Informationspflichtenverordnung⁴ dem Versicherten mitgeteilt werden muss, welche Abschlusskosten von den zu zahlenden Prämien anfallen.

Die gesetzlichen Pflichten zur objektiven Beratung des Versicherten durch den Versicherungsvermittler sind nach Auffassung des BVK bestens geeignet, eine provisionsorientierte Beratung auszuschließen. Dies findet seine Bestätigung durch den Versicherungsombudsmann, der bei ca. 1 Million jährlichen Versicherungsvertragsabschlüssen nur 86 zulässige Beschwerden gegen Versicherungsvermittler zu behandeln hatte.⁵

IV. Europäisches Recht schließt staatliche Provisionsabgabeverbote nicht aus

1. Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat in seinem Urteil vom 17. November 1993 (C2/91) bereits ausgeführt, dass Normen des EWG-Vertrages staatlichen Regelungen nicht entgegenstehen, durch die es Versicherungsvermittlern untersagt ist, die von den Versicherungsgesellschaften erhaltenen Provisionen ganz oder teilweise an ihre Kunden abzugeben, wenn jeder Zusammenhang mit einem von Artikel 85 Abs. 1 EWG-Vertrag (heute Artikel 101 AEUV) erfassten Verhalten von Unternehmen fehlt. Die Regelungskompetenz des deutschen Provisionsabgabeverbots wird aber nicht privaten Wirtschaftsunternehmen übertragen, sondern wird vom Gesetzgeber selbst wahrgenommen.
2. Ein gesetzliches Verbot, mit dem es Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern untersagt ist, Provisionen an den Versicherten weiterzuleiten, findet sich in den übrigen Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft nicht. Darauf weist die Europäische Union in einer Sektorenuntersuchung hin.⁶ Anders

³ Gesetz über den Versicherungsvertrag vom 23. November 2007 (BGBl. I Seite 2631);

⁴ Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen vom 18. Dezember 2007 (BGBl. I Seite 3004);

⁵ Jahresbericht des Versicherungsombudsmanns e.V., Jahresbericht 2014, Seite 110;

⁶ Untersuchung der Unternehmensversicherungen gemäß Artikel 17 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 (Abschlussbericht, KOM (2007) 556 endgültig, Ziffer 24;

als bei der Frage, ob aus Verbraucherschutzgründen die Provisionen und Courtagen für die Vermittlung von Versicherungsprodukten offengelegt werden sollten, wird in der vorgenannten Untersuchung keine Kritik an dem gesetzlichen Provisionsabgabeverbot zum Ausdruck gebracht. Auch strebt die Kommission nach ihren Äußerungen nicht an, eine europäische Regelung zu schaffen, nach der solche Verbote europaweit durch eine Richtlinie kodifiziert oder untersagt werden sollen. Die Sektorenuntersuchung weist lediglich darauf hin, dass horizontale Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen von Versicherungsvermittlern bzw. Entscheidungen ihrer Branchenverbände, Kunden keine Provisionsrabatte zu gewähren, Wettbewerbsbeschränkungen im Sinne von Artikel 101 AEUV darstellen.

3. In ihrem Gutachten „Provisionsabgabeverbote und europäisches Kartellrecht“ vom 15. 9. 2015 kommen die Autoren Prof. Dr. Petra Pohlmann und Prof. Dr. Johannes Heyers zu dem Ergebnis, dass die Provisionsabgabeverbote nicht gegen das europäische Kartellrecht verstoßen (vgl. das Gutachten, welches als Anlage der Stellungnahme beigefügt ist). Sie kommen darüber hinaus zu dem Ergebnis, dass es keine gleichwertige Alternative zu Bruttotarifen und den Provisionsabgabeverboten gibt.⁷

Darüber hinaus wird festgestellt, dass durch die Provisionsabgabeverbote vor allem gewährleistet wird, dass eine auf die Bedürfnisse der Versicherungsnehmer zugeschnittene Beratung überhaupt und langfristig stattfinden kann. Bei einer Abschaffung des Provisionsabgabeverbots droht langfristig nicht nur Unterversorgung sowie bedarfsinadäquater und preisunangemessener Versicherungsschutz, sondern eine Schließung des Versicherungsvermittlungs- und Beratungsmarkts insgesamt.⁸

V. Fortwirkung des gesetzlichen Provisionsabgabeverbots

1. Das Urteil des Verwaltungsgerichts Frankfurt (siehe unter Ziffer I.), das zu dem Ergebnis kommt, dass das Provisionsabgabeverbot wegen nicht hinreichender Bestimmtheit unwirksam ist, hebt das Verbot nicht auf, da es nur für den entschiedenen Fall Geltung erlangte. Die beklagte BaFin sah im konkreten Einzelfall keinen

⁷ Pohlmann und Heyers, Provisionsabgabeverbot und europäisches Kartellrecht, 7. d)dd), S. 143;

⁸ a.a.O. S. 144;

geeigneten Fall, um die Rechtmäßigkeit des Provisionsabgabeverbotes als Ganzes höchststrichterlich klären zu lassen, so dass sie die zunächst eingelegte Sprungrevision zurücknahm.

2. Die Frage der Bestimmtheit des Provisionsabgabeverbotes sollte nach Auffassung des Verwaltungsgerichts Frankfurt nicht untersucht werden. Wohl aber wies es darauf hin, dass der EuGH in seinem Urteil vom 27. November 1993 (a. a. O.) keine Zweifel an der Bestimmtheit des Verbotes geäußert und selbst eine Definition einer Sondervergütung abgegeben hat, wonach eine Sondervergütung „jede unmittelbare oder mittelbare Zuwendung neben den Leistungen auf Grund des Versicherungsvertrages, insbesondere Provisionsabgabe, ist“.
3. Aufgrund des nun vorliegenden Referentenentwurfes des BMF zur Verordnung zur Aufhebung von Verordnungen aufgrund des Versicherungsaufsichtsgesetzes befürchtet der BVK, dass zum 1. 1. 2016 die Regelungen des Provisionsabgabeverbotes ihre Gültigkeit verlieren, ohne dass eine adäquate gesetzliche Regelung einen Wildwuchs am Markt zu Lasten der Verbraucher verhindert.

VI. Gründe für eine Fortgeltung des Provisionsabgabeverbotes

Aus Sicht des BVK sprechen auch heute viele ursprüngliche und 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 wirtschaftliche 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. 65.000 € vor Betriebskosten und Steuern,⁹ die wiederum bei 40 bis 60% liegen, so dass 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 erreicht werden muss.

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, so dass es zu einem höheren Preisniveau und damit zu einer Verteuerung der Versicherungsprodukte kommen wird. Die Erfahrungen aus anderen europäischen Ländern zeigen zudem, dass die aus der Aufweichung des Provisionsabgabeverbotes resultierenden Branchenfehlentwicklungen dort bereits zu erheblichen Problemen geführt haben. Deshalb hat das Provisionsabgabeverbot nach wie vor eine wichtige Daseinsberechtigung. Im Übrigen hat sich die Provisions- und Courtagevergütung als sozialste Vergütungsform in Deutschland bewährt.

VII. BVK-Regelungsvorschlag

Der BVK vertritt aus vorstehenden Erwägungen die Auffassung, dass das Provisionsabgabeverbot aufrechterhalten bleiben muss. Angesichts der auch heute noch fortgeltenden Bedeutung des Verbotes schlagen der BVK wie auch der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)¹⁰ vor, dieses Vergütungsabgabeverbot in einer eigenen gesetzlichen Regelung im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG)

⁹ BVK-Strukturanalyse 2014, Gesamtteilnehmerzahl: 4.202;

¹⁰ Stellungnahme zum Regierungsentwurf des Zehnten Gesetzes zur Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes vom 5. März 2012, Seite 12;

zu verankern und unterstützt damit die Empfehlung des Bundesrates zur gesetzlichen Regelung.¹¹ Der BVK regt daher an, den Referentenentwurf für ein Finanzmarktnovellierungsgesetz im Bereich des Artikels 5 zur Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes dahingehend zu ergänzen, das Provisionsabgabeverbot gesetzlich zu verankern.¹² Hilfsweise regen wir an, die Verordnungen zum Provisionsabgabeverbot solange beizubehalten, bis eine gesetzliche Regelung im Rahmen der Umsetzung der Insurance Distribution Directive sichergestellt ist.

Gleichzeitig sollte die BaFin ermächtigt werden, wirksamer und informativer die Zusammenarbeit zwischen Verbrauchern und Verbänden zu gestalten, so dass auch Anzeigende von Verstößen gegen das Provisionsabgabeverbot über die Bearbeitung und den Ausgang von Anzeigen informiert werden können.

Bonn, den 30. Oktober 2015

¹¹ Empfehlung des Bundesrats, BR-Drs. 90/1/12 vom 16. 3. 2012, Seite 15;

¹² Referentenentwurf für ein Finanzmarktnovellierungsgesetz, Gesetz zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften aufgrund europäischer Rechtsakte (Finanzmarktnovellierungsgesetz – FiMaNog).

Unabhängig davon hat das Landgericht Köln im Oktober 2015 in einem Urteil entschieden, dass das Provisionsabgabeverbot mangels Bestimmtheit keinen wettbewerbsrechtlichen Anspruch gem. § 4 Abs. Nr. 11 UWG auslöse. Zudem sah sich das Gericht außerstande, den unbestimmten Rechtsbegriff „Sondervergütung“ zu konkretisieren.

Bundesministerium der Finanzen
Parlamentarischer Staatssekretär
Herrn Dr. Michael Meister
11016 Berlin

9. 10. 2015

Provisionsabgabeverbot

– Anlage –

Sehr geehrter Herr Staatssekretär,
sehr geehrter Herr Dr. Meister,

mit Sorge verfolgen wir die Entwicklungen zum sog. „Provisionsabgabeverbot“. Anlass hierfür ist der Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen für eine Verordnung zur Aufhebung von Verordnungen aufgrund des Versicherungsaufsichtsgesetzes (Bearbeitungsstand 23. 9. 2015). Dort soll aufgrund von Artikel 1 – Aufhebung von Verordnungen – u. a. in Nr. 1 die Verordnung über das Verbot von Sondervergütungen und Begünstigungsverträgen in der Schadensversicherung vom 17. 8. 1982 (Bundesgesetzblatt I S. 1243), Nr. 2 Bekanntmachung des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherungen vom 8. 3. 1934 über das Verbot von Sondervergütungen und Begünstigungsverträgen in der Lebensversicherung sowie Nr. 3 Bekanntmachung des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherungen vom 5. 6. 1935 über das Verbot von Sondervergütungen und Begünstigungsverträgen in der Krankenversicherung vom 1. 1. 2016 aufgehoben werden.

Unter B. Besonderer Teil auf Seite 7 wird dann aufgeführt, dass die Aufhebung der 3 Verordnungen bzw. Bekanntmachungen in erster Linie der Rechtssicherheit gelte. Es sei zum Teil auch von Gerichten vertreten worden, die Verordnungen seien wegen Verstoßes gegen höherrangiges Recht nichtig. Die Bundesregierung werde im Rahmen der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive – IDD) prüfen, ob bzw. welche Regelungen an die Stelle dieser Verordnungen treten.

Wir möchten von Seiten des BVK dringlich darauf hinweisen, dass, sollten diese o.g. Verordnungen zum 1. 1. 2016 ersatzlos wegfallen, nicht Rechtssicherheit, sondern im Gegenteil große Rechtsunsicherheit in der Versicherungsbranche herrschen wird. Bis zur Umsetzung der IDD in deutsches Recht werden sicherlich Monate vergehen, so dass bis dahin keine verbindliche Regelung zum Verbot von Provisionsabgaben bestehen wird. Mithin wird es möglich sein, in dieser Zwischenzeit alle Formen der Provisionsabgabe zu praktizieren, ohne dass dies rechtlich verboten wäre.

Vor dieser Rechtsunsicherheit müssen wir ausdrücklich warnen, da dann Fakten geschaffen würden, die kaum mehr beherrschbar wären.

Wir bitten höflich, diese Verordnung so nicht in Kraft zu setzen.

Darüber hinaus dürfen wir ein Gutachten der Forschungsstelle Versicherungsrecht der Universität Münster zur Rechtmäßigkeit des Provisionsabgabeverbotes übermitteln. Ergebnis des Gutachtens ist, dass es keine gleichwertige Alternative zum deutschen System der Provisionsvergütung mit Provisionsabgabeverbot gibt.

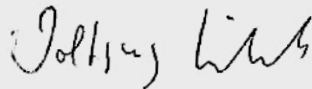
Gerne stehen wir für Gespräche bereit.

Wir danken für Ihr Verständnis und verbleiben

mit freundlichen Grüßen



Michael H. Heinz
Präsident



Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.
Hauptgeschäftsführer

❖ **BETRIEBLICHE ALTERSVORSORGE / NAHLES-RENTE**

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales hat zu Beginn des Jahres 2015 einen Vorschlag zur Einrichtung eines zweiten Systems der betrieblichen Altersvorsorge eingebracht.

Grundgedanke des Diskussionsvorschlages ist, die Gestaltungsmacht der Betriebsrentenzusage den Tarifvertragsparteien, also den Gewerkschaften und Arbeitgebern, zu übertragen.

*Rechtsanwältin Judith John,
BVK-Referatsleiterin*



Aus Sicht des BVK hat sich das bisherige System der betrieblichen Altersvorsorge bewährt. Es müsste lediglich attraktiver sowohl für Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer gestaltet werden. Ein weiterer Durchführungsweg würde letztlich nur zahlreiche praktische und rechtliche Probleme schaffen, ohne die Versorgung der Bevölkerung in Bezug auf Altersvorsorge deutlich zu fördern.



Gemeinsame Stellungnahme

Neues Sozialpartnermodell Betriebsrente (Stand: 23.1.2015) Mögliche Änderungen im Betriebsrentengesetz (Gesetzestext und Begründung)

Die Belange von ca. 200.000 Vermittlern werden gemeinsam vertreten durch die berufsständischen Interessenvertretungen des:

- ▶ AFW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.,
- ▶ BDV Bundesverband Deutscher Vermögensberater e.V.,
- ▶ BMVF Bundesverband mittelständischer Versicherungs- und Finanzmakler e.V.,
- ▶ BVK Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.,
- ▶ VGA Bundesverband der Assekuranzführerkräfte e.V.,
- ▶ VDVM Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V.,
- ▶ VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e.V.
- ▶ SdV Schutzvereinigung deutscher Vermittler von Versicherungen und anderen Finanzdienstleistungen e. V.

I. Zusammenfassung

Die Verbände begrüßen das grundsätzliche Bestreben, die betriebliche Altersvorsorge (im Folgenden bAV) attraktiver zu gestalten. Nicht zuletzt zur Vermeidung von Altersarmut ist mehr Beschäftigten der Zugang zu diesem Instrument der Altersvorsorge zu eröffnen.

Im Koalitionsvertrag¹ für die aktuelle 18. Legislaturperiode hatten Union und SPD vereinbart, die bAV stärken zu wollen. Ende 2014 veröffentlichte das Bundesministerium für Arbeit und Soziales die „Machbarkeitsstudie BAV in KMU“², die sich mit den Hemmnissen für die bAV auseinandersetzt. Um sich der vereinbarten Stärkung der bAV anzunehmen, wurde seitens des BMAS Ende Januar 2015 ein „Neues Sozialpartnermodell Betriebsrente“ zur Diskussion gestellt.

Die Verbände sind beunruhigt darüber, nicht eher in diese Diskussion eingebunden worden zu sein - insbesondere weil mit dem vorliegenden Entwurf die zutreffend evaluierten Hemmnisse auch weiterhin fortbestehen werden. Wie nachfolgend ausgeführt, sehen wir den Entwurf weder als verhältnismäßig noch als zielführend. Zudem würde der Entwurf in seiner jetzigen Form eine nachhaltige Beschädigung der bereits etablierten Durchführungswege bedeuten, verbunden mit der Gefahr von Verlusten für bestehende bAV-Verträge.

Daher präsentieren die Verbände Vorschläge zur Stärkung der bAV, die keine Einführung eines zusätzlichen Durchführungsweges erfordern.

II. Koalitionsvertrag

Bei der Abfassung des Koalitionsvertrages³ hatte man sich unter Punkt 2.3 darauf verständigt, Maßnahmen zur Verbesserung der sozialen Sicherheit im Alter zu ergreifen. Dieser Punkt behandelt verschiedene Aspekte der sozialen Absicherung und beschreibt die zu ergreifenden Maßnahmen teilweise bereits recht detailliert, beispielsweise bezüglich der „Leistungsrente“ oder der verbesserten Anerkennung von Kindererziehungszeiten.

Auf die bAV bezogen trifft der Koalitionsvertrag konkret zunächst nur die Aussage, dieses Instrument der Altersvorsorge stärken zu wollen.⁴ Zur Erreichung dieses Ziels wird insbesondere eine höhere Verbreitung der bAV in KMU angestrebt. Hierfür sollte gemäß der Vereinbarung im Koalitionsvertrag im Anschluss an eine umfassende Identifizierung der Hemmnisse deren Abbau erfolgen.

Die Evaluierung der Hemmnisse erfolgte mit der „Machbarkeitsstudie bAV in KMU“⁵, deren Endbericht zum Jahresende 2014 vom BMAS veröffentlicht wurde. Ein wiederholtes Fazit der Studie ist, dass die Erforschung der Ursachen für die geringe Verbreitung der bAV bei KMU und deren Arbeitnehmern bisher nicht auf einer ausreichenden empirischen Grundlage erfolgte⁶. Nach Angaben der Verfasser wurde erstmalig eine Liste 40 potenzieller Hemmnisse zusammengestellt⁷. Die Verfasser betonen wiederholt, dass es kein Hemmnis gibt, das ausschließlich bei KMU auftritt.⁸ Ergebnis der Studie ist weiterhin, „dass die These, dass Branchenlösungen zu einer höheren Verbreitung der bAV unter Arbeitgebern und Arbeitnehmern führen, [...] weder bestätigt noch widerlegt werden konnte“.⁹

Indes bestätigt die Studie, dass die fünf untersuchten Branchenlösungen sehr unterschiedliche Modelle der bAV anbieten und pauschale Aussagen über „die Branchenlösungen“ nicht möglich sind.¹⁰ Zu Recht wurde kritisiert, dass bAV-Anbieter ebenso wie Versicherungsvermittler in den bisherigen Studien – und bedauerlicherweise auch in dieser – kaum befragt wurden, obwohl die „Erfahrungen aus dem Workshop und den Experteninterviews [gezeigt haben], dass sie über ein hohes Maß an Erfahrung [verfügen]“.¹¹

Ganz im Gegensatz zu dieser Feststellung werden die bAV-Anbieter wie auch die Vermittler aus dem Beratungsprozess um die Stärkung der bAV bisher ausgegrenzt, indem das BMAS zu seinen Gesprächsrunden ausschließlich Vertreter der Arbeitgeber und der Gewerkschaften lädt.

Um den 40 aufgelisteten bAV-Hemmnissen mit konkreten Maßnahmen zu begegnen, existieren bereits in den bestehenden Durchführungswegen vielfältige Möglichkeiten. Es bedarf eines gänzlich neuen und zusätzlichen Durchführungsweges ausdrücklich nicht, der diese Hemmnisse weiterhin fortbestehen lässt.

III. Fortbestand der Probleme in den bestehenden Durchführungswegen

Ein entscheidendes Hemmnis ist das geringe Einkommen der Arbeitnehmer und die mangelnde Bereitschaft von diesem Einkommen Teile in eine Altersvorsorge zu investieren. Dies zeigen sowohl die Auswertung der Studien als auch die Befragungen sowie die Interviews mit den Vertretern der exemplarisch aufgeführten bereits bestehenden Branchenlösungen. Dieses Hemmnis korrespondiert mit der Anrechnung der bAV im Zeitpunkt der Leistungsphase auf den ggf. vorliegenden Bezug von Hartz IV. Es besteht für einkommensschwache Arbeitnehmer - ebenso wie

im Rahmen der Riesterreente – auch weiterhin kein Anreiz auf Konsumverzicht, sofern dieser Verzicht in der Leistungsphase keinen positiven Effekt aufweist.

Die als Hemmnis bezeichnete Komplexität der bAV, insbesondere mit Blick auf die Vielzahl der Durchführungswege (fünf Durchführungswege mit jeweils drei Zusage- und Finanzierungsformen) und der jeweils damit verbundenen steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Implikationen, wird durch die Einführung eines weiteren Durchführungsweges ebenfalls nicht beseitigt. Es wäre einfacher, die bestehenden Vorsorgeoptionen durch eine einheitliche Behandlung während der Anspar- und Bezugsphase im Steuer- und Sozialversicherungsrecht gleichzustellen. (Ein stark vereinfachter Überblick der Förderwege - siehe Abb. 13 der Oliver Wyman Studie zur Zukunft der bAV in Deutschland¹²). Eine derartige Vereinheitlichung würde zwar den qualifizierten Beratungsbedarf anhand der Wünsche und Bedürfnisse des einzelnen Arbeitnehmers nicht entfallen lassen, es würde die grundsätzliche Information und Angebotsvorhaltung durch den Arbeitgeber jedoch deutlich erleichtern.

IV. Was gegen ein neues zweites System der bAV spricht

So sehr der Ausbau der bAV bzw. die Steigerung der Attraktivität auch zu begrüßen ist, so wenig ist die alleinige Schaffung eines neuen zweiten Systems dazu geeignet, die Unstimmigkeiten und die Ungleichbehandlung der bisherigen Durchführungswege zu beheben. Zudem besteht bereits heute die Möglichkeit, tarifvertragliche und branchenspezifische Lösungen zu schaffen, wie die vom BMAS in Auftrag gegebene Machbarkeitsstudie belegt.

Gesetzlich ausgelöste Umdeckungswelle

Aufgrund der im Entwurf vorgesehenen Haftungsfreizeichnung für Arbeitgeber könnte eine Welle von Umdeckungen, also den Neuabschlüssen unter Kündigung bestehender Vertragsverhältnisse, im bAV-Bereich ausgelöst werden. Dies ist zumindest für diejenigen bAV-Verträge zu befürchten, die noch keine unverfallbare Anwartschaften für den Arbeitnehmer aufweisen. Hierdurch könnten sich Arbeitgeber „nachträglich“ aus der Haftung entziehen. Aus den langjährigen – zu Recht geführten – Verbraucherschutzdiskussionen setzen wir als bekannt voraus, dass Umdeckungen im Bereich der Lebensversicherung grundsätzlich schädlich sind. Sie sind immer auch mit finanziellen Verlusten für den Verbraucher und damit auch für Arbeitnehmer verbunden. Ist es sinnvoll, dass der Gesetzgeber eine solche Umdeckungswelle initiiert, die zuvor im Bereich PKV und LV durch die gesetzgeberischen Initiativen aktiv gehemmt wurde?

Haftungsfreizeichnung der Arbeitgeber irreführend

Die vorgesehene grundsätzliche Haftungsfreizeichnung des Arbeitgebers durch Begrenzung der Verpflichtung auf eine Beitragszusage ist irreführend. Der PSVaG ist gemäß seiner gesetzlichen Grundlagen und seiner Satzung ausschließlich für den Fall der Insolvenz des Arbeitgebers zum Einstand verpflichtet. Sollte es einem Pensionsfonds oder einer Pensionskasse nicht gelingen, die Beitragsgarantie langfristig zu gewährleisten, so würden die Arbeitgeber für diesen Fall der fehlenden Zielerreichung doch einstehen müssen.

Der Entwurf sieht in Abs. 5 eine Erweiterung der Zuständigkeit des PSVaG auch für die Fälle vor, in denen die Pensionskasse oder der Pensionsfonds insolvent wird oder den Verpflichtungen nicht nachkommt. Hier liegt ein Systembruch vor, der die neu zu schaffenden Einrichtungen gegenüber den bestehenden Durchführungsweegen privilegiert. Zudem stellt sich die Frage, ob dem PSVaG durch den Gesetzgeber eine derartig wettbewerbsverzerrende Maßnahme über-

haupt durch ein einfaches Gesetz auferlegt werden kann. Wenn – und davon gehen wir aus – eine solche einseitige Bestimmungsänderung, die zudem hochgradig wettbewerbsverzerrend wäre, nicht möglich ist, dann muss es für diese Fälle letztlich bei der Haftung des Arbeitgebers bleiben.

Diese Gefahr gewinnt dadurch an Bedeutung, dass bei Neugründung einer gemeinsamen Einrichtung zu Beginn einmalige Errichtungskosten anfallen würden, deren Verteilung bisher mit keinem Wort erwähnt wurde. Sollen die Errichtungskosten für die gemeinsame Einrichtung durch die Tarifvertragsparteien gemeinsam gestemmt werden? Damit wäre der erforderliche Deckungsstock für die Zusagen noch nicht erwirtschaftet. Dies dürfte vor dem Hintergrund des aktuellen niedrigen Zinsumfeldes ein weiteres, erhebliches Problem für die praktische Umsetzung des Vorschlags darstellen. Bei den bereits bestehenden Einrichtungen ist aufgrund der Historie immer noch ein guter Grundstock vorhanden, an dem auch Neuzugänge profitieren.

Der Vorschlag lässt zudem außer Acht, dass durch den bereits bestehenden Durchführungsweg der Direktzusage eine Haftungsverlagerung vom Arbeitgeber auf ein Versicherungsunternehmen möglich ist. Dieses Versicherungsunternehmen unterliegt zudem der strengen Finanzaufsicht der BaFin und bietet damit die Gewähr für eine langfristige Erfüllbarkeit der Zusage. Insbesondere für Arbeitgeber aus dem Lager der KMU bestehen damit attraktive Durchführungsformen.

Änderungen des Regelwerks durch Tarifvertrag

Die Errichtung von gemeinsamen Einrichtungen durch die Tarifvertragsparteien durch Tarifverhandlungen ist bereits heute grundsätzlich möglich, so dass es einer Gesetzesänderung nicht bedarf. Die vorgesehene Änderung wirft jedoch auch Fragen auf. So ist insbesondere unter den KMU eine Vielzahl von Unternehmen zu finden, die nicht den Tarifvertragsparteien angehören. Die geplante Änderung wird also gerade die angestrebte Zielgruppe der KMU mit der neuen Variante nicht erreichen.

Zudem ist nach dem vorgelegten Entwurf völlig offen, wie die Gremien einer gemeinsamen Einrichtung zu besetzen sind. Wie soll eine ggf. paritätische Besetzung bei Gewerkschaften aus einer Branche aussehen, die sich gegenseitig die Zuständigkeit absprechen (Beispiel GDL und EVG)? In diesem Zusammenhang stellt sich vor dem Hintergrund zunehmender offensiver Agitation von Spartengewerkschaften auch die Frage, ob eine Errichtung von gemeinsamen Einrichtungen nur bezogen auf Spartengewerkschaften eine sinnvolle Lösung für die betroffenen Arbeitnehmer darstellen würde. Dies insbesondere unter Berücksichtigung der Tatsache, dass neu zu schaffende gemeinsame Einrichtungen zunächst einen hohen Finanzierungsbedarf zur Errichtung haben (siehe oben). Und: Wie soll eine ggf. neu errichtete gemeinsame, branchenweite Einrichtung mit nachträglich auftretenden Forderungen von erstarkenden oder neu gegründeten Gewerkschaften umgehen?

Zerstörung funktionierender Systeme

Aufgrund der im ersten Schritt attraktiv erscheinenden, aber tatsächlich nicht gegebenen Haftungsfreizeichnung der Arbeitgeber (siehe oben), kann es dazu kommen, dass der Zuwachs/ Zufluss zu bestehenden Durchführungswegen - hier insbesondere Versorgungswerke - absinkt oder gar ganz eingestellt wird. Die Folge davon wäre eine Überalterung bzw. Austrocknung der Kollektive. Dies würde wiederum eine Haftung der Arbeitgeber für die darüber getätigten Zusagen nach sich ziehen. Es würden gesunde Durchführungswege unnötig zerstört.

Die vermeintliche Haftungsfreizeichnung für die neuen bAV-Verträge würde damit auf der anderen Seite eine zeitlich verzögerte Einstandspflicht der Arbeitgeber nach sich ziehen. Für diese Fälle kommt eine Haftung des PSVaG mangels Insolvenz des Arbeitgebers nicht in Betracht. Die zusätzlichen Kosten müssen von der Arbeitgeberseite aufgebracht werden.

Allgemeinverbindlichkeitserklärung

Gemäß § 5 TVG in Verbindung mit der entsprechenden Durchführungsverordnung besteht grundsätzlich die Möglichkeit der Allgemeinverbindlichkeitserklärung eines Tarifvertrages mit der Folge einer branchenweiten Geltung - unabhängig von der Tarifzugehörigkeit. Die Folge wäre die Geltung der tarifvertraglichen Vereinbarung quasi gesetzlich. Nach dem vorliegenden Entwurf kann nicht erkannt werden, dass auch in diesen Fällen eine so genannte „opting-out“ Lösung möglich sein soll. Vielmehr könnte es in der jetzigen Ausgestaltung zu einer Zwangsverpflichtung der betroffenen Branchenmitglieder kommen. Dies würde wiederum eine Wettbewerbsverzerrung zwischen den am Markt bestehenden Durchführungswege herbeiführen. Darüber hinaus würde eine solche Vorgehensweise den Arbeitnehmern ihr Recht auf Selbstbestimmung bezüglich der Art ihrer zusätzlichen Altersvorsorge rauben.

Nachteilige Folgen für die Arbeitnehmer

Die Haftungsfreizeichnung der Arbeitgeber in dem vorgeschlagenen Entwurfsmodell benachteiligt die Arbeitnehmer und die Position des Kollektivs. Der Arbeitgeber muss keine Mindestleistung mehr versprechen. Der Arbeitnehmer bekommt also nicht mehr als Minimum seine Bruttobeiträge garantiert, sondern nur noch eine Beitragszusage, also einen Anlagebeitrag (unabhängig vom „Ertrag“). Der PSVaG muss aber nach dem Entwurf eine Mindestleistung, nämlich die Bruttobeiträge, im Insolvenzfall des Arbeitgebers bzw. nach dem Entwurf auch bei Insolvenz der gemeinsamen Einrichtung bzw. ihrer mangelnden Leistungsfähigkeit erbringen. In der Konsequenz würde der Arbeitnehmer also weniger vom Arbeitgeber erhalten, für die Differenz müsste über den PSVaG das Kollektiv eintreten.

Wettbewerbsverzerrung

Die Organisation einer gemeinsamen Einrichtung soll grundsätzlich durch die Tarifvertragsparteien erfolgen. Auch wenn diese der Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht unterliegt, ist eine nicht unbedeutende Einflussnahme der Sozialpartner, nicht zuletzt auch in Fragen der Kapitalanlage oder Anbietersauswahl, zu erwarten. Unklarheit besteht dabei, inwieweit das Gewerkschaftsumfeld mit entsprechend ausgebildetem Fachpersonal aufwarten kann.

Für die Beratung in Versicherungsangelegenheiten ist eine Zulassung und Registrierung als Versicherungsvermittler erforderlich. Eine derartige Zulassung erhält nur, wer die gemäß §§ 34d, 34 e GewO erforderlichen Nachweise bezüglich der fachlichen und persönlichen Eignung erfüllt und über einen entsprechenden Vermögensschadenhaftpflichtversicherungsvertrag verfügt. Derartig qualifiziertes Personal ist bei den Gewerkschaften bisher nicht vorhanden. Zu erinnern ist in diesem Zusammenhang auch an die „unglückliche“ Situation bei den Verbraucherschutzzentralen, die nach Einführung der Erfordernisse durch die EU-Vermittlerrichtlinie weiterhin Beratung ohne entsprechenden Qualifikationsnachweis erbracht haben und erst nach massiver Intervention der Vermittlerverbände dazu übergegangen sind, für ihr eigenes Personal ebenfalls die Qualifikationsanforderungen zu erfüllen. Zudem ist fraglich, inwieweit durch ein derartiges Tariffrentenmodell die bestehende Anbietervielfalt in der bAV nicht zugunsten eines Angebotsoligopol aufgegeben würde, bestehend aus wenigen Marktführern und Großgewerkschaften.

Sollten hier mittelfristig Konsolidierungsbewegungen erfolgen, wären systemische Risiken nicht auszuschließen.

Vermeintliche Kosten- und Effizienzvorteile gegenüber bestehenden Modellen

Dem Entwurf ebenso wie seiner Begründung ist zu zustimmen, dass Belegschaften als Kollektiv versicherungstechnisch (viele) Vorteile bieten. So können insbesondere Zusatzdeckungen wie BUZ auch für sonst kaum versicherbare Berufsgruppen kostengünstig geschaffen werden. Es ist aber nicht so, dass dieser Zusatznutzen nicht heute schon berücksichtigt wird. Vielmehr wird dieser Aspekt von den qualifizierten Vermittlern im Bereich der bAV schon heute Rechnung getragen und zwar in Abstimmung mit den Wünschen und Bedürfnissen des Arbeitgebers und der Arbeitnehmer unter Berücksichtigung der steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Auswirkungen in der jeweiligen Fallkonstellation!

Aufschlussreich sind hier auch die Ausführungen der Machbarkeitsstudie zur „BauRente“ auf S. 148. Die Pensionskasse hält einen eigenen Außendienst vor und war gemäß den Ausführungen trotzdem Testsieger in der Rubrik Pensionskassen bei Finanz- und Ökotest. Dieser Außendienst ist ein Beweis dafür, dass Vermittler nicht die treibende Kraft bei den Kosten sind. Vermittler erhalten bereits seit langem nur einen deutlich reduzierten Vergütungssatz, der noch unterhalb der durch das LVRG neu gezogenen Grenze von 25 Promille liegt. Zudem unterliegen Versicherungsvermittler - anders als Gewerkschaftsmitglieder - den Anforderungen der §§ 34 d, e GewO i.V.m. der VersVermV. Das Fachwissen der Vermittler wird auf S. 115 der Machbarkeitsstudie deutlich hervorgehoben.

Darüber hinaus belegen neue Vergütungsmodelle (wie beispielsweise der VDVM-Tarif in Zusammenarbeit mit der Stuttgarter Lebensversicherung a.G.am Markt), dass die privatwirtschaftlichen Lösungen geeignet sind, branchenweite Lösungen wie die Metall-Rente in puncto Kosten und Ertrag für die Arbeitnehmer zu „schlagen“. Es gibt bereits heute ausreichend konkurrenzfähige und leistungsstarke Produkte/Durchführungswege am Markt.

Bürokratischer Aufwand bei einem Nebeneinander beider Systeme in einem Unternehmen

Zweifellos bedeutet ein neu zu schaffender Durchführungsweg stets bürokratischen Aufwand. Flächendeckend müsste der zusätzliche Weg in die bestehenden Systeme integriert werden, was Anpassungen an den bestehenden IT-Lösungen und Schulungen von Mitarbeitern bedeuten würde - aber auch zusätzliche Fehlerquellen auslöst. Das sind Aufwände, die nur bei überwiegenden Vorteilen hinnehmbar wären.

V. Empfehlungen der Verbände

Neben gesetzlicher Rentenversicherung und privater Altersvorsorge besteht in der bAV ein bedeutendes Element zur Vermeidung von Altersarmut. Mithin unterstützen die Verbände nachfolgende Forderungen:

1. Aufwertung des Rechtsanspruchs auf bAV

Vielen Bürgern ist die Notwendigkeit zusätzlicher Vorsorge zwar bewusst, sie packen sie aber trotzdem nicht an. Den niedrigen Durchdringungsraten könnte durch eine aktive Informationspolitik der Arbeitgeber begegnet werden. Dieser Aufwand für Arbeitgeber kann durch entsprechend begleitete Musterdruckstücke beziehungsweise zentrale Informationsstellen oder der Rentenversicherungsanstalt gewährleistet werden. Bereits heute werden die KMU Arbeitgeber bei der Information ihrer Arbeitnehmer regelmäßig durch qualifizierte Versicherungsvermittler unterstützt.

2. Anrechnung auf die Grundsicherung

Um insbesondere Geringverdiener zu Investitionen in die bAV zu animieren, sollte die Eigenvorsorge entsprechende Zusatzanreize bieten. Daher bietet es sich an, die bAV-Leistungen maximal bis zu 50 Prozent auf die Grundsicherung anzurechnen. Eine zumindest anteilige Herausnahme der Leistungen der bAV aus der Anrechnung auf die Grundsicherung unterstützt ihre Verbreitung auch bei Geringverdienern und Personen mit gebrochenen Erwerbsbiografien.

3. Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Harmonisierung

Zielführender wäre, die bestehenden Vorsorgeoptionen durch eine einheitliche Behandlung während der Anspar- und Bezugsphase im Steuer- und Sozialversicherungsrecht gleichzustellen. Insbesondere sollte eine größere Harmonisierung aller Durchführungswege in Bezug auf die steuerliche Förderung erreicht werden. In diesem Zusammenhang sollte mindestens ein ergänzender Förderrahmen in Höhe von 10 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze für firmenfinanzierte bAV im § 3 Nr. 63 Einkommensteuergesetz geschaffen werden.

4. Stärkung der Durchsetzungsrechte des Arbeitnehmers

Sofern der Arbeitnehmer im Wege der Entgeltumwandlung auf Teile seines zukünftigen Verdienstes verzichten will und der Arbeitgeber keine Lösung für seinen Betrieb anbietet bzw. vorhält, kann der Arbeitnehmer verlangen, dass der Arbeitgeber einen Vertrag bei einem von ihm benannten Anbieter abschließt.

5. Weitergabe ersparter Sozialaufwendungen

Die Verpflichtung für Arbeitgeber, zumindest die Ersparnis aus den Sozialabgaben für seine Arbeitnehmer dem System wieder zuzuführen, würde die Attraktivität deutlich erhöhen.

Gemeinsame Stellungnahme

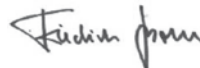
Seite 8

Gern stehen die Unterzeichnenden für Gespräche zur Verfügung.

Berlin, Bonn, Frankfurt, Hamburg, Köln, München im Februar 2015



Frank Rottenbacher
Mitglied des Vorstands
AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.



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



Hartmut Goebel
Vorsitzender
Bundesverband mittelständischer
Versicherungs- und Finanzmakler e.V.



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



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



Hans-Ulrich Buß
Präsident
Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e.V.



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



Christian Sündenwald
Vorstand Schutzvereinigung deutscher Ver-
mittler von Versicherungen und anderen Fi-
nanzdienstleistungen e. V.

Quellenangaben

- 1 <http://www.bundesregierung.de/Content/DE/StatistischeSeiten/Breg/koalitionsvertrag-inhaltsverzeichnis.html>
- 2 <http://www.bmas.de/DE/Service/Publikationen/Forschungsberichte/Forschungsberichte-Rente/fb444-machbarkeitsstudie-bav-in-kmu.html>
- 3 Siehe oben Fußnote 1
- 4 A.a.O. S. 52
- 5 Siehe oben Fußnote 2
- 6 Vgl. S. 77, 79, 80, 92
- 7 S. 110
- 8 Statt aller S. 110
- 9 S. 82
- 10 Ebenda
- 11 S. 115
- 12 Positionspapier "Die Zukunft der betrieblichen Altersvorsorge" Zurich/Oliver Wyman S. 26, unter <http://ots.de/w0Kdk>

Der BVK hat zum neuen Sozialpartnermodell „Betriebsrente“ mit Stand vom 23. 1. 2015 eine Stellungnahme gegenüber dem Bundesministerium für Arbeit und Soziales abgegeben. Dem nachfolgenden Text ist die Grundkonzeption des Vorschlages sowie die kritische Stellungnahme seitens des BVK zu entnehmen.



**Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

Stellungnahme

zum neuen Sozialpartnermodell „Betriebsrente“ des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales

Vorbemerkung:

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der für mehr als 40.000 Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler und Bausparkaufleute spricht, begrüßt das grundsätzliche Anliegen, die betriebliche Altersvorsorge attraktiver zu gestalten und damit mehr Beschäftigten, insbesondere in kleinen und mittleren Unternehmen (kmu), den Zugang zu diesem Instrument der Altersversorgung zu eröffnen.

1. Aktueller Vorschlag des BMAS zu einem zweiten System der bAV

Zunächst möchten wir darauf hinweisen, dass sich das bestehende System im Bereich betriebliche Altersversorgung vom Grundsatz her bewährt hat.

Von daher ergeben sich erhebliche Bedenken, neben dem bewährten System ein zweites System der betrieblichen Altersversorgung einzurichten. Durch die Absicht, die Definition der Betriebsrentenzusage in die Gestaltungsmacht der Tarifvertragsparteien zu legen, werden zahlreiche praktische und rechtliche Probleme geschaffen. Dies vor dem Hintergrund, dass die Vereinbarung von ständig neuen Tarifanträgen immer wieder zu neu definierten Regeln im bAV-System führen müssen. Hierdurch werden zahlreiche rechtliche und praktische Probleme geschaffen, die durch ihre Komplexität und Reibung, verbunden mit entsprechenden Umsetzungsschwierigkei-

ten, dem Arbeitgeber hinsichtlich erteilter bzw. zu erteilender Versorgungszusagen, keine langfristig kalkulierbaren Grundlagen gibt. Insgesamt wird dieser, als zweiter Weg in der bAV anzusehende Bereich, existierende Versorgungswerke in ihrem finanziellen Fortbestand gefährden. Insbesondere im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen hat sich der Weg der betrieblichen Altersversorgung in Form einer Direktversicherung als für den Arbeitgeber kalkulierbarer Weg zum Vorteil des Arbeitnehmers bewährt. Dieser Weg wird durch den nunmehr vorliegenden Vorschlag in Frage gestellt.

Das bisher bestehende System, welches marktwirtschaftliche Gesichtspunkte bei der Produktgestaltung zum Zuge kommen lässt, wird durch diesen neuen Weg eingeschränkt. Hier kommen nur die Tarifvertragspartner zum Zuge. Dies führt letztendlich zu einer Wettbewerbsverzerrung, wenn Gewerkschaften aufgrund paritätischer Besetzung in der noch zu gründenden Institution zur Verwaltung der Beiträge und der gewerkschaftlichen Macht bei der Aushandlung von Tarifverträgen einen anderen Weg für den Arbeitnehmer, wie dieser bisher im Wettbewerb bestanden hat, nicht mehr möglich machen. Selbst ein teilweise für diesen Fall angeführtes freiwilliges Opting-out-Modell stellt hinsichtlich der Ausmaße der zu sehenden Wettbewerbsverzerrungen keine wirkliche Lösung dar.

Die vorgesehene Übertragung eines zweiten bAV-Systems auf eine Institution, die von einer Gewerkschaft bestimmt wird, führt zu einer Wettbewerbsverzerrung auf dem Arbeitsmarkt. Durch Übertragung von Neugeschäft und umgedecktes Geschäft auf die Institution werden Arbeitsplätze in der Versicherungswirtschaft vernichtet zugunsten der gewerkschaftlichen Einrichtung. Dieser Effekt entsteht durch einen aus unserer Sicht unerlaubten Eingriff in den freien marktwirtschaftlichen Wettbewerb.

Im Übrigen sollte sichergestellt werden, dass an die Tätigkeit der Mitarbeiter des Instituts die gleichen Anforderungen gestellt werden, wie es in der Versicherungsvermittlervverordnung von Vermittlern verlangt wird.

Bei dem Modell der bewährten Direktversicherung garantiert das jeweilige Versicherungsunternehmen die Sicherheit des eingezahlten Kapitals. Durch das Ausschalten des Wettbewerbs entfällt dessen Regulierungs- und Kontrollfunktion. Ein eingeschränkter Wettbewerb ist letztlich immer als Nachteil zu Lasten des Verbrauchers anzusehen. Das Modell selbst erzeugt keinen zusätzlichen Anreiz für die Beteiligten, im Bereich einer betrieblichen Altersversorgung im Betrieb initiativ zu werden.

2. Problemlösung in den bestehenden Durchführungswegen / Schaffung von Anreizen

Von daher sind wir der Meinung, dass von Seiten des Staates die steuer- und sozialrechtlichen Förderungen der bAV ausgebaut werden sollten. Dies gilt insbesondere für Geringverdiener, die ohnehin nicht über ausreichende Mittel für eine betriebliche Altersvorsorge verfügen.

Die in der Vergangenheit vorhandene und bedauerlicher Weise abgeschaffte steuerliche Begünstigung der Kapitalerträge aus der Lebensversicherung wäre als ein Punkt zu nennen, um hier einen Anreiz zu schaffen. Dies auch vor dem Hintergrund der derzeit niedrigen Kapitalerträge.

Daneben sollte eine Verringerung der Belastung der bAV-Leistungen in der GKV bzw. gesetzlichen Pflegeversicherung erfolgen.

Die Belastung der bAV-Leistungen in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung mit dem vollen Beitragssatz stellt insbesondere für die unteren Einkommensgruppen eine massive Beeinträchtigung der Attraktivität der bAV dar. Hier sollte zumindest an die Möglichkeit der Einführung angemessener Freibeträge für bAV-Leistungen gedacht werden.

Als weiterer Anreiz, gerade im Bereich der Geringverdiener, sollte die Möglichkeit der Anrechnung einer Rente der bAV auf Leistungen aus der Grundsicherung im Alter herausgenommen werden. Die vollständige Anrechnung eigener Alterseinkommen auf den Versorgungsfall führt letztendlich dazu, dass eine Eigeninitiative gerade im niedrigeren Lohnbereich nicht ergriffen wird, da der Arbeitnehmer ohnehin keine Chance sieht, irgendeinen Vorteil aus seiner jetzigen Leistung im Bereich bAV ziehen zu können.

Geringverdiener sollten einen Anreiz zur Vorsorge bekommen, wenn ein angemessener Freibetrag für Eigenvorsorge, zu der auch die bAV zählt, geschaffen würde.

Eine weitere Maßnahme zur Attraktivität der bAV wäre, zunächst an eine Entbürokratisierung und damit Vereinfachung des gesamten bisherigen Systems zu denken. Insofern müssten einheitliche Förderungsrahmen für alle Durchführungswege erfolgen. Insgesamt müsste die steuer- und sozialversicherungsrechtliche Behandlung der verschiedenen Durchführungssysteme harmonisiert und damit aufeinander abgestimmt werden. Dadurch würden bestehende Probleme im Bereich der Durchführung beseitigt werden. Nach dem heutigen Bestand ist es erforderlich, verschiedene Durchführungswege zu kombinieren, um beispielsweise die steuerlichen Höchstbeträge nutzen zu können. Dies führt zu rechtlich komplexen und in der Verwaltung aufwendigen Versorgungswerken.

Zu weiteren Maßnahmen sollten auch die Verbesserung der Portabilität sowie die der Abfindungsmöglichkeiten zählen.

Das sich im Grundsatz bewährte System sollte durch gezielte Maßnahmen so transparent gestaltet werden, dass der Bürger nicht von für ihn undurchsichtige bürokratische Hürden abgeschreckt wird. Dies würde ebenfalls den Beratungsbedarf und damit die entstehenden Kosten minimieren.

Bonn, den 5. 5. 2015

Nach der Veröffentlichung entbrannte eine intensive Diskussion um den Vorschlag des Ministeriums. Seitdem liegt dieser auf Eis. Allerdings gab es Ende 2015 einen weiteren Vorschlag aus der Politik zur sogenannten „Deutschlandrente“. Hier ist der Kerngedanke die Einrichtung eines Altersvorsorgefonds. Die europäische Gesetzgebung beschäftigt sich ebenfalls mit dem Thema eines europaweiten Altersvorsorgemodells, das dann in das jeweilige nationale Recht umgesetzt werden müsste. Es liegen allerdings noch keine konkreten Vorschläge vor, so dass der BVK letztlich die Entwicklung der Situation kritisch verfolgt.



WOHNIMMOBILIENKREDITRICHTLINIE

Im Zuge der Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie wurde vom Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz ein Referentenentwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie veröffentlicht.

Der BVK nahm mit Schreiben vom 12. 2. 2015 zu dem vorliegenden Referentenentwurf Stellung.



**Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

Stellungnahme

**zum Referentenentwurf eines Gesetzes zur Umsetzung
der Wohnimmobilienkreditrichtlinie
des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz**

I. Vorbemerkung

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der für mehr als 40.000 Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler und Bausparkaufleute spricht, begrüßt den Willen der Bundesregierung, auch die Tätigkeit der Wohnimmobilienkreditvermittler, der Vermittler von Immobilienverbraucherdarlehensverträgen und Honorardarlehensvermittler durch weitere Bestimmungen in der Gewerbeordnung und dem Bürgerlichen Gesetzbuch mit dem Ziel zu regeln, den Schutz der Darlehensnehmer zu stärken. Im Bereich der gewerblichen Vermittlung von Wohnimmobilienkrediten und -beratung sollen im Versicherungsvermittlerrecht und im Recht der Finanzanlagenvermittlung durch

- Einführung eines Sachkundenachweises
- Erfordernis einer Erlaubnis
- Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung und
- Eintragung in ein Register

die Qualität der Darlehensvermittlung und -beratung sowie die Qualifikation der Vermittler und Berater gesichert und für den Verbraucher transparenter gemacht werden. Außerdem sollen zur Schaffung eines einheitlichen Darlehensnehmerschutzniveaus die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten im Rahmen einer gesetzlichen Regelung inhaltlich auf die gewerblichen Vermittler und Berater übertragen werden.

II. Fokus der Stellungnahme

Nachstehende Stellungnahme beschränkt sich im Wesentlichen auf die Vorschläge zur Änderung der Gewerbeordnung durch die Einführung des § 34 i Gewerbeordnung

(GewO) sowie die Änderung im Recht der Verbraucherdarlehensverträge. Hierbei vertreten wir die Interessen der in unserem Verband organisierten Bausparkaufleute, die sowohl Bausparverträge als auch Hypothekendarlehen vermitteln. In diesem Bereich sind in geringem Umfange ebenfalls Versicherungsvermittler tätig, deren Interessen wir gleichfalls vertreten.

III. Allgemeine Stellungnahme zum Referentenentwurf

Die Neuordnung des Rechts zu der Vermittlung und Beratung im Bereich von Wohnimmobilienkreditverträgen folgt in den Grundzügen dem Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts und der Neuregelung des Finanzanlagenvermittlerrechts. Dabei werden die positiven Erfahrungen, die aus der Qualitätssicherung der Versicherungs- und Finanzanlagenvermittlung genutzt und antizipiert, die u.E. auch durch die Beratungs-, Informations- und Dokumentationspflichten der Vermittler und Berater zugunsten der Verbraucher und Kunden gewonnen werden konnten.

Dennoch weisen wir auf Probleme in der Frage der Zuständigkeiten hinsichtlich der Registrierung hin. Nach der Systematik des § 34d und 34f GewO präferieren wir die Führung des Registers in Bezug auf den § 34i GewO-E bei den jeweiligen Industrie- und Handelskammern. Die bisherige einheitliche Regelung der Registerführung im Bereich der §§ 34d und 34f GewO hat sich aus unserer Sicht bewährt. Jedenfalls sprechen wir uns von der Systematik und Praktikabilität für die Führung des Registers durch eine Stelle aus.

Wir schließen uns insoweit der Gesetzesbegründung an, dass für den Bereich der Immobilienkreditvermittler das bereits bestehende Vermittlerregister erweitert wird, da dazu die bereits bestehende Struktur genutzt werden kann und parallel dazu keine neuen Strukturen aufgebaut werden müssen. Zudem können wir nur bestätigen, dass eine Reihe von Versicherungsvermittlern auch im Bereich der Immobilienkreditvermittlung tätig ist, so dass ein einheitliches Vermittlerregister auch zu mehr Transparenz und Praktikabilität führt.

IV. Stellungnahme zur Änderung der Gewerbeordnung (GewO)

1. Zu § 34i Abs. 1 und 2 GewO-E

Hinsichtlich des Widerrufs einer einmal erteilten Erlaubnis stellt sich aus den bisherigen Erfahrungen der Regelung des § 34d GewO die Frage, welche Behörde regel-

mäßige Kontrollen hinsichtlich des Vorliegens von Widerrufsgründen vornimmt und bei deren Vorliegen entsprechende Maßnahmen ergreift. Wir plädieren hier für eine bundeseinheitliche Regelung zugunsten der IHK-Organisation.

2. Zu § 34 i Abs. 5 GewO-E

Unserer Auffassung nach ist nicht hinreichend bestimmt, wie sich die Tätigkeit des Honorar-immobilienkreditberaters von möglichen anderen Tätigkeiten, insbesondere des Immobilien-kreditvermittlers oder des Immobilienverbraucherkreditvermittlers im Rahmen des geplanten § 675 a BGB, unterscheidet. Insbesondere sollte eine Trennschärfe zu anderen relevanten Vermittlertätigkeiten hergestellt werden.

3. Zu § 34 i Abs. 6 GewO-E

Generell befürwortet der BVK das Erfordernis der Einstellung qualifizierter Mitarbeiter. Gleichwohl weisen wir gerade bei klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU) darauf hin, dass damit eine erhebliche wirtschaftliche Belastung einhergeht. Wir würden uns daher für eine differenziertere Formulierung aussprechen, welche diese besondere Situation berücksichtigt. Es sollte eine Möglichkeit gegeben werden, in einer Übergangszeit diese im Rahmen einer praktischen Tätigkeit einzuarbeiten.

4. Zu § 34 i Abs. 9 Ziffer 1.d) GewO-E

Wir halten die unter der Ziffer vorgesehene Pflicht zur Offenlegung von Provisionen und anderen Zuwendungen für äußerst problematisch. Wir verweisen diesbezüglich auf unsere Stellungnahme im Zusammenhang mit der Offenlegung von Provisionen im Versicherungsvermittlungsbereich.

Die Offenlegung der Provision bringt für den Verbraucher letztlich keinen Vorteil. Er orientiert sich viel mehr an dem Endpreis. Ausschlaggebend für den Verbraucher sollte nicht die Höhe der Provision, sondern die Qualität des Produktes im Verhältnis zum Endpreis sein.

5. Zu § 34 i Abs. 9 Ziffer 2. GewO-E

Es wird darauf hingewiesen, dass durch eine Rechtsverordnung die Gleichstellung anderer beruflicher Qualifikationen mit einer Sachkundeprüfung in diesem Bereich näher bestimmt werden soll. Das Ergebnis dieser Rechtsverordnung bleibt abzuwarten.

6. Zu § 34 i Abs. 9 Ziffer 5. GewO-E

Wir sehen die bisherige in der Praxis bestehende Transparenz bei der Vermittlung von Kreditverträgen für ausreichend an. Wir sprechen uns insoweit für keine weiterge-

hende Vorgabe seitens des Gesetzgebers aus. Die Erfahrung lehrt, dass eine höhere Transparenz als bisher nicht zu einem höheren Verbraucherschutz führt.

V. Stellungnahme zu den Änderungen zum Bürgerlichen Gesetzbuch und zum Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch

1. Zu Artikel 247 Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch (EGBGB)

Es ist fraglich, weswegen der Begriff des Bausparkassenkaufmannes nicht ins Gesetz mit aufgenommen wurde. In der gesetzlichen Begründung wird die Parallele dazu hergestellt, in-dem der Vermittler als ein Vermittler für Immobilien-Verbraucherdarlehensverträge dargestellt wird.

Im § 34 i GewO-E wird von einem Immobilienkreditvermittler gesprochen.

Im Bereich des EGBGB und des BGB wird von Immobilien-Verbraucherdarlehensverträgen gesprochen, die vermittelt werden.

Unter § 13 b Ziffer 2. EGBGB ist die Rede von der Eintragung in ein Register. Aus dem Gesetzestext geht nicht klar hervor, ob der Immobilien-Verbraucherdarlehensvermittler auch der Immobilienkreditvermittler im Sinne des § 34 i GewO-E ist. Es liegt keine Trennschärfe zwischen den Begriffen Immobilien-Verbraucherdarlehensvermittler und dem Immobilienkreditvermittler vor. Wir gehen davon aus, dass die Vermittlung von Bausparverträgen nicht von der Regelung des § 34 i GewO umfasst wird.

VI. Stellungnahme zum Koppelungsgeschäft bei Immobiliendarlehensverträgen (§§ 492 a BGB-E)

Es ist zu begrüßen, dass die Problematik des Koppelungsgeschäftes in eine gesetzliche Regelung, gerade im Bereich der Vermittlung von Wohnimmobiliendarlehen, aufgenommen wird. Nach unserem Kenntnisstand ist es gängige Praxis, dass durch Kreditinstitute im Zusammenhang mit der Vergabe von Wohnimmobiliendarlehen eine breitere Palette angeboten wird, die der Verbraucher zusammen mit dem Kreditvertrag erwerben kann. Der Aussage in der Gesetzesbegründung ist zuzustimmen, dass angesichts der besonderen Bedeutung dieser Geschäfte für Verbraucher einerseits und der Gefahr andererseits, dass sich Kopplungsgeschäfte nachteilig auf sachgerechte Entscheidungen der Verbraucher auswirken, ein weitgehendes Verbot in der Wohnimmobilienkreditrichtlinie vorgesehen ist.

Besonders kritisch können jedoch die Ausnahmetatbestände in § 492 BGB-E gesehen werden. Die im Einzelnen aufgeführten Maßnahmen animieren aus unserer Sicht die Kreditinstitute geradezu dazu, in diesem Bereich mit der entsprechenden Begründung tätig zu werden. Hier wird die ursprüngliche Zielsetzung in § 491 a BGB-E nach unserer Meinung in nicht erheblichem Umfang unterlaufen. Es ist nachvollziehbar, dass im Zusammenhang mit der Kreditvergabe bestehende Risiken durch vorhandene Ausfallmechanismen abgemildert werden sollen. Insbesondere das Ausfallrisiko im Falle des Todes oder der Berufsunfähigkeit aus Sicht des Kreditgebers ist nachvollziehbar, ebenfalls das Ausfallrisiko des finanzierten Objektes. Hier sollte generell nicht in bestehende Versicherungsverträge eingegriffen werden können. Es erhebt sich der Anschein, dass in der Praxis der kreditsuchende Verbraucher seitens des Kreditinstituts animiert wird, bestehende Versicherungsverträge zu kündigen, damit neue Versicherungsverträge durch die Vermittlung des Kreditinstituts abgeschlossen werden. Dies führt vor allen Dingen bei bestehenden Lebensversicherungsverträgen zu finanziellen Nachteilen für den Verbraucher. Um das gesetzgeberische Ziel zu erreichen, sollte dem Kreditinstitut untersagt werden, im Zusammenhang mit der Kreditvergabe weitere Dienstleistungen und Produkte zu vermitteln. Die Kreditinstitute sollten keinesfalls bei den Kunden den Gedanken erzeugen können, dass durch die Inanspruchnahme weiterer Dienstleistungen oder Produkte die Entscheidung über die Kreditvergabe beeinflusst wird.

Bonn, den 23. 9. 2015

Hierin begrüßt der BVK den Willen der Bundesregierung, auch die Tätigkeit der Wohnimmobilienkreditvermittler, der Vermittler von Immobilienverbraucherdarlehensverträgen und Honorardarlehensvermittler durch weitere Bestimmungen in der Gewerbeordnung und dem Bürgerlichen Gesetzbuch mit dem Ziel zu regeln, den Schutz der Verbraucher zu stärken. Des Weiteren hat sich der BVK dafür ausgesprochen, dass die Qualität der Darlehensvermittlung und -beratung sowie die Qualifikation der Vermittler und Berater gesichert und für den Verbraucher transparenter gemacht werden soll durch:

- Einführung eines Sachkundenachweises
- Erfordernis einer Erlaubnis
- Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung und
- Eintragung in ein Register

Dabei folgt die Neuordnung des Rechts zur Vermittlung und Beratung im Bereich von Wohnimmobilienkreditverträgen unter dem neuen § 34i Gewerbeordnung (GewO) in den Grundzügen dem Gesetz zur Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts und der Neuordnung des Finanzanlagenvermittlerrechts. Diese vorgesehene Analogie wurde vom BVK ausdrücklich begrüßt, verbunden mit dem Vorschlag, die Vermittler mit der Erlaubnis gemäß § 34i Gewerbeordnung (GewO) unter dem bisher bestehenden einheitlichen Register zu führen.

Die EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie sah ein generelles Verbot von Kopplungsgeschäften im Zusammenhang mit der Vermittlung von Hypotheken-



*Dieter Meyer,
BVK-Referatsleiter*

darlehen und Bausparverträgen vor. Allerdings lässt die Richtlinie eine Vielzahl von Ausnahmen vom Kopplungsverbot zu. In seiner Stellungnahme vertrat der BVK die Auffassung, dass letztlich durch die Richtlinie den nationalen Gesetzgebern die Möglichkeit eröffnet wurde, das vorgesehene grundsätzliche Verbot ins Gegenteil umzukehren. Im Referentenentwurf fand sich dann auch der Leitgedanke der Richtlinie wieder. Hiergegen erhob der BVK kritischen Widerspruch aus der Position als Gegner von Kopplungsgeschäften.

Mit der Übergangsregelung für langjährig tätige Vermittler äußerte sich der BVK in seiner Stellungnahme zustimmend, denn diese war in Analogie zu den bisherigen Erlaubnissen für Versicherungsvermittler und für Finanzanlagenvermittler ausgestaltet. So enthielt der Gesetzesentwurf als eine Voraussetzung für die Inanspruchnahme der Übergangsregelung die bestehende Erlaubnis gemäß § 34c Gewerbeordnung (GewO) für die Vermittlung von Wohnimmobilienkrediten.

Dem Gesetzesentwurf folgte ein Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie. Dieser enthielt allerdings in Bezug auf die Übergangsregelungen gemäß § 160 Gewerbeordnung (GewO) als weitere Voraussetzung für die Inanspruchnahme der sogenannten „Alten-Hasen-Regelung“, dass zusätzlich eine Erlaubnis gemäß § 34 c Gewerbeordnung (GewO) für die Immobilienvermittlung bei Antragstellung vorhanden sein sollte. Gegen diese Verschärfung hinsichtlich der Übergangsregelung hat der BVK sich mit Schreiben vom 20. 8. 2015 entschieden gegenüber dem Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz ausgesprochen und die Regelung des Gesetzesentwurfes eingefordert.

In einer weiteren Stellungnahme, gerichtet an das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie in Zusammenhang mit der Einführung einer Verordnung über Immobiliendarlehensvermittlung und zur Änderung weiterer gewerberechtlicher Verordnungen, hat der BVK sich nochmals für die ursprüngliche erleichterte Übergangsregelung ausgesprochen.



DIE VERMITTLER

**Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

Stellungnahme

**zum Referentenentwurf einer Verordnung zur Einführung
einer Verordnung über Immobiliendarlehensvermittlung
und zur Änderung weiterer gewerberechtlicher Verordnungen
des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie**

I. Vorbemerkung

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der für mehr als 40.000 Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler und Bausparkaufleute spricht, hat sich in seiner Stellungnahme zum Referentenentwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie des Bundesministerium für Justiz und für Verbraucherschutz im Bereich der gewerblichen Vermittlung von Wohnimmobilienkrediten für die Sicherung der Qualität der Darlehensvermittlung und -beratung ausgesprochen.

Als geeignete Instrumente haben wir folgende Punkte angesehen:

- Einführung eines Sachkundenachweises
- Erfordernis einer Gewerbeerlaubnis
- Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung und
- Eintragung in ein einheitliches Register

II. Allgemeine Stellungnahme zum Entwurf einer Verordnung über Immobiliendarlehensvermittlung (ImmVermV)

Die Neuordnung des Rechts zu der Vermittlung und Beratung im Bereich von Wohnimmobilienkreditverträgen folgt in den Grundzügen dem Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts und der Neuregelung des Finanzanlagevermittlerrechts. Dies gilt auch für den vorliegenden Entwurf einer Verordnung über die Immobiliendarlehensvermittlung. Wir begrüßen, dass der vorliegende Verordnungsentwurf über Immobiliendarlehensvermittlung in Analogie zu den bisherigen Verordnungen in Bezug auf die §§ 34d und f Gewerbeordnung (GewO) ausgestaltet werden und ein einheitliches Register geführt werden soll.

III. Stellungnahme zu Abschnitt 4 Verhaltenspflichten

Insbesondere unter den §§ 14 bis 16 sind Regelungen für den Honorar-Immobiliendarlehensberater nach § 34i Abs. 5 der GewO vorgesehen. Diesem sollen eine Aufzeichnungspflicht und die Möglichkeit der Anordnung einer außerordentlichen Prüfung auferlegt werden. Unter Verbraucherschutz Gesichtspunkten sind diese Regelungen zu begrüßen.

Wir vermissen allerdings die Trennschärfe zwischen dem Wohnimmobilienkreditvermittler und dem Honorar-Immobiliendarlehensberater.

Wir sprechen uns daher für eine deutlichere Trennung in der Verordnung hinsichtlich der Tätigkeit als Berater einerseits und Vermittler andererseits aus. Insbesondere würden wir uns wünschen, dass die Grundlagen für die Erlaubnis der Tätigkeit als Honorar-Immobiliendarlehensberater konkret dargestellt werden.

IV. Übergangsvorschrift und Anerkennung der BWB Prüfungen

Der interne Entwurf der Verordnung der einigen Verbänden bereits im Dezember 2014 zur Konsultation zur Verfügung gestellt worden ist, sah in dem dortigen Abschnitt „x Schlussbestimmung“ unter „§ ... Übergangsregelung“ in Absatz 1 die Regelung vor, dass „... ein vor dem xx. yy. zzzz abgelegter Abschluss als Bauspar- und Finanzfachmann oder -fachfrau des Berufsbildungswerks der deutschen Bausparkassen der erfolgreich abgelegten Sachkundeprüfung gleichsteht“.

Wir plädieren dringend für die Wiederaufnahme dieser Bestandsschutzregelung in den Übergangsvorschriften der Verordnung.

Die bis zum 21. März 2016 erfolgreich abgelegte Prüfung der Bauspar- und Finanzfachleute beim Berufsbildungswerk der Bausparkassen (BWB) soll bis zum Datum der Umsetzung der EU-Richtlinie ausreichender Nachweis der Sachkunde sein, um künftig weiter als Immobiliendarlehensvermittler tätig sein zu dürfen.

Der Katalog der notwendigen Sachkundeforderungen für die künftigen IHK-Prüfungen zum Immobiliendarlehensvermittler nach § 34 i GewO in der Anlage 1 des Verordnungsvorschlages ist bekanntermaßen die Kurzfassung des Rahmenlehrplans des BWB.

Diese von uns geforderte Feststellung in dem Verordnungsvorschlag, dass die erfolgreich abgelegten Prüfungen beim BWB bis zum Datum des Inkrafttretens der Verordnung als Sachkundeprüfungen zumindest für die Vergangenheit anerkannt werden, ist daher konsequent, da gerade die BWB-Geprüften diese Prüfung erfolgreich abgelegt haben, die letztlich Grundlage für die reduzierten künftigen Sachkundeforderungen dieser Verordnung sind.

Die 2.500 Bauspar- und Finanzfachleute, die in den letzten fünf Jahren die Prüfung des BWB absolviert haben, haben sich darauf verlassen, dass diese bundesweit einheitlich abgelegte Prüfung den Sachkundeforderungen der deutschen Umsetzung dieser Richtlinie gleichsteht.

Diesen Vermittlern würde ab März 2016 die Arbeitslosigkeit drohen, trotz der erfolgreichen Absolvierung dieser seit über 20 Jahren durchgeführten unabhängigen Prüfung.

Im Gegensatz zu der neuen Prüfung als Immobiliendarlehensvermittler nach § 34 i GewO enthält der Ausbildungsumfang bei der BWB-Prüfung laut dem aktuellen Rahmenplan 310 Ausbildungsstunden, während das aktuelle Konzept der Verordnung (ImmVermV) auf einen Ausbildungsumfang von höchstens 220 Stunden reduziert worden ist, um den Ausbildungsumfang für den bereits geregelten Versicherungsvermittler (§ 34 d GewO) nicht zu überschreiten.

Auch die etwaig vorgetragene Kritik bezüglich der einseitigen Ausnahme des Berufsbildungswerks der Bausparkassen wäre nicht nachvollziehbar, da vergleichbare bundesweite Angebote mit neutralen Prüfungen und einer entsprechenden Prüfungsverordnung, die für das BWB gilt, nicht existieren.

Es ist daher zwingend erforderlich, den Text der folgenden Übergangsvorschrift auch analog zu § 19 Abs. 1 VersVermV in den Verordnungsvorschlag wieder einzufügen:

„Ein vor dem 21. März 2016 abgelegter Abschluss als Bauspar- und Finanzfachmann/-frau des Berufsbildungswerks der Bausparkassen e.V. steht der erfolgreich abgelegten Sachkundeprüfung gleich.“

Sollte eine derartige Formulierung auf Widerstand stoßen, kann auch in der Übergangsvorschrift darauf abgestellt werden, dass eine bis zum 21. März 2016 abgelegte Prüfung als Kreditvermittler bei Prüfungseinrichtungen anerkannt wird, bei denen sichergestellt ist, dass eine schriftliche und eine mündliche Prüfung nach einer Prüfungsordnung erfolgreich absolviert worden ist. Weitere Voraussetzung sollte sein, dass der Anbieter eine derartige Prüfung testiert, dass diese Prüfung eine Ausbildung voraussetzt, die nach einem Rahmenlehrplan mindestens 220 Unterrichtsstunden umfasst.

Bonn, den 6. November 2015

Des Weiteren wurde in diesem Zusammenhang dringend gefordert, dass der Abschluss als Bauspar- und Finanzfachmann/-fachfrau des Berufsbildungswerks der deutschen Bausparkassen (BWB) der erfolgreich abgelegten Sachkundeprüfung gleichsteht. Dies hätte zur Folge, dass dieser Ausbildungsnachweis als Sachkundenachweis im Zusammenhang mit der Inanspruchnahme der Übergangsregelung ausreichen würde.



SPREE-NETZWERK

Zur weiteren Verbesserung des politischen Netzwerks hat der BVK im abgelaufenen Berichtsjahr mit dem „Spree-Netzwerk“ eine neue Veranstaltungsreihe ins Leben gerufen. Die Veranstaltung richtete sich an Fraktionsmitarbeiter und Büroleiter ausgewählter Bundestagsabgeordneter mit dem Ziel, den Dialog zwischen den Mitarbeitern der politischen Entscheidungsträger und dem Verband zu intensivieren.

Die Auftaktveranstaltung fand im September im Regierungsviertel in Berlin in persönlicher Atmosphäre statt. BVK-Präsident Michael H. Heinz stellte den Verband und seine Ziele zu Beginn vor und erläuterte den Teilnehmern das breite aktuelle Themenspektrum, mit dem sich der Verband auf politischer Ebene beschäftigt. Zudem verdeutlichte er den anwesenden Gästen das sehr hohe Regulierungstempo gegenüber dem Berufsstand. Die Gäste signalisierten in den an-



Michael H. Heinz mit Mitarbeitern von Bundestagsabgeordneten

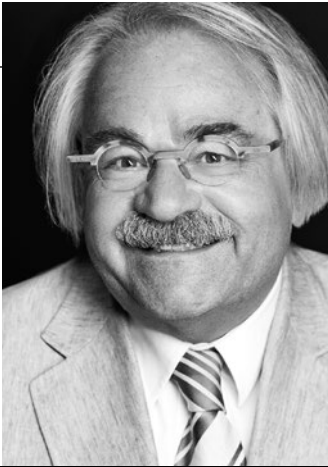
schließenden persönlichen Gesprächen mit dem BVK-Präsidenten und einigen Vertretern der Geschäftsführung ihr hohes Interesse an Hintergrundinformationen aus erster Hand im Rahmen des Veranstaltungsformats.

Aus diesem Grund haben sich das BVK-Präsidium und die Geschäftsführung dafür entschieden, das „Spree-Netzwerk“ auch in 2016 fortzusetzen.



HAUPTSTADT-CLUB

Am 11. 11. 2015 traf sich das Präsidium des BVK mit den Vorständen von fünf Versicherungsunternehmen anlässlich des ersten BVK-Hauptstadt-Clubs in Berlin. Der BVK-Hauptstadt-Club ersetzt seit 2015 die vorangegangenen Kamingespräche in Berlin. Die Treffen sollen in regelmäßigen Abständen stattfinden und dem Gedankenaustausch zwischen dem BVK und den Vorständen der Versicherungswirtschaft dienen. Der BVK bezweckt damit die Kommunikation



*Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski,
Humboldt-Universität Berlin*

berufspolitischer Themen und konkreter Vorstellungen zu deren Umsetzung in den Versicherungsunternehmen. Die anwesenden Teilnehmer bekommen die Möglichkeit, eine Plattform zur Kommunikation zu benutzen. In der ersten Runde referierte Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski über Vergleichsportale im Internet. Dabei stellte Prof. Dr. Schwintowski folgende Thesen auf:

Rechtsfolgen bei Verletzung der Beratungs- und Dokumentationspflichten nach §§ 60, 61 VVG am Beispiel von Internetportalen

1. Ein Versicherungsvermittler ist zum Ersatz des Schadens verpflichtet, der dem Versicherungsnehmer durch die Verletzung einer Beratungs- oder Dokumentationspflicht (§§ 60, 61 VVG) entsteht. Dies gilt nicht, wenn der Versicherungsvermittler die Pflichtverletzung nicht zu vertreten hat.

Der Vermittler muss also seine Pflichten *schuldhaf*t, mindestens also *fahrlässig* (unter Außerachtlassung der im Rechtsverkehr erforderlichen Sorgfalt), verletzen.

2. Diese Schadensersatzverpflichtung trifft jeden Vermittler. Gemeint sind die gebundenen Vertreter, die Makler, die Mehrfachvertreter und die Honorarberater (§ 59 VVG).
3. Eine Differenzierung danach, ob der Vermittler seine Leistung im Beratungsgespräch (face to face) oder über das Internet anbietet, macht das Gesetz nicht. Jeder Vermittler, auch der Internetvermittler, der seine Beratungs- und Dokumentationspflichten verletzt, haftet auf Schadensersatz.
4. Als *Pflichtverletzungen* kommen in Betracht:
Makler hat sich keinen ausreichenden Marktüberblick verschafft (§ 60 Abs. 1 VVG) und empfiehlt deshalb einen nach der Marktsituation objektiv ungeeigneten oder ungeeigneten Versicherungsvertrag.
Erklärt ein Internetportal, dass es nicht beraten will, dennoch aber die Vermittlung von Verträgen anbietet, so verletzt der hinter dem Portal stehende Vermittler seine Pflichten nach §§ 60, 61 VVG bewusst und gewollt – es liegt ein *struktureller Beratungsfehler* vor.
In dieser prinzipiellen Weigerung des Portals, den Kunden weder nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen, noch ihm einen Rat und eine Empfehlung zu geben, liegt eine Abweichung zum Nachteil des Versicherungsnehmers, die nach § 67 VVG *unzulässig* ist.
Unabhängig vom jeweiligen Inhalt des tatsächlich vom Internetportal letztlich vermittelten Vertrages liegt in diesen Fällen ein genereller Beratungsfehler vor.
5. Vermittler, die sich prinzipiell weigern, ihren gesetzlichen Verpflichtungen nachzukommen, machen sich also permanent und dauerhaft schadensersatzpflichtig, denn es kann niemals ausgeschlossen werden, dass ein zutreffend aufgeklärter Versicherungsnehmer eine andere Wahl getroffen hätte.
6. Da die allgemeine Vermutung besteht, dass sich der Versicherungsnehmer beratungsrichtig verhalten hätte (BTDrucks. 16/1935, Seite 26), ist der Versicherungsnehmer so zu stellen, als wäre er nicht falsch beraten worden. Wäre er nicht falsch, sondern richtig beraten worden, hätte er also gewusst, dass er es bei der Internetplattform in Wahrheit nur mit einer Vergleichsplattform, nicht

aber mit einem auf Beratung und Empfehlung ausgelegten Vermittler zu tun hat, so hätte er bei einem solchen Vermittler seinen Vertrag nicht geschlossen. Ihm wäre klar gewesen, dass der Vermittler sich mit seinen individuellen Wünschen und Bedürfnissen nicht auseinandersetzen konnte und wollte, so dass er ihm auch keine Empfehlung über einen zu ihm passenden und für ihn geeigneten Versicherungsschutz hätte geben können.

7. **Konsequenz:** Alle Verträge, die über eine Vergleichsplattform zustande gekommen sind, wären dann nicht zustande gekommen, wenn die Vergleichsplattform darauf hingewiesen hätte, dass sie in Wirklichkeit weder über einen angemessenen Marktüberblick verfügt noch in der Lage ist, die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu erfragen und ihm auf der Grundlage einer Risikoanalyse eine angemessene Produktempfehlung zu geben. Dies bedeutet, sämtliche Verträge, die unter Verletzung der §§ 60, 61 VVG über Vergleichsplattformen zustande kommen, sind *schwebend unwirksam* – die Versicherungsnehmer können die Rückabwicklung der Verträge nach § 63 VVG verlangen.
8. Kann der Versicherungsnehmer beweisen, dass er bei ordnungsgemäßer Beratung einen sehr viel besseren Versicherungsschutz bei einem anderen Versicherer erhalten hätte, so kann er die ihm entgangene Versicherungsleistung als Schadensersatz verlangen. Zahlt er wegen des Beratungsfehlers eine zu hohe Prämie, so kann er am Vertrag festhalten und die Zuvielprämie ersetzt verlangen oder aber aus dem Vertrag aussteigen und die Gesamtprämie rückabwickeln.
9. Internetportale, die ihre Beratungs- und Dokumentationspflichten nicht erfüllen wollen, leben gefährlich, denn sie verletzen bei jedem Vertragsschluss ihre Pflicht nach §§ 60, 61 VVG und zwar ganz unabhängig davon, welche Verträge inhaltlich die richtigen oder die falschen gewesen wären. Internetvertriebe müssen folglich damit rechnen, dass ihnen der gesamte Bestand abhandenkommt, wenn nämlich alle Kunden ihre Verträge rückabwickeln wollen, was sie dürfen.
10. Versicherer, die mit Internetportalen dieser Art zusammenarbeiten, müssen damit rechnen, dass mittel- und langfristig die Kunden die Verträge rückabwickeln, so dass der Bestand abhandenkommt. Hinzukommt, dass Versicherer, die mit Internetportalen zusammenarbeiten, die ihre Beratungs- und Dokumentationspflichten generell nicht einhalten wollen, das Testat des

Wirtschaftsprüfers nach Ziff. 11 des Verhaltenskodex des GDV nicht erlangen können. Die Internetportale verletzen nämlich die Kundenbedürfnisse (Ziff. 2), sie verweigern die ordnungsgemäße Dokumentation (Ziff. 4), sie verweigern die Beratung des Kunden auf der Grundlage seiner Wünsche und Bedürfnisse (Ziff. 5) und sie legen ihren Status beim Erstkontakt regelmäßig nicht klar und eindeutig (meist viel zu spät am Ende der Web-Seite) offen (Ziff. 7). Das bedeutet, es handelt sich um Vertriebspartner, die die Grundsätze des Verhaltenskodex nicht einhalten und praktizieren. Der Wirtschaftsprüfer stellt somit fest, dass das Versicherungsunternehmen, das die Regelungen des Kodex in seine eigenen Vorschriften aufgenommen hat, diese tatsächlich mit Blick auf Internetportale nicht praktiziert. Er darf deshalb einem solchen Versicherungsunternehmen das Testat (Ziff. 11) nicht gewähren. Versicherungsunternehmen, die nicht alle zwei Jahre ein solches Testat nachweisen, werden aus der Liste der Unternehmen, die dem Kodex beigetreten sind, beim GDV gestrichen.



ZUSAMMENARBEIT MIT DEN VERTRETERVEREINIGUNGEN

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



*Michael H. Heinz und
Andreas Wiegand, Vorsitzender
der Unternehmensvereinigung
selbständiger Handelsvertreter
im HDI (USH e.V.) (v. l.)*

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

11. Bonner Spitzentreffen

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



Die Teilnehmer des 11. Bonner Spitzentreffens

❖❖❖ 11. BONNER SPITZENTREFFEN

Am 24. 9. 2015 fand in Bonn das 11. Bonner Spitzentreffen des BVK mit den Vorständen der Vertretervereinigungen und dem Vorstand des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) auf Einladung von BVK-Präsident Michael H. Heinz statt. Für die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen bietet das alljährlich stattfindende Spitzentreffen ein anerkanntes und geschätztes Forum, um aktuelle Entwicklungen in der Vermittler- und Versicherungsbranche konstruktiv zu diskutieren und gemeinsam Positionen im Spannungsfeld zwischen Versicherungsunternehmen, Politik und Verbraucherschutz wahrzunehmen. Nach den Grußworten von BVK-Präsident Michael H. Heinz und des AVV-Vorsitzenden Marco Seuffert folgte ein Vortrag von Ministerialrat Dr. Erich Paetz über die Grundzüge der Verbraucherpolitik im Bundesministeri-

um der Justiz und für Verbraucherschutz. Dr. Paetz erläuterte, dass die Bundesregierung sich angesichts der Erfahrungen aus der Finanzkrise aus den Jahren 2008 und 2009 grundsätzlich vorgenommen habe, den Verbraucherschutz zu stärken und die Verbraucherpolitik neu zu organisieren. Dr. Paetz lobte die Präsenz des BVK und die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Am Nachmittag folgte ein Vortrag von Moritz Beker, Referent der europäischen Aufsichtsbehörde für



das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge (EIOPA), über die Rolle EIOPAs zur Stärkung des Verbraucherschutzes im Versicherungsbereich. BVK-Vizepräsident Ulrich Zander erläuterte die aktuellen Entwicklungen auf EU-Ebene im Hinblick auf die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) und die weiteren europäischen Vorgaben, die die Vermittlerbranche in den nächsten Jahren maßgeblich beeinflussen werden.

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

Einstimmig verabschiedeten die Tagungsteilnehmer die Bonner Erklärung zum Thema „Verbraucherschutz – Faire Beratung, Faire Produkte, Fairer Verdienst“.



BONNER POSITIONEN



DIE VERMITTLER

**Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

Bonner Erklärung

„Verbraucherschutz – Faire Beratung, Faire Produkte, Fairer Verdienst“

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

1. Verbraucherschutz

Die deutschen Versicherungsvermittler schützen als selbständige Unternehmer die Interessen ihrer Kunden. Aus dem Selbstverständnis ihres Berufsbildes sind sie ver-

pflichtet, ihre Kunden vor Risiken im Leben abzusichern. Eine umfassende und am Wohle des Kunden ausgerichtete Vorsorge ist dabei ihr oberstes Ziel. Die Vermittler sichern die Verbraucherinteressen durch eine kundenorientierte Beratung und langfristige Begleitung.

Die deutschen Vermittler verstehen sich zudem als Mittler zwischen Kunde und Versicherungsunternehmen und sind damit vertrauensvolle Ansprechpartner – insbesondere für ihre Kunden. Dieses gewachsene Vertrauensverhältnis zahlt sich für Kunde und Vermittler gleichermaßen aus.

Die Vermittler in Deutschland leisten einen wichtigen Beitrag für die gesellschaftliche Herausforderung, die Altersversorgung der Kunden auch in Zukunft zu sichern. Mit der Absicherung der Lebensrisiken und insbesondere der Altersvorsorge erfüllen die deutschen Vermittler einen wichtigen sozialpolitischen Auftrag für den Wohlstand in unserer Volkswirtschaft. Aus dieser Aufgabe erwächst ihnen die Verpflichtung, sich aktiv in sozial- und gesellschaftspolitischen Fragen gegenüber ihren Kunden, Geschäftspartnern und der Öffentlichkeit zu positionieren.

2. Faire und qualifizierte Beratung der Vermittler

Die deutschen Versicherungsvermittler beraten als Ehrbare Kaufleute ihre Kunden fair und an deren individuellen Bedürfnissen ausgerichtet. Insofern lehnen sie Vertriebssteuerungen ab, die nicht diesen Zielen dienen. Sie erteilen ihren Kunden vertrauensvollen und qualifizierten Rat unabhängig von einem unmittelbaren Geschäftsabschluss.

Die qualifizierte Beratung wird durch stetige Fort- und Weiterbildung der Vermittler gewährleistet. Hierzu nutzen sie u. a. die Weiterbildungsinitiative „gut beraten“, um fachlich auf dem aktuellen Stand zu sein und stets ihre hohe Beratungsqualität gewährleisten zu können. Die Nachweise der belegten Fortbildungsmaßnahmen werden in Weiterbildungskonten festgehalten und nach festgelegten Kriterien umfassend kontrolliert. Die deutschen Vermittler begrüßen und unterstützen ausdrücklich diese freiwillige Initiative. Bildung ist zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor geworden. Gut aus- und weitergebildete Vermittler werden sich auch zukünftig in einem sich ständig ändernden Markt behaupten können.

Die deutschen Vermittler sind überzeugt, dass angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase und der Einschnitte durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVVG) die Verbraucher mehr denn je auf eine faire und qualifizierte Beratung der Vermittler angewiesen sind, um auch in Zukunft in allen Lebenslagen umfassend abgesichert zu sein.

3. Faire und zukunftsfähige Produkte

Die Zukunftsfähigkeit der Lebensversicherung soll durch das LVRG sichergestellt werden, um den Kunden auch in Zukunft adäquate und faire Leistungen aus diesem Produkt bieten zu können. Die Vermittler begrüßen prinzipiell die Intention des LVRG, das Produkt Lebensversicherung insgesamt zu stärken.

Die Versicherungswirtschaft muss jedoch auch faire und zukunftsfähige Produkte bereitstellen oder bestehende Produkte weiterentwickeln, da hiervon die gesamte Branche maßgeblich abhängig ist. Nur wenn die Politik und alle Parteien an einem Strang ziehen, wird es gelingen, dass alle Beteiligten die Niedrigzinsphase möglichst unbeschadet überstehen.

Vor diesem Hintergrund begrüßen die deutschen Vermittler das Engagement des BVK, sich für die Etablierung von Mindeststandards bei Versicherungsprodukten zusammen mit der Ratingagentur Franke und Bornberg im Privatkundenbereich einzusetzen. Hierdurch leistet der BVK eine aktive Rolle im Verbraucherschutz im Interesse aller beratenden deutschen Versicherungsvermittler.

4. Fairer Verdienst

Die Versicherungsvermittler erkennen, dass neue Vergütungsmodelle auch das Geschäftsmodell der Lebensversicherung nachhaltig sichern sollen. Um die Zukunftsfähigkeit der Produkte sicherzustellen und den Kunden auch zukünftig adäquate Leistungen anbieten zu können, müssen alle Beteiligten einen Beitrag leisten und mögliche Belastungen müssen fair untereinander verteilt werden. Es gilt, die Folgen der Niedrigzinsphase für Kunden und Vermittler adäquat zu gestalten. Um dies zu ermöglichen, ist ein partnerschaftliches Verhalten aller Seiten notwendig. Im Rahmen der weiteren Umsetzung des LVRG ist die Sicherstellung einer angemessenen Vergütung der Vermittlerbetriebe ein hohes Gut, um auch in Zukunft die hohe Beratungsqualität für die Kunden zu gewährleisten.

Die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen, der BVK und die Vorstände des AVV appellieren an alle Beteiligten, faire Rahmenbedingungen zu schaffen, mit denen eine faire Vergütung der Vermittler auch zukünftig sichergestellt werden kann.

5. Fairer Wettbewerb – auch im Internet

Die Versicherungsvermittler unterstützen die Forderungen des BVK nach Gleichbehandlung aller Vertriebswege am Markt („fair-level-playing-field“), wonach auch

Internetportale, die Versicherungen vermitteln, die gleichen Mindestanforderungen hinsichtlich Qualifikation, Beratung und Dokumentation erfüllen müssen wie Versicherungsvermittler. Hierzu zählt auch die Durchführung einer Leistungs- und Bedarfsanalyse. Gleichzeitig werden die Chancen der Digitalisierung als Mehrwert für die Tätigkeit der Vermittler erkannt.

Insofern begrüßen die deutschen Versicherungsvermittler den Einsatz des BVK, sich aktiv für die Einhaltung dieser Mindestanforderungen einzusetzen. Die konsequente Durchsetzung der Forderungen des BVK unterstützen die deutschen Vermittler ausdrücklich.

6. Faire Umsetzung der EU-Vermittlervertriebsrichtlinie

Die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen, der BVK und die Vorstände des AVV fordern von den politischen Entscheidungsträgern, bei der nun anstehenden Umsetzung der europäischen Vermittlerrichtlinie IDD (ehemals IMD II) mit Augenmaß vorzugehen.

Die deutschen Vermittler begrüßen die ausdrückliche Berücksichtigung und Gleichbehandlung aller Vertriebswege im Rahmen der IDD, inklusive der Internetportale.

Die deutschen Versicherungsvermittler begrüßen, dass eine obligatorische Offenlegung der Provisionen nicht Bestandteil der IDD geworden ist. Nach wie vor vertreten sie die Ansicht, dass eine verpflichtende Offenlegung von Provisionen für den Verbraucher irreführend ist, da dies weder ein Beurteilungskriterium für die Qualität der Beratung noch des Produktes ist.

Zudem wird die Forderung erneuert, am bestehenden Provisionsabgabeverbot festzuhalten. Eine Abschaffung hätte u. a. eine ruinöse Rabattschlacht zur Folge, die letztendlich für keine Seite einen Nutzen bringt.

Die deutschen Vermittler fordern, dass auch die europäische Aufsichtsbehörde EIOPA bei der geplanten zukünftigen Festlegung des Umfangs der Informationspflichten für Vermittler stets deren Praxistauglichkeit im Auge behält. Der bürokratische Aufwand für Vermittler muss auf ein vertretbares Maß beschränkt sein. Zusätzliche administrative Aufgaben für die Vermittler erhöhen die Kosten, ohne dem Verbraucher einen Zusatznutzen zu bieten.

Bonn, den 24. 9. 2015

❖ CHECK24

Kurz nach der Verabschiedung des Leitantrags zur Jahreshauptversammlung 2015 in Rostock, in dem die Gleichbehandlung aller am Markt teilnehmenden Versicherungsvermittler, insbesondere auch der Online-Portale, gefordert wurde, ließ der BVK den Worten Taten folgen. Mitte Juni 2015 mahnte der BVK das Vergleichsportal „Check24“ ab. Die zentrale Forderung des BVK war schon seit Jahren die Gleichbehandlung aller Vertriebswege am Markt. Hierzu zählen die deutliche Übermittlung der Statusinformationen in verständlicher Textform beim ersten Geschäftskontakt, die Durchführung einer individuellen Leistungs- und

*Prof. Dr. Jan Bernd Nordemann,
LL.M., Rechtsanwalt und Fachanwalt
für Urheber- und Medienrecht,
Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz,
Kanzlei Boehmert und Boehmert, Berlin*



Bedarfsanalyse zur Identifizierung des Kundenwunsches und seiner Bedürfnisse sowie eine umfassende individuelle Beratungsdokumentation. Diese gesetzlichen Vorschriften werden von Vergleichsportalen wie „Check24“ nur unzureichend erfüllt. Der BVK setzt sich aktiv für die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben zum Schutz der Verbraucher ein. Zudem soll einer Marktungleichbehandlung in Interesse aller Versicherungsvermittler entgegengewirkt werden.

Die bisherige Geschäftspraxis von „Check24“ bei der Vermittlung von Versicherungsverträgen über das Internet-Vergleichsportal stellt zudem aus Sicht des BVK einen Verstoß gegen bestehendes Lauterkeitsrecht, geregelt im Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG), dar. Erwartungsgemäß hat „Check24“ die Abmahnung zurückgewiesen, so dass der BVK Anfang September beim Landgericht München I Klage einreichte. Das Gericht soll nun klären, ob das Internetportal „Check24“ zu Lasten der Verbraucher gegen das Gesetz des unlauteren Wettbewerbs verstößt.



DIE VERMITTLER

**Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

Positionspapier zu

Versicherungsvermittlung über Internetportale

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

I. Vorbemerkung

Das Internet eröffnet auch beim Vertrieb von Versicherungsverträgen neue Möglichkeiten und Chancen. Dennoch entstehen durch diesen Vertriebsweg auch neue Herausforderungen, die es kritisch zu hinterfragen gilt. Es besteht die gemeinsame Verantwortung von Politik, Verbraucherschutz und Verbänden, auch im Internet dafür zu sorgen, dass die gleichen Rahmenbedingungen und Anforderungen für alle Vertriebswege am Markt zum Wohle des Verbrauchers zu erfüllen sind.

Angesichts der wachsenden Vermittlungsanzahl von Versicherungen über Internetportale weist der BVK auf der Grundlage der Ausführungen von Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski zu diesem Thema in unserer Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“ (Nr. 02/15; S. 50ff.) auf folgende Punkte besonders hin:

II. Mindestanforderungen an Internetportale

1. Der BVK begrüßt auf europäischer Ebene die ausdrückliche Berücksichtigung und Gleichbehandlung aller Vertriebswege, inklusive der Internetportale, im Rahmen der Reform der europäischen Vermittlerrichtlinie IDD (ehemals IMD II). Nach Artikel 2 der Richtlinie gilt zukünftig als Versicherungsvermittlung auch die Beratungs- und Vermittlungstätigkeit durch Versicherungsunternehmen in direktem Kontakt mit den Versicherten (sogenannter Direktvertrieb) sowie auch die Vermittlung über Internetseiten oder andere Medien.

Der BVK betont, dass eine Gleichbehandlung aller Akteure (fair-level-playing-field) beim Vertrieb von Versicherungsprodukten auch auf nationaler Ebene gewährleistet sein muss.

2. Vergleichsportale, die Versicherungen vermitteln, müssen also die gleichen Anforderungen erfüllen, die auch beim Vertrieb durch Versicherungsvermittler gelten!
3. Die Ausnahme des § 6 Absatz 6 VVG ist nicht einschlägig, da ein Vergleichsportal nicht dem Direktvertrieb im Wege des Fernabsatzes nach § 312c BGB zugeordnet werden kann. In der Regel wird ein Vergleichsportal als unabhängiger Marktteilnehmer vom Kunden wahrgenommen. Der BVK spricht sich für die Gleichbehandlung aller Vertriebswege aus, wie es im Übrigen auch der derzeitige Entwurf der europäischen Richtlinie zur IDD vorsieht.
4. Der BVK weist darauf hin, dass Internetportale eine klare Abgrenzung zwischen Tippgeber und Versicherungsvermittler vornehmen müssen. Das Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH, Az.: I ZR 7/13) vom 28.11.2013 im Fall „Tchibo“ hat klargestellt, dass Portale entweder Vermittler oder Tippgeber sind. Die Abgrenzung erfolgt nach dem objektiven Erscheinungsbild der ausgeübten Tätigkeit.
Der BVK fordert, dass für den Verbraucher stets transparent erkennbar sein muss, ob es sich bei einem Internet-Portal um einen Tippgeber oder Vermittler handelt.
Der BGH beschränkt die Tippgebertätigkeit darauf, „Möglichkeiten zum Abschluss von Versicherungsverträgen namhaft zu machen oder Kontakte zwischen potenziellen Versicherungsnehmern und Vermittlern bzw. Versicherern herzustellen.“ Hierbei handelt es sich lediglich um eine vorbereitende Tätigkeit, die nicht auf eine konkrete Willenserklärung zum Abschluss des Vertrages abziele. Eine Beratung erwarte der Verbraucher somit durch den Tippgeber gerade nicht.
Der BVK weist – wie bereits in seiner Stellungnahme zum BaFin-Rundschreiben R 10/2014 (VA) – darauf hin, dass eine Vergütung als Gegenleistung für die Empfehlung eines Kundenkontaktes in der Praxis nicht ungewöhnlich ist. Davon ist jedoch strikt zu unterscheiden, wenn eine Handlung erkennbar „zum Abschluss eines Versicherungsvertrages führt“ und dabei der Abschluss des Vertrages durch Einwirken auf den Dritten bzw. dessen Abschlussbereitschaft gefördert wird. Eine Verwässerung des Begriffs der Tippgebereigenschaft wird strikt abgelehnt.
5. Tritt das Portal als Vermittler auf, muss die obligatorische Mitteilung der Statusinformationen auch durch Internetportale gewährleistet werden. Denn gemäß

§ 11 VerVermV hat der Vermittler seinen Kunden beim ersten Geschäftskontakt bestimmte Statusinformationen klar und verständlich in Textform mitzuteilen.

Eine Erlaubnis nach erfolgreicher Registrierung bei der zuständigen Industrie- und Handelskammer wird vorausgesetzt (§ 34 d GewO). Eine transparente – den Bestimmungen des Wettbewerbsrechts entsprechende – Veröffentlichung der Statusinformation mittels eines für den mündigen Verbraucher deutlich sichtbaren „Buttons“ auf dem Internetportal wäre aus Sicht des BVK eine praktikable Lösung.

Bisher sind diese Statusinformationen auf vielen Internetportalen in der Regel nicht klar gekennzeichnet und für den Verbraucher nur nach spezieller Suche auffindbar.

6. Zudem muss auch durch das Internetportal zunächst eine Leistungs- und Bedarfsanalyse erfolgen, um den Kundenwunsch identifizieren zu können (§ 61 VVG). Auf Basis dieser Informationen muss dann bewertet werden, ob der Kundenwunsch mit einem passenden Produkt überhaupt durch das Internetportal bedient werden kann oder nicht. Der BVK weist darauf hin, dass viele Versicherungsprodukte besonders beratungsintensiv sind. Hinzu kommt, dass die Versicherungsverträge in der Regel so gestaltet sind, dass deren Bedingungen oder mögliche Risikoausschlüsse für den Kunden in der Regel oft nicht sofort erkennbar sind.

7. Der BVK weist insbesondere darauf hin, dass der Versicherungsvermittler als „Ehrbarer Kaufmann“ für Qualifikation und Kompetenz steht und hohe Standards an Dienstleistung und Beratungsqualität erfüllt.

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

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

Internetportale können hingegen nicht die umfassende Beratungsleistung eines Versicherungsvermittlers ersetzen, da die meisten Verbraucher weder ihre Sicherungslücken noch den Bedarf an notwendiger Absicherung kennen.

8. Transparent sollten Internetportale zudem ihre geschäftlichen, vertraglichen und kapitalmäßigen Verflechtungen (Beteiligungsverhältnisse) offenlegen und klar und detailliert die Hauptmerkmale von Produkten, Deckung und Risikoausschlüssen darstellen. Zudem sollte klar und leicht erkennbar sein, wen der Kunde bei Produktbeschwerden und Problemen kontaktieren kann. Auch ein Verweis auf den Ombudsmann für Versicherungen sollte im Impressum obligatorisch erfolgen.

Der BVK wird sich dafür einsetzen, dass Internetportale diese Mindestanforderungen zukünftig erfüllen müssen, um Marktungleichbehandlungen entgegenzuwirken.

III. Fazit

Der Versicherungsvertrieb durch Versicherungsvermittler ist nach wie vor unverzichtbar. Durch seine Qualifikation und Kompetenz kann nur der Versicherungsvermittler dem Kunden eine ganzheitliche Beratungsleistung für erklärungsbedürftige Versicherungsverträge bieten, die dem Kundenwunsch umfassend gerecht wird. Gleichwohl erkennt der BVK die positiven Möglichkeiten der digitalen Vertriebsform für die Verbraucher.

IV. Forderungen

1. Der BVK fordert die Gleichbehandlung aller Vertriebswege am Markt, inklusive der Internetportale, „fair-level-playing-field“ auf nationaler Ebene nach dem Vorbild des europäischen Entwurfs zur Reform der Vermittlerrichtlinie (IDD).
2. Internetportale, die Versicherungen vermitteln, müssen die gleichen Mindestanforderungen hinsichtlich Beratung und Dokumentation erfüllen wie Versicherungsvermittler. Hierzu zählt auch die Durchführung einer Leistungs- und Bedarfsanalyse.

3. Internetportale müssen transparente Informationen darlegen hinsichtlich:
 - ihrer klaren Abgrenzung zwischen Tippgeber und Versicherungsvermittler,
 - der Abgabe ihrer Statusinformation gegenüber dem Verbraucher,
 - ihres Geschäftsmodells und ihrer kapitalmäßigen Verflechtungen (Besitzverhältnisse).

Bonn, den 18. 3. 2015

Unter dem Deckmantel eines Vergleichsportals werden Verbraucher angelockt, um letztendlich Versicherungsverträge über das Portal abzuschließen. Dabei werden die gesetzlichen Anforderungen für Versicherungsvermittler nicht eingehalten. Wie auch die EU in Brüssel fordert der BVK eine Gleichbehandlung aller Marktteilnehmer. Termin für die mündliche Verhandlung des Verfahrens war am 24. 2. 2016.



VERTRIEBSRECHTSSYMPOSION

Am 22. 10. 2015 fand zum dritten Mal das Symposium zum Versicherungsvertriebsrecht an der Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster statt. Veranstalter waren der BVK, die Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster sowie die Rechtsanwaltssozietät Friedrich Graf von Westphalen. An dieser auf hohem Niveau geführten Veranstaltung nahmen Vertreter aus Anwaltschaft, Wissenschaft, den Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsvertrieb teil.

Grußworte der Veranstaltung wurden durch Prof. Dr. Petra Pohlmann, Direktorin der Forschungsstelle für Versicherungswesen, BVK-Präsident Michael H. Heinz sowie Rechtsanwalt und Namensgeber der Sozietät, Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen, übermittelt. Prof. Dr. Pohlmann führte kurz in die Veranstaltung ein und gab ihrer Freude darüber Ausdruck, dass wiederum aus unterschiedlichen Bereichen des Vertriebs hochkarätige Vorträge dem interessierten Fachpublikum dargeboten wurden.

Die Veranstaltung gliederte sich in drei große Themenbereiche:

1. Grundsätze zum Ausgleichsanspruch (Krankenversicherung)

Zunächst wurde aus anwaltlicher Praxis ein Kurzvortrag von RA Dr. Jens-Berghel Riemer gehalten, der aufbauend auf der aktuellen Rechtslage vier Thesen aufstellte, die sich u. a. mit den erheblichen Vorteilen befassen, die den Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters begründen sowie andererseits die Verluste des Versicherungsvertreters an (Rest-)Abschlussprovisionen erläutern, die nicht



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

den alleinigen und wesentlichen Unternehmervorteil aus seiner Sicht darstellen, gerade nicht bei älteren Versicherungsbeständen im Bereich der Krankenversicherung. Das Thema Bestandspflegeprovisionen und Abschlussprovisionen wurde behandelt sowie die Grundsätze „Leben“ und die Grundsätze „Kranken“ wurden anhand der historischen Entwicklung dargestellt und erläutert. Aus Sicht der Versicherer stellte Dr. Florian Reuther vom Verband der Privaten Krankenversicherungen e.V. (PKV) die Ausgangslage zu den Grundsätzen „Kranken“ dar und erläuterte in diesem Zusammenhang auch die sog. „Aufstockungsfälle“. Er wies in diesem Zusammenhang auch auf das Spitzengespräch zwischen dem PKV-Verband und dem BVK am 19. 1. 2015 in der Geschäftsführung in Bonn hin und die gemeinsame Arbeitsgruppe zur Modernisierung der „Grundsätze Kranken“. Aus Vertriebsicht stellte BVK-Vizepräsident Ulrich Zander in einem viel beachteten Vortrag die entsprechenden Standpunkte des BVK dar. Er wies u. a. auf die Änderungen der tatsächlichen Gegebenheiten seitens der Vereinbarung

der „Grundsätze Kranken“ vom 1. 11. 1982 hin und stellte ausführlich dar, inwieweit hier die unterschiedlichen Gesetzesänderungen Auswirkungen auf den Ausgleichsanspruch haben. Die Situation sei nicht mehr vergleichbar mit denen der 60er-Jahre, Provisionssysteme und Kalkulationsgrundlagen hätten sich geändert und die Tarifgestaltung als Berechnungsgrundlage für die Grundsätze sei entfallen.

2. Internetvertrieb/Vergleichsportale

In einem zweiten Vortrag wurde das brandaktuell diskutierte Thema aus Sicht der Wissenschaft/Versicherungswirtschaft von Lars Menges von der Westfälischen Provinzial Versicherung vorgestellt. In seinem Bericht führte er ausführlich die unterschiedlichen Gesichtspunkte zum Thema Internetvertrieb aus und stellte die aus seiner Sicht relevanten Kriterien für Vergleichsportale dar. Im Kurzvortrag aus anwaltlicher Sicht ging Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen auf die Doppelspurigkeit im Vertrieb ein und stellte verschiedene Kriterien für Vertriebsvermittler und den Online-Vertrieb des Versicherers dar. Er erläuterte die Entschließungsfreiheit des Unternehmers und führte in diesem Zusammenhang aus, dass nach seiner Ansicht Lösungen gesucht werden müssten, welche die unternehmerische Freiheit im Rahmen der gesetzlichen Wertungen wesentlich gravierender und weitreichender einschränken als dies möglicherweise bisher der Fall ist. Hierzu trug er verschiedene Lösungsansätze vor, die sich am Tatbestand des Alleinvertriebs orientierten und im Rahmen der Klärung dieses Begriffs auch die Rücksichtnahmepflicht des Versicherers auf den Vermittler beleuchteten. Aus Vertriebsicht stellte RA Dr. Wolfgang Eichele, Hauptgeschäftsführer des BVK, den aktuellen Stand zum Verfahren gegen „Check24“ dar. Die Positionen des BVK wurden ausführlich erläutert:

- Eine Gleichbehandlung aller Vertriebswege am Markt ist erforderlich;
- Internetportale, die Versicherungen vermitteln, müssen die gleichen Mindestanforderungen hinsichtlich Qualifikation, Beratung und Dokumentation erfüllen;
- der Leitantrag des BVK zu diesem Thema auf der JHV 2015 war das Ergebnis vieler intensiver, interner und externer Beratungen im Verband.

Dr. Eichele führte aus, dass zwischenzeitlich Klage beim Landgericht München eingereicht wurde und eine Verteidigungsbereitschaft von Seiten Check24 signalisiert wurde. Die relevanten Rechtsfragen werden nun durch das Gericht erörtert und eine Entscheidung zu diesem Thema wird im Jahr 2016 fallen.

3. Revision der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IMD II/IDD)

Das spannende Thema der Umsetzung der IDD in nationales Recht bildete einen der Schwerpunkte des Vertriebsrechtssymposiums.

Aus anwaltlicher Praxis wurden die Umsetzung der IDD und deren inhaltliche Schwerpunkte von Dr. Alexander Beyer, RA der Kanzlei BLD (Bach Langheid Dallmayr), ausführlich dargestellt. Er ging in seinen Ausführungen auf den Begriff der Versicherungsanlageprodukte ein und erläuterte intensiv die besonderen Anforderungen an „PRIIPs“-Produkte nach der IDD. Erläutert wurden auch die Informationspflichten nach der PRIIPs-Verordnung. Die Rechtsgrundlagen für Versicherungsanlageprodukte und die Definition für Versicherungsanlageprodukte wurden als Ausgangspunkt dargestellt.

Aus Sicht der Versicherungswirtschaft stellte Elisabeth Stiller, stellv. Leiterin Vertrieb des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), die Kernpunkte der IDD dar. Sie wies auf die Umsetzung in nationales Recht und die teilweise bestehende Mitgliedsstaatenoption hin, die es den Mitgliedsstaaten ermöglicht, abweichend von den Minimalanforderungen der IDD weitergehende Regelungen zu treffen. Bei der Bewertung der IDD stellte sie den großen Lobbyerfolg aller Beteiligten dar, der die Erwartungen übertroffen habe. Insbesondere führte sie aus, dass es kein Provisionsverbot gebe, keine Offenlegung der Vergütung in Euro und Cent und keine mehrstufige Umsetzung.

Rechtsanwalt Hubertus Münster, BVK-Geschäftsführer, referierte über die relevanten Fakten der Umsetzung der IDD aus Vertriebsicht und erläuterte die Struktur der IDD sowie den Anwendungsbereich. Das Thema Provisionen nahm einen breiten Raum ein und RA Münster wies darauf hin, dass die IDD kein Provisionsverbot vorsehe, durch die sog. Mitgliedsstaatenoption aber durchaus weitergehende Regelungen bis hin zu einem Verbot möglich sein könnten. In diesem Rahmen wurde auch auf die sog. „delegierte Rechtsakte“ hingewiesen.

Zum Thema „Provisionsabgabeverbot“ erläuterte der BVK-Geschäftsführer den aktuellen Stand und wies auf ein Gutachten hin, welches der BVK zu diesem Thema in Auftrag gegeben habe. Die Forderung des BVK, das Provisionsabgabeverbot jetzt gesetzlich zu verankern, wurde erneuert. Auch über die Themen „Qualifizierung und Weiterbildung“ sowie die Mindestanforderungen an zukünftige berufliche Kenntnisse und Fähigkeiten für den Vertrieb wurde ausführlich diskutiert. RA Münster wies auf die Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ hin, im

Rahmen derer sich die Trägerverbände der freiwilligen Weiterbildungsinitiative der Versicherungsvermittler darauf verständigt hätten, sich für eine Beibehaltung des bereits etablierten Weiterbildungsanspruchs einzusetzen.

Die anschließende Diskussion zu den unterschiedlichen Themenbereichen zeigte, dass das Vertriebsrechtssymposium in Münster den Nerv des Vertriebs und aller Beteiligten getroffen hatte und die Erörterungen unterschiedlicher Gesichtspunkte zum großen Erfolg der Veranstaltung beigetragen haben.

❖❖❖ **DIN-NORMIERUNGS-AUSSCHUSS**

Durch die Anwendung von Normen erhalten Unternehmen einen globalen Marktzugang sowie Planungs- und Investitionssicherheit. Unternehmen können mit Normen Innovationen schneller auf den Markt bringen, ihre Qualität sichern und Kosten reduzieren. Normen haben aber auch einen unschätzbaren Wert für die Allgemeinheit, da sie für Sicherheit sorgen und die Belange u. a. des Verbraucherschutzes berücksichtigen. Normung ist eine Gemeinschaftsaufgabe aller am Wirtschaftsleben Beteiligten und wird auch in der Versicherungswirtschaft diskutiert.

Im Zusammenhang mit einer standardisierten Versicherungsberatung mittels DIN-Norm werden derzeit grundlegende Überlegungen angestellt, die zukünftig den Markt beeinflussen können. Dem Kunden sollen Versicherungsprodukte entsprechend seiner individuellen Bedürfnisse und Risikosituation angeboten werden.

Bestimmte Risiken sollten unbedingt abgesichert werden, weil sie die finanzielle Existenz bedrohen können. Darüber hinaus sollte aber jeder Mensch auch für sich entscheiden, welche seiner persönlichen Risiken er absichern möchte und welche er alleine tragen kann.

Vermittler können den Kunden als qualifizierte Ansprechpartner bei der entsprechenden Produktauswahl zur Seite stehen. Bei der Gestaltung der jeweiligen Beratung besteht die Möglichkeit, in einzelnen Beratungsabschnitten auf technische Hilfsmittel und Instrumente zurückzugreifen. Die Nutzung von Hilfsinstrumenten darf aber nicht dazu führen, dass der Fokus auf individuelle Kundenbedürfnisse verloren geht. Im Rahmen einer Beratungsstandardisierung werden derzeit

DKM-Kongress des BVK

beim DIN-Institut Arbeiten an der DIN Spec 77223 zur Standardisierung der Auswahl von Vermögensanlagen diskutiert und bearbeitet. Ein mögliches Regelwerk soll helfen, frühzeitig die Risiken einer Vermögensanlage zu erkennen und einen standardisierten Beratungsprozess zu schaffen, der zugleich als Basis für die Erstellung standardisierter Prüfberichte nach § 24 Finanzanlagenvermittlung (FinVermV) dienen soll.

Für den BVK ist Vizepräsident Andreas Vollmer in die laufenden Bearbeitungen einbezogen und begleitet den Prozess auch auf europäischer Ebene.

*Andreas Vollmer,
Mitglied im
DIN-Normierungsausschuss*



❖ DKM-KONGRESS DES BVK

Die DKM ist die alljährliche Leitmesse der Finanz- und Versicherungsbranche: Die Deckungskonzeptmesse, die im Berichtsjahr vom 27. bis 29. 10. bereits zum 19. Mal in Dortmund stattfand, informierte auch dieses Mal wieder über aktuelle Produkte und Dienstleistungen und bot ein spannendes Programm, welches auch die fachliche Weiterbildung der Teilnehmer berücksichtigt.

Traditionell war auch der BVK auf der DKM mit einem eigenen Messestand vertreten. Außerdem genießt der Verband das Privileg, zusammen mit dem Messechef und BBG-Geschäftsführer Dieter Knörner die Eröffnungspressekonferenz zu bestreiten. Dort informierten am 28. 10. 2015 BVK-Präsident Michael H. Heinz

und die beiden BVK-Vizepräsidenten Gerald Archangeli und Andreas Vollmer rund 30 Fachjournalisten über die aktuellen BVK-Positionen. Besonders interessierten sich die Medienvertreter für die BVK-Klage gegen Check24. Michael H. Heinz erklärte dazu, dass der BVK dem Betreiber der Website vorwirft, unter dem Deckmantel eines Preisvergleichsportals Verbraucher anzulocken, um letztendlich Versicherungsverträge abzuschließen. Dabei würden aber die gesetzlichen Anforderungen nicht eingehalten. Schließlich habe der Gesetzgeber in den



Gerald Archangeli, Michael H. Heinz und Andreas Vollmer (v. l.)

vergangenen Jahren nicht ohne Grund die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten für Versicherungsvermittler erhöht.

BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli informierte über die Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ und wies darauf hin, wie gut diese bereits jetzt die zu erwartenden Anforderungen an die Weiterqualifizierung für Versicherungsvermittler erfüllt. Die Anforderungen der branchenweiten Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ sind mit 30 Stunden schon jetzt doppelt so hoch wie von der IDD gefordert, erläuterte Archangeli. Dies hält der BVK angesichts der Komplexität der Produkte und im Interesse des Verbrauchers für sachgerecht. Aus Sicht des BVK sei es zudem eminent wichtig, die IHK-Sachkundeprüfung auch auf den angestellten Versicherungsaußendienst und die über die Unternehmen registrierten (gebundenen) Vermittler auszudehnen. „Bei der Umsetzung in nationales Recht werden wir den Gesetzgeber und die politischen Entscheidungsträger aktiv begleiten“, so der BVK-Vizepräsident.

Der BVK führte im Rahmen der diesjährigen DKM bereits zum zweiten Mal einen eigenen Kongress unter dem Titel „Zukunftsfähige Vermittler und Unternehmer“ durch. Alle Messebesucher konnten sich am 29. 10. 2015 über die Zukunft der Versicherungsvermittlung informieren.

Den Eröffnungsvortrag hielt BVK-Präsident Michael H. Heinz zum Thema „Was macht Vermittler zukunftsfähig?“. Er führte dabei aus, dass die Versicherungs-



Der BVK-Messestand

vermittlung von heute in weiten Teilen keine Zukunft mehr habe. Hierfür verantwortlich wären starke Trends, die der BVK-Präsident anhand vieler Zahlen und Studien erläuterte:

- Die relative Überalterung der Vermittler (Altersdurchschnitt 51 Jahre);
- die zunehmende Regulierung der Branche durch die Politik (Stichwort: LVRG);
- der Margendruck auf die Versicherungsbranche durch die lang anhaltende Niedrigzinsphase und die Rentabilität der Produkte;
- die Digitalisierung, die Chancen für neue Marktteilnehmer biete (Stichwort: Fintech) und hybride Kunden zur Folge hätte;
- Reputations- und Imageprobleme.

Aufgrund der Wirkung dieser Megatrends würden in Zukunft weniger und andere Vermittler sowie andere Geschäftsmodelle am Markt Platz finden. Doch bei

aller unternehmerischen Bewältigungsstrategie durch einzelne Agenturen hätte nur ein starker Berufs- und Interessenverband wie der BVK die Kraft und Kompetenz, das Beste für die Versicherungsvermittler für die Zukunft herauszuholen.

In einem weiteren Vortrag stellte Unternehmensberater Stefan Frigger die Möglichkeiten dar, wie man eigene Kompetenzen und externe Expertisen kombinieren kann. Darüber hinaus moderierte er den gesamten BVK-Kongress. In seinem Referat stellte er zunächst dar, welchen Anforderungen Makler heutzutage ausgesetzt seien und wie sie diese mit ihrer personalen und fachlichen Kompetenz sowie mit betriebswirtschaftlichen Instrumenten bewältigen können. In diesem Zusammenhang wies er auch auf das BVK-Projekt „Unternehmensberatende Dienstleistungen“ hin, das die BVK-Mitglieder in absehbarer Zeit nutzen können.

VEVK-Vizepräsident Niels Weinhold informierte in seinem Vortrag „Ethik des Ehrbaren Kaufmanns-Konzeptes und Umsetzung im Alltag“ über den vom BVK initiierten Verein Ehrbare Versicherungskaufleute (VEVK). Er stellte die zehn Kaufmannstugenden, das Aufnahmeverfahren und die Vorteile einer Vereinsmitgliedschaft dar. Diese diene schließlich der Zukunftsfähigkeit des Berufsstandes, der sich mit dem Ethik-Kodex des VEVK positiv vom allgemein vorherrschenden Bild des Versicherungsvertreters abheben könne. Das würde die Zukunftsfähigkeit deutlich verbessern und entspreche zudem dem neuen BVK-Berufsbild, zu dessen Kern die Ehrbarkeit gehöre. Prof. Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund referierte zum Thema: „Unternehmer sein – (Mit-)Unternehmer führen.“ So hätten die meisten Versicherungsvermittler (40 % Ausschließlichkeitsvertreter, 25 % Makler) Jahresgewinne zwischen 50.000,00 Euro bis 90.000,00 Euro zu verzeichnen. Dies korrespondiere auffällig mit der Anzahl der Mitarbeiter. Denn Vermittlerbetriebe mit mehreren Mitarbeitern erwirtschafteten auch i. d. R. einen höheren Gewinn.

BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer informierte über „Agenturführung mit Kennzahlen – Zahlen, Daten, Fakten als Basis betriebswirtschaftlicher Kompetenz“. In seinem Vortrag sensibilisierte er die Zuhörer dafür, sich intensiv mit der betriebswirtschaftlichen Seite ihres Unternehmens auseinanderzusetzen. Jeder Agenturinhaber bzw. Inhaber eines Maklerbüros sollte die betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge seines Unternehmens genau kennen und wissen, wie stark z. B. die Erlöse seines Unternehmens als wiederkehrende Einnahmen bzw. als einmalige Einnahmen generiert werden. In diesem Rahmen stellte er die von der Kommission für Betriebswirtschaft des BVK entwickelte Kennzahlen-Analyse vor und verdeutlichte betriebswirtschaftliche Zusammenhänge in seinem Vor-

trag. Insbesondere ging er auf die Thematik des Risikomanagements ein, das in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen würde.

In der abschließenden Podiumsdiskussion erläuterten die Diskutanten noch einmal ihre Positionen. Dabei wurde deutlich, dass keiner der genannten Aspekte nur isoliert betrachtet werden kann. Erfolgreiche Mitarbeiterführung, unternehmerische Kompetenz sowie Weiterqualifizierung sind untrennbar miteinander verbunden und bilden wesentliche Meilensteine, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein.

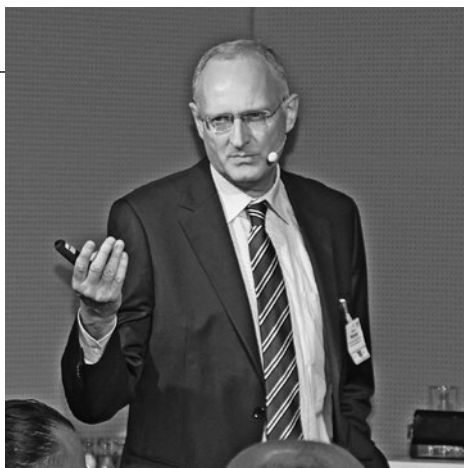


BVK-MINDESTSTANDARDS

Eine Untersuchung der Schadenskommission des BVK in Zusammenarbeit mit der renommierten Rating-Agentur Franke & Bornberg hat gezeigt, dass viele Versicherungsprodukte sich durch hochwertige Leistungsbausteine und eine umfangreiche Gesamtleistung auszeichnen. Der Leistungsanspruch bei einigen grundlegenden Leistungsmerkmalen ist aber nicht immer transparent und hinreichend dargestellt. Um unliebsame Überraschungen zu vermeiden, müssen neben der Betreuung und Beratung auch die vertraglichen Ansprüche, z. B. für den Schadenfall, unmissverständlich und in einer Mindestqualität entsprechend geregelt sein. Aus diesem Grund setzt sich der BVK für eine qualitativ hochwertige und persönliche Beratung und Betreuung von Verbrauchern in Versicherungsangelegenheiten durch Versicherungsvermittler ein. Qualifizierte Versicherungsvermittler im Verständnis des BVK stellen eine erstklassige Betreuung und Beratung ihrer Kunden sicher. In einem internetgestützten Verfahren haben daher Kolleginnen und Kollegen aus allen Vertriebsbereichen bisher Produkte in den Bereichen Wohngebäudeversicherung, Hausratversicherung und Haftpflichtversicherung bewertet.

Der Leistungsanspruch bei einigen grundlegenden Leistungsmerkmalen, die für nahezu alle Versicherten eine Rolle spielen, ist aber nicht immer transparent und hinreichend ausgestaltet. Die dadurch im Schadenfall entstehenden Auslegungsfragen können die öffentliche Reputation und das Image der Versicherungsvermittler negativ beeinflussen. Um dem entgegenzuwirken, hat sich der BVK für die Etablierung von Mindeststandards bei Versicherungsprodukten im privaten Bereich eingesetzt und wird damit seiner aktiven Rolle im Verbraucherschutz im Interesse der qualifiziert beratenden Vermittler gerecht.

Im Unterschied zu Produkt-Ratings geht es bei dieser Bewertung nicht um eine möglichst umfassende Ausgestaltung der Produkte oder um die Prüfung hoher Leistungsstandards, sondern um eine solide Grundprüfung der aus BVK-Mitgliedersicht erforderlichen Mindestausprägungen in Umfang und klarer Bedingungsformulierung. Die Absicherung existenzieller Risiken stellt den Maßstab dar. Hierzu wurden im vergangenen Jahr verschiedene Versicherer angeschrieben, das Projekt wurde entsprechend platziert. Nähere Einzelheiten zu den Mindeststandards finden Sie unter www.bvk.franke-bornberg.de.



*Rechtsanwalt
Hubertus Münster,
BVK-Geschäftsführer*

Dort findet man u. a. auch eine Auflistung der analysierten Produkte, welche die BVK-Mindeststandards in den aufgeführten Produktparten erfüllen, die entsprechenden Bewertungsrichtlinien sowie eine Erläuterung zur Systematik der Mindeststandards.

Im Rahmen einer Evaluierung hat der BVK im Jahr 2015 aktuell in Zusammenarbeit mit der Rating-Agentur Franke & Bornberg eine Neubewertung und Aktualisierung zum Thema Mindeststandards vorgenommen. Die Ergebnisse findet man ebenfalls auf www.bvk.franke-bornberg.de.

Um diese Qualität auch nach außen sichtbar zu machen, wird die Nutzung eines Qualitätssiegels angeboten, welches Versicherungsunternehmen zu werblichen Darstellungen verwenden können. Das Vergabe der Qualitätssiegel ist immer auf den Tarif und nicht auf den Anbieter bezogen, wobei die Einteilung der Tarife

in Abhängigkeit von der jeweiligen Produktausgestaltung in Produktgruppen erfolgt. Das Projekt konnte erstmals erfolgreich auf der Jahreshauptversammlung 2014 in Berlin der Öffentlichkeit präsentiert werden und wurde zwischenzeitlich auch über den Arbeitskreis Vertretervereinigung (AVV) kommuniziert.



BVK-INITIATIVE EHRBARER KAUFMANN / VEVK

Der „Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) setzt aktiv die BVK-Berufsbild-Initiative „Ehrbarer Kaufmann“ (www.ehrbarerkaufmann.de) um, die eine identitätsstiftende Klammer für alle Versicherungsvermittler in Deutschland bildet und deren Kern die zehn Tugenden der Ehrbaren Versicherungskaufleute sind. Dazu gehören unter anderem die aktive und engagierte Übernahme von sozialer und politischer Verantwortung, das Bekenntnis zu zukunftsfesten Geschäftsabschlüssen im Interesse der Kunden, die kontinuierliche Weiterqualifizierung und ein fairer Umgang mit Geschäftspartnern und Mitarbeitern. Der VEVK gibt solchen Vermittlern eine Heimat, die sich zu einer überprüfbaren Einhaltung der in der Satzung niedergelegten Qualitäts- und Ethikstandards verpflichten und sich der Schiedsgerichtsbarkeit der Handelskammer Hamburg unterwerfen. Die Mitglieder des VEVK sind unabhängige und selbstbewusste Kaufleute, die sich an den jahrhundertlang bewährten Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns orientieren:

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

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

Gründung

Der VEVK wurde vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) am 9. Oktober 2012 in Bonn gegründet und hat seinen Sitz in Hamburg (www.vevk.de).

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



Das Präsidium des VEVK:

Peter Pietsch, Ludger Theilmeier, Dieter Stein und Niels Weinhold (v. l.)

Der Beirat

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

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

Den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) vertritt der Vorsitzende der Hauptgeschäftsführung Dr. Jörg Freiherr von Fürstenwerth, den

Ombudsmann für Versicherungen dessen Geschäftsführer Dr. Horst Hiort und den Verbraucherschutz Lars Gatschke, Referent für Versicherungen bei der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv).

Die wissenschaftliche Seite wird repräsentiert von Professor Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund und die Versicherungsvermitt-



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

ler von Michael H. Heinz, dem Präsidenten des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), Dr. Hans-Georg Jenssen, geschäftsführender Vorstand des Verbandes Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM), Hans-Peter Albers, Vorsitzender der USV Unternehmervereinigung selbständiger Versicherungskaufleute im Axa Konzern e.V. und Dieter Schollmeier, Verband der selbständigen Versicherungskaufleute der ERGO Gesellschaften e.V.

Entwicklung des Vereins „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK)

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fand am 11. 2. 2015 bereits die zweite Mitgliederversammlung des Vereins in der Handelskammer in Hamburg statt. Zudem tagten erneut der VEVK-Beirat und das Präsidium des VEVK.

Der Verein steht auf einem soliden Fundament und ist für zukünftige Aufgaben gut gerüstet. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich zudem die Mitgliederzahl erneut positiv entwickelt. Der VEVK konnte im Jahr 2015 die Zahl seiner Mitglieder auf 460 erhöhen, was angesichts seiner strengen Aufnahmeregeln ein nachhaltiges Mitgliederwachstum darstellt. Die strengen Aufnahmeregeln sind ein Grund für die hohe Anerkennung des VEVK in Politik, Öffentlichkeit und Wirtschaft.

Aufnahmeregeln

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

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

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

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

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

❖❖❖ GRUNDSÄTZE / AUSGLEICHANSPRUCH

Im Berichtszeitraum wurden die Verhandlungen über die Grundsätze Kranken zwischen dem BVK und PKV-Verband fortgesetzt.

Bereits im Januar 2015 fand ein Gespräch in der Geschäftsführung in Bonn mit dem Präsidium, der Hauptgeschäftsführung und Vertretern des PKV-Verbandes statt.

Es wurde festgehalten, eine Arbeitsgruppe einzurichten, um die Grundsätze Kranken zu überarbeiten.

Zeitgleich wurde eine externe Rechtsanwaltskanzlei beauftragt, ein Gutachten zu erstellen, in dem die Frage geklärt werden sollte, ob die Grundsätze Leben und Grundsätze Kranken aufgrund der Gesetzesänderungen noch aktuell oder an die geänderte Gesetzeslage anzupassen seien.

Das mittlerweile erstellte Gutachten wird als Grundlage für die Anfang 2016 anstehenden Verhandlungen mit dem PKV-Verband herangezogen werden.



QUALITÄTSMANAGEMENT / ZERTIFIZIERUNG

Der BVK-Nachweis qualitätsbewussten Handelns gewinnt für die Versicherungsbranche und für die Versicherungsvermittler zunehmend an Bedeutung. Deshalb ist es notwendig, für unternehmerisch handelnde Agenturen Abläufe im Vermittlerbetrieb zu analysieren, zu hinterfragen, schriftlich festzulegen und ständig zu verbessern sowie Selbstverpflichtungen zu formulieren. Ziel ist es hierbei, die in der Regel sehr zeitaufwendige Menge von Anforderungen und Gesetzen, die Versicherungsvermittler umsetzen müssen, zu optimieren und in den Ablauf eines Vermittlerbetriebes zu integrieren. Kundenzufriedenheit und Geschäftsvolumen können durch eine qualitätsorientierte Organisation erheblich gesteigert werden.

Dienstleistungen und Geschäftsabläufe innerhalb der Vermittlerbetriebe werden nach festgelegten Qualitätsstandards durchgeführt und laufend optimiert, um die Zufriedenheit der Kunden zu steigern. Die Zertifizierung einer Versicherungsagentur kann in diesem Zusammenhang über ein implementiertes und funktionierendes Qualitätsmanagement-System (QM) nach DIN EN ISO 9001:2008 nachgewiesen werden. Die im Zusammenhang mit dieser Zertifizierung angebotene Maßnahme wird allgemein als Gütesiegel für optimierte und kontrollierte Prozessabläufe angesehen.

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

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

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



RATING – BVK-INITIATIVE „FAIRNESS FÜR VERSICHERUNGSVERTRETER“

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



Das fünfte Exzellent-Urteil für die LVM in Folge: Benedikt Schepers (Vorsitzender der Interessengemeinschaft der Vertrauensleute), Peter Bochnia (Vertriebsvorstand), Dr. Mathias Kleuker (Kompositivvorstand), Jochen Herwig (Vorstandsvorsitzender), BVK-Präsident Michael H. Heinz und Franz-Gereon Schwarte (Abteilungsleiter AO-Innendienst und Orgaunterstützung) (v. l.)

lisierung und die Versicherungsvermittlung über Vergleichsportale sowie die Absicht der Politik, die Provisionsvermittlung durch die Honorarberatung zu ersetzen, auf der anderen Seite die Unternehmen mit der Einschränkung der unternehmerischen Freiheit und dem Trend zu immer extensiverem Multichanneling, die sich für ihre Exklusivvermittler nachteilig auswirken. Dies veranlasst immer mehr Versicherungsvertreter, über einen Wechsel des Vertragspartners oder eine Änderung ihres Vermittlerstatus nachzudenken. In dieser besonderen Situation ist es für sie nicht einfach zu entscheiden, welche Versicherungsunternehmen verlässliche und langfristig faire Partner sind. Deshalb rief der BVK 2009 die Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“ ins Leben, die 2015 bereits in die siebte Runde ging und inzwischen etabliert ist.

Ziel des BVK-Ratings ist es, diejenigen Unternehmen zu würdigen, die sich in besonderer Weise als verlässliche und faire Partner für Versicherungsvermittler

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

Bei den bisherigen 31 Ratings haben sich die teilnehmenden Versicherer einmal oder über mehrere Jahre durch das mandatierte Rating-Verfahren überprüfen lassen. Versicherer mit besonders guten Rating-Noten wie „Exzellent“ und „Sehr gut“ haben diese auch in Form eines Siegels veröffentlicht, wie in den vergangenen Jahren z. B. 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, Angelika Römhild), AVV (Marco Seuffert, Dieter Stein), Wissenschaft (Prof. Dr. Fred Wagner, Prof. Horst Müller-Peters) und YouGov (Dr. Oliver Gaedeke, Christoph Müller).

❖ INITIATIVE „GUT BERATEN“

Mit der freiwilligen Initiative „gut beraten“ – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland – wollen die Trägerverbände der Initiative, deren Gründungsmitglied der BVK ist, das Weiterbildungsengagement der Vermittler in den Punkten Fach- und Beratungskompetenz stärken. Mit dieser gemeinsamen Initiative wird die Weiterbildung besser strukturiert und transparenter gemacht. Künftig werden solche Weiterbildungsmaßnahmen honoriert, die die Fach- und Beratungskompetenz der Vermittler weiterentwickeln und damit einer besseren Kundenberatung dienen. Versicherungsvermittler sammeln für die Teilnahme

*Brigitte Lähn,
BVK-Bildungsakademie
(Organisation)*



an entsprechenden unternehmensinternen und -externen Bildungsmaßnahmen Weiterbildungspunkte.

BVK-Mitglieder haben durch die Initiative den Vorteil, dass sie dann auch für besuchte Seminare der BVK-Bildungsakademie und für bestimmte Sachvorträge und Workshops Bildungspunkte erhalten. Auch im Rahmen der Jahreshauptversammlung des BVK 2015 wurden wiederum Bildungspunkte vergeben. Ein weiterer Beweis dafür, dass die Initiative auch durch die Trägerverbände gut positioniert ist und von Vermittlern genutzt wird. Der BVK als einer der Trägerverbände ist davon überzeugt, dass die Initiative die Versicherungsvermittler in ihrem Bemühen unterstützt, ihr Fachwissen stets aktuell zu halten und zu erweitern, ihre Kompetenz zur Kundenberatung im Sinne eines lebenslangen Lernens weiter zu stärken und ihre berufliche Heimat in einem angesehenen Berufsstand zu festigen.

Am 2. 6. des Berichtsjahres beging die Brancheninitiative „gut beraten“ ihre Projektabschlussveranstaltung, mit welcher der Übergang aus der Projektphase in den regulären Betrieb gewürdigt wurde. Ein Jahr „gut beraten“ zeigt, dass die Initiative ein voller Erfolg ist. Zum Jubiläum kamen erstmalig Vertreter aus allen Trägerverbänden und Ausschüssen zusammen. Einstimmig wurde das Fazit gezogen, dass in den Bereichen Image, Prozesse, Qualität und gemeinsames Engagement positive Effekte durch die Initiative „gut beraten“ erzielt worden sind. Als mögliche Herausforderung für die Zukunft wurden die Vermarktung der Initiative, die Verbesserung des Angebots für bestimmte Vermittlergruppen und die noch transparentere Gestaltung mancher Prozesse herausgearbeitet.

Nach den aktuell vorgelegten Zahlen der freiwilligen Brancheninitiative für das vierte Quartal 2015 stieg die Zahl der Weiterbildungskonten und damit die Summe der teilnehmenden Versicherungsvermittler auf 113.207 zum 31. 12. 2015. Nunmehr verfügt jeder zweite aktive Versicherungsvermittler in Deutschland über ein Weiterbildungskonto bei „gut beraten“.

Im Laufe des Jahres 2015 erarbeiteten sich die Vermittler insgesamt 4.562.112 Weiterbildungspunkte. Dies entspricht durchschnittlich 40,3 Weiterbildungspunkten oder gut 30 Zeitstunden pro Teilnehmer. Insgesamt sind seit dem Start von „gut beraten“ Anfang 2014 bis zum 31. 12. 2015 in der Weiterbildungsdatenbank 7.142.011 Weiterbildungspunkte erfasst. Diese Zahlen zeigen, dass die Vermittler ihre Selbstverpflichtung zum kontinuierlichen Ausbau ihrer Fach- und Beratungskompetenz sehr ernst nehmen.

Kontinuität zeichnet ebenfalls die inhaltlichen und strukturellen Komponenten der Brancheninitiative aus: So blieb die Altersstruktur der Teilnehmer im Jahresverlauf unverändert und entsprach mit durchschnittlich 45 Jahren auch dem gewichteten Durchschnitt aller registrierten Vermittler in Deutschland. Der Vermittlerstatus der Teilnehmer bildete 2015 konstant die Vermittlerprofile ab, so machen bspw. den Großteil der Teilnehmer mit 73% die Ausschließlichkeitsvermittler und die Vermittler im angestellten Außendienst aus. Die Geschlechterverteilung entsprach mit 21% Frauen und 79% Männern den realen Arbeits- und Vertragsverhältnissen in der Branche.

Seit September 2015 laufen auch planmäßig die ersten Audits zur Qualitätssicherung der akkreditierten Bildungsdienstleister von „gut beraten“. Die Zahl der Bildungsdienstleister hat sich im Jahr 2015 um 44% auf 420 erhöht. Sieben

Audits wurden bereits abgeschlossen, weitere 14 Audits laufen, die nächsten Audits werden kontinuierlich folgen. Aus Rückmeldungen an die Geschäftsstelle „gut beraten“ wird deutlich, dass die akkreditierten Partner gut vorbereitet sind und mit großem Respekt die an sie gestellten Anforderungen angegangen sind.

Detaillierte Grafiken zu den genannten Zahlen sowie weitere aktuelle Daten zur Initiative „gut beraten“ finden Sie unter www.gutberaten.de/statistik.html.

Mit der Initiative „gut beraten“ verfolgen die Initiatoren das Ziel, den Stellenwert der Weiterbildung in der Versicherungswirtschaft insgesamt und für die weitere Professionalisierung der Vermittlertätigkeit im Besonderen zu erhöhen. Deren Engagement wird nun über die erreichten Weiterbildungspunkte auch sichtbar.



GELDWÄSCHEPRÄVENTION AUF VERMITTLEREBENE / EMPFEHLUNG DES BVK

Die 4. EU-Geldwäsche-Richtlinie ist im Juni 2015 in Kraft getreten und muss binnen zwei Jahren, somit bis Juni 2017, in deutsches Recht umgesetzt werden. Von den Änderungen der neuen Richtlinie sind auch Versicherungsvertreter mit eigener Erlaubnis sowie Versicherungsmakler gem. § 34 Abs. 1 GewO betroffen, sofern sie Lebensversicherungen oder Dienstleistungen mit Anlagezweck sowie Unfallversicherungen mit Beitragsrückgewähr vermitteln. Durch die Umsetzung der Richtlinie wird es zu einer Verschärfung bei den Risikoanalysen und zusätzlichen Anforderungen an die Verpflichteten kommen, die mit zusätzlichem Aufwand für diese wie auch für die damit befassten staatlichen Stellen verbunden sind. Auch sind Verschärfungen der Sanktionen bei Verstößen gegen die Pflichterhaltung geplant. Eine erhebliche Änderung bringt der neue risikobasierte Ansatz, nachdem der Verpflichtete jede individuelle Geschäftsbeziehung und Transaktion auf ihr jeweiliges Geldwäscherisiko zu prüfen hat.

Obwohl der Vermittler erster Ansprechpartner des Kunden in Versicherungsangelegenheiten ist, sind Verdachtsmeldungen aus Vermittlerkreisen nicht die Regel. BVK-seitig wird vermutet, dass der Großteil der Vermittler ohnehin nur sehr selten mit verdächtigen Kunden oder Geldzahlungen in Berührung kommt, die

enge, jahrelange Bindung, die unsere Mitglieder im Regelfall zu ihren Kunden haben, keinen Vorschub für die Ausnutzung dieser engen Bindung für Geldwäsche leistet. Weiterhin ist zu vermuten, dass die Geschäftsstruktur unserer Mitglieder zum Großteil nicht dazu geeignet ist, Geldwäsche zu betreiben, da dort eine stark kompositlastige Geschäftsausrichtung vorliegt. Anonymität kann aber auch zwischen dem Versicherer und dem Vermittler entstehen. In Vermittlerstrukturen, die verzweigt sind, also mehrere Ebenen an Untervermittlern haben, steigt der Grad an Anonymität, die möglicherweise leichter auszunutzen ist. Seit der Verlagerung der Geldwäsche-Aufsicht von der BaFin auf die Länder, werden zunehmend Vermittler angeschrieben und um Aufklärung der Maßnahmen zur Geldwäscheprävention gebeten.

Bundesministerium der Finanzen
Herrn Ministerialrat
Michael Findeisen
Referat VII A 3
Postfach 13 08
53003 Bonn

28. 12. 2015

Umsetzung der 4. EU-Geldwäsche-Richtlinie für die Versicherungsvermittlerbranche

Sehr geehrter Herr Ministerialrat Findeisen,

die Umsetzung der 4. EU-Geldwäsche-Richtlinie stellt den Gesetzgeber vor große Herausforderungen. Viele Wirtschaftssektoren werden von den neuen Regelungen in unterschiedlicher Weise betroffen sein.

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V., mit Sitz in Bonn, Berlin und Brüssel, vertritt die Interessen von etwa 40.000 Versicherungsvermittlern (Einfirmenvertreter, Mehrfachagenten und Makler) in Deutschland über Direkt- und Organmitgliedschaften.

Gemäß § 2 Abs. 1 Nr. 5 GwG gehören „*Versicherungsvermittler im Sinne des § 59 VVG (Versicherungsvertragsgesetz), soweit sie Lebensversicherungen oder Dienstleistungen mit Anlagezweck vermitteln, mit Ausnahme der gem. § 34 d Abs. 3 oder Abs. 4 der Gewerbeordnung (GewO) tätigen Versicherungsvermittler*“ zum Kreis der Verpflichteten nach dem Gesetz über das Aufspüren von Gewinnen aus schweren Straftaten, kurz Geldwäschegesetz (GwG).

Die geplanten Änderungen eines branchenbezogenen, risikobasierten Ansatzes unterstützen wir. Die Versicherungsbranche dürfte, trotz jährlicher Milliardenumsätze, nicht zu den risikobehafteten Branchen zählen. Generell wird das Massengeschäft in der Versicherungsbranche nicht mit Bargeld bestritten, so dass wir die Versicherungsvermittlung als Branche geringen Risikos in Bezug auf Geldwäsche einstufen. Die bislang deutschlandweit vorliegenden Verdachtszahlen aus der Versicherungs- und Vermittlerbranche stützen unsere Auffassung.

Ein Versicherungsvertrag kommt zwischen dem Kunden und dem Versicherer zustande, der seinerseits Verpflichteter nach dem Geldwäschegesetz ist. Der Vermittler selbst geht in Bezug auf den Versicherungsvertrag tatsächlich keine vertragliche Geschäftsbeziehung zum Kunden ein. Wir sind daher der Auffassung, dass Versicherungsvermittler, die ausschließlich für ein Unternehmen tätig sind (sog. Einfirmen- oder Ausschließlichkeitsvermittler), von dem Kreis der Verpflichteten nach dem GwG auszunehmen sind. Die fraglos unerlässliche Identifizierung des Kunden bzw. des wirtschaftlich Berechtigten bei der Vermittlung des Versicherungsvertrages, zu dem grundsätzlich auch das Versicherungsunternehmen verpflichtet ist, kann nur durch den Vermittler durchgeführt werden, der in der Praxis den direkten Kontakt zum Kunden hat. Diese Identifizierungsverpflichtung kann und wird vertraglich auf die Ausschließlichkeitsorganisation übertragen werden, was heute bereits im Kreis aller Ausschließlichkeitsvermittler, also auch der sog. gebundenen Vermittler geschieht, die nach bisheriger Gesetzeslage vom Kreis der Verpflichteten nach dem GwG angenommen sind.

Das Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts, das durch die EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie in deutsches Recht umgesetzt wurde, ist im Mai 2007 in Kraft getreten und führte eine Erlaubnis- und Registrierungspflicht für selbständige Versicherungsvermittler ein. Insbesondere ist die Zulassung als Versicherungsvermitt-

ler seitdem an das Vorliegen einer ausreichenden Sachkunde und Vermögensschadenabsicherung für die Kunden geknüpft. Damit ist die Versicherungsvermittlung grundsätzlich als erlaubnispflichtiges Gewerbe gemäß § 34 d Abs. 1 Gewerbeordnung (GewO) ausgestaltet. Von der Erlaubnispflicht nicht umfasst sind Einfirmen- oder Ausschließlichkeitsvertreter, die auf Grundlage eines Vertretervertrages ausschließlich Versicherungsprodukte eines Versicherungsunternehmens vermitteln und sich über dieses Versicherungsunternehmen registrieren lassen. Sie bedürfen gem. § 34 d Abs. 4 GewO keiner Erlaubnis, wenn das Versicherungsunternehmen für sie die uneingeschränkte Haftung übernimmt.

In Bezug auf die Geldwäsche ergibt sich für die Gruppe der Ausschließlichkeitsvermittler somit eine faktische Ungleichbehandlung daraus, dass ein Ausschließlichkeitsvermittler als gebundener Vermittler gem. § 34 d Abs. 4 GewO oder als Vermittler mit eigener Erlaubnis gem. § 34 d Abs. 1 GewO registriert sein kann. Diese beiden haben jedoch eine identische handelsvertreterrechtliche Position gegenüber dem Versicherer, einen identischen Vermittlervertrag und die identischen Pflichten zur Identifizierung des Kunden. Der selbstregistrierte Vermittler ist jedoch selbständig Verpflichteter nach dem GwG. Durch die Herausnahme des selbstregistrierten Ausschließlichkeitsvermittlers aus dem Anwendungsbereich des GwG könnte diese faktische Ungleichbehandlung verhindert werden. Die gleiche Argumentation kann im Übrigen für den sog. Mehrfachagenten angewendet werden, der zwar nicht ausschließlich für ein Unternehmen tätig ist, jedoch aufgrund seiner handelsvertreterrechtlichen Position ebenfalls nur Mittler zwischen Versicherer und Kunde ist, nicht jedoch aufgrund des Versicherungsvertrages Vertragspartner des Kunden wird.

Damit fielen etwa 30.000 Vermittler aus der unmittelbaren Aufsicht der zuständigen Länderbehörden heraus, ohne dass es in geringerem Maße zu einer Identifizierung des Kunden (durch den Vermittler) oder einer Überwachung der laufenden Geschäftsbeziehung (durch das Versicherungsunternehmen) käme.

Um eine Einheitlichkeit der Behandlung in der Vermittlerbranche zu gewährleisten, regen wir an, auch den Versicherungsmakler gem. § 59 Abs. 3 VVG aus dem Anwendungsbereich des GwG zu nehmen. Hilfsweise empfehlen wir, dem Versicherungsmakler Optionsmodelle hinsichtlich der Bargeldannahme einzuräumen. Für die Maklerbranche gilt ebenfalls die weitestgehende Bargeldlosigkeit der Geschäfte. Für die

Güterhändler werden derzeit Optionsmodelle hinsichtlich der Bargeldannahme ange-
dacht, die nach unserer Auffassung auf die Maklerbranche übertragbar sind. Wenn
der Makler sich verpflichtet, je Transaktion Bargeld von nicht mehr als z. B. € 3.000
anzunehmen, kann er bei den zuständigen Behörden der Länder beantragen, dass auf
ihn die Sorgfaltspflichten nach dem GwG nicht mehr anzuwenden sind. Diese Opti-
onsmöglichkeit würde eine große Vereinfachung und verringerten Verwaltungsauf-
wand für Makler und Aufsichtsbehörden darstellen.

Damit wäre für alle Bereiche der Versicherungsvermittlung eine sichere und risikoan-
gepasste Lösung gefunden, ohne dass Abstriche hinsichtlich der Sicherheit der abge-
wickelten Geschäfte in Bezug auf die Vorgaben des GwG gemacht werden müssen.

Mit freundlichen Grüßen



Ulrich Zander, Ass. jur.
BVK-Vizepräsident



Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.
Hauptgeschäftsführer

Der BVK hat bereits Gespräche mit dem für die Umsetzung federführenden Bundesministerium für Finanzen geführt und eine Stellungnahme zu einzelnen Aspekten für die Versicherungsvermittlerbranche abgegeben.



UNTERNEHMENSBERATENDE DIENSTLEISTUNGEN

Unter der Leitung von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer wurde ein Projekt ins Leben gerufen, das den Aufbau eines Angebots an unternehmensberatenden Dienstleistungen zur Ausgestaltung der „unternehmerischen Kompetenzen“ zum Inhalt hat. Konkret sieht der Aufbau dieser Dienstleistungen vor, dass neben der rechtlichen Beratung als wesentliche Dienstleistung des Verbandes auch ein erweitertes Dienstleistungsangebot zur Abdeckung betriebswirtschaftlicher Fragestellungen und unternehmensberatender Dienstleistungen angeboten werden können. Dabei sollen vorhandene betriebswirtschaftliche Dienstleistungen (Betriebsvergleich, Qualitätsmanagement, Unternehmertag, Versicherungsbestandsbewertung) integriert werden.

In Verhandlungen mit verschiedenen Anbietern lässt der BVK Rahmenvereinbarungen schließen, um den Mitgliedern so die Möglichkeit zu geben, zu hervorragenden Konditionen und gesicherten Qualitätsstandards die Angebote zu buchen. Die Angebote können ganz individuell nach dem Wissensbedarf und Nutzen gebucht werden. Oft reicht für eine Veränderung der Anstoß durch ein Webinar oder ein Präsentseminar aus, in einigen Fällen können Änderungen nur mit einem Unternehmensberater im eigenen Betrieb erreicht werden.

Der BVK wird einen Pool von Unternehmensberatern aufbauen, die vom BVK akkreditiert werden sowie festgelegte Kriterien und Voraussetzungen erfüllen müssen. Die BVK-Unternehmer-Berater werden in einem Berater-Casting auf ihre fachliche Qualifikation geprüft und müssen verbindlich die Einhaltung der in der Verpflichtungserklärung genannten Punkte unterschreiben. Dazu werden neben berufsethischen Verpflichtungen Neutralität, Objektivität und Vertraulichkeit als auch eine Treuepflicht gegenüber dem BVK vorausgesetzt. Auf der Hauptversammlung 2015 des BVK hat Vizepräsident Andreas Vollmer das Projekt vorgestellt. Das Projekt wurde mit Beginn des Geschäftsjahres 2016 auf die BVK-Dienstleistungs GmbH übertragen. Der BVK bietet mit diesem Projekt zum Ausbau „unternehmerischer Kompetenzen“ ein individuell abrufbares Angebot an Qualifikationen und unternehmensberatenden Dienstleistungen an, von dessen Nutzen und Erfolg BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer überzeugt ist.

❖ AGENTUR IN NOT

Mit dieser Thematik wurde der vor einiger Zeit schon entwickelte Notfallplan, welcher in Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) und der ÖRAG Rechtsschutzversicherung für Versicherungsvermittler erstellt wurde, Grundlage für ein Seminar, welches auf der Jahreshauptversammlung gehalten wurde.

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

*Rechtsanwalt Werner Fröschen,
BVK-Bereichsleiter*



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

- Wer übernimmt die Vertretung in der Agentur und erhält entsprechende Vollmachten durch den Agenturinhaber?
- Wo liegen die Zugangsberechtigung bzw. Zugangsdaten/-schlüssel, um Zugang zu allen Programmen, Lizenzen oder Schließfächern zu erhalten?
- Es sollte ein Vermögensverzeichnis, ein Verzeichnis über die Bankverbindung und eine entsprechende Vollmacht im Vorhinein erstellt werden.
- Alle notwendigen Verträge, die die Agentur betreffen, dazu gehören Handelsvertreterverträge und deren Nachträge in vollständiger Form sowie Versicherungsverträge, Mietverträge, Leasingverträge etc., sollten geordnet in einem jederzeit erreichbaren sog. Notfallordner vorhanden sein.

- Der Vertreter/Erbe sollte darüber informiert sein, wie es bei Provisionseinnahmen um die Frage der Stornogefahr und damit des „Behaltendürfens“ der Provisionen im Einzelfall steht. Hierzu sollte eine Aufstellung vorhanden sein, welche ständig auf den neuesten Stand gebracht wird.
- Für den Fall des Todes sollte eine Nachlassregelung vorhanden sein.
- Für den Fall des Todes sollte darüber hinaus informiert werden, welche Auswirkungen diese aufgrund möglicher Regelungen im Agenturvertrag für die Agentur haben.

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

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

Diese Thematik wurde im Rahmen eines Vortrags in mehreren Bezirksverbänden gehalten und steht auch weiterhin als Dienstleistung zur Verfügung.

❖ RECHTSBERATUNG DER MITGLIEDER

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

Die häufigsten Anfragen, die im Jahr 2015 Gegenstand der Rechtsberatung durch die Geschäftsführung waren und im Vordergrund der Interessen der anfragenden Mitglieder standen, betrafen (alphabetisch):

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

Die Beratungskontakte beliefen sich im Berichtsjahr auf der Grundlage einer stichprobenartigen Hochrechnung auf 13.392, wobei als Beratungskontakt jeder einzelne Anruf, jedes Fax, jede E-Mail und jedes persönliche Beratungsgespräch zählt. Hierbei ist ebenfalls zu berücksichtigen, dass im Durchschnitt sich jedes zu beratende Mitglied in ein und derselben Angelegenheit bis zu vier Mal an das Fachteam der BVK-Geschäftsführung wendet. Insgesamt ergibt sich eine deutliche Zunahme der Beratungsfälle im Bereich Stornorückforderung und Stornohaftung. Die Begründung ist darin zu suchen, dass sich jetzt schon und auch langfristig die gesetzliche Änderung und die damit verbundene Verlängerung der Stornohaftungszeit widerspiegelt.

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

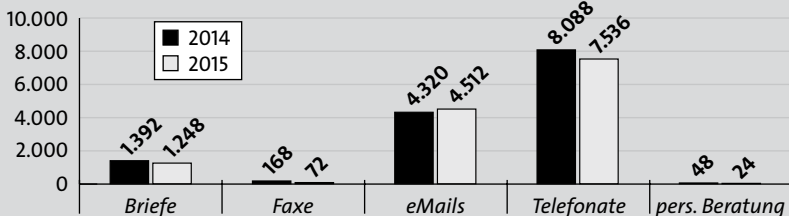
Bedenkt man, dass für die Rechtsberatung der Mitglieder von diesen keine Kosten erhoben werden und das durchschnittliche Honorar einer Erstberatung durch einen niedergelassenen Rechtsanwalt ca. 185,00 Euro zzgl. MwSt. beträgt, ist der Differenzbetrag zum Mitgliedsbeitrag einmalig günstig, zumal die außergerichtliche rechtliche Beratung und Vertretung gegenüber dem Versicherungsunter-



Das BVK-Fachteam 2015: sitzend Judith John, Angelika Römhild, Anja C. Kahlscheuer, Werner Fröschen, Dieter Meyer, Christoph Gawin; stehend: Hubertus Münster, Dominik Hoffmann (v. l.). Nicht im Bild: Ariane Kay

nehmen durch Rechtsschutzversicherungen in diesem Bereich größtenteils nicht getragen werden.

Mitgliederberatung durch die Geschäftsführung 2015 nach Art der Anfragen





RECHTSSCHUTZ

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

Im Berichtszeitraum betrafen die meisten Fälle, in denen die Mitglieder die Übernahme von Prozesskosten erhielten, die Bereiche Provisionsforderung bzw. Provisionsrückforderungen, Ausgleichsanspruch, nicht berechnete fristlose Kündigungen und Forderungen nach einer Abrechnung bzw. einem Buchauszug. Neu in dem Bereich waren die Frage des Eingriffs in Bestände durch das Unternehmen, Bonifikationsforderungen, Courtageforderungen sowie die Frage des Bestehens eines Vertragsverhältnisses.

Da sich manche Prozesse mit mehreren Problemen beschäftigen, gab es für einzelne Bereiche Mehrfachnennungen. Insoweit entfielen auf Provisionsforderungen bzw. Rückforderungen 53 %, auf Fragen des Ausgleichsanspruchs 14 %, Abrechnung/ Buchauszug 5 %, fristlose Kündigung 5 % und sonstige Vertragsfragen 23 %.

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

Erste Stufe:

Die unmittelbare Beratung der Mitglieder ab dem ersten Tag der Verbandsmitgliedschaft durch die Rechtsanwälte/innen, Dipl.-Betriebs- / Volkswirte/innen der Geschäftsführung.

Zweite Stufe:

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

Dritte Stufe:

Die Übernahme von Prozesskosten bei Klagen von Unternehmen gegen den Versicherungsvermittler und dessen Klagen gegen das Versicherungsunternehmen

nach dem vorausgegangenen erfolglosen außergerichtlichen Vermittlungsversuch durch den BVK.

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



STRAFRECHTSSCHUTZ

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

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

Im Jahr 2015 wurde auch weiterhin auf Vorschlag der ÖRAG über einen Ausbau von Rechtsschutzleistungen insgesamt verhandelt, das angedachte Bausteinsystem soll dann letztlich einen umfangreichen Deckungsschutz in allen Bereichen, die durch eine Rechtsschutzversicherung abgedeckt werden können, ermöglichen.

❖ RECHTSPRECHUNGSÜBERSICHT

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

Die Mitglieder wurden über folgende gerichtliche Entscheidungen informiert:

*Rechtsanwältin Angelika Römhild,
BVK-Bereichsleiterin*



- Urteil des BGH vom 23. 10. 2014 (3 ZR 82/13); Urteil des BGH vom 26. 3. 2014 (IV ZR 422/12); Urteil OLG Brandenburg vom 23. 10. 2012 (11 U 907/10) zum Thema: Sachwalterstellung des Maklers (VersVerm 02/15 S. 58 f.).
- Urteil des OLG Düsseldorf vom 1. 8. 2013 (I 16 U 183/12); Urteil des OLG Oldenburg vom 26. 11. 2013 (13 U 13/13); Urteil des OLG Karlsruhe vom 18. 2. 2010 (1 U 113/09); Urteil des OLG Celle vom 23. 6. 2014 (11 U 1/14) zum Thema: Rückforderung von nicht verdienten Vorschüssen nach Agenturvertragsbeendigung (VersVerm 03/15 S.94 ff.).
- Urteil des OLG Köln vom 11. 4. 2014 (6 U 187/13) zum Status des Versicherungsmaklers und der Vereinbarkeit seiner Tätigkeit mit dem Rechtsdienstleistungsgesetz (VersVerm 04/15 S. 142 ff.).

- Urteil des OLG Düsseldorf vom 27. 6. 2014 (4 U 87/13); Urteil des OLG Frankfurt/Main vom 30. 1. 2014 (12 U 146/12); Urteil des OLG München vom 22. 6. 2012 (25 U 3343/11); Urteil des OLG Saarbrücken vom 4. 5. 2011 (5 U 502/10) zum Thema: Schadensersatzansprüche gegen Versicherungsmakler (VersVerm 05/15 S. 182 f.).
- Urteil des OLG München vom 16. 4. 2015 (23 U 3932/14) zur fristlosen Kündigung und zum Buchauszug (VersVerm 06/15).
- Urteil des OLG Naumburg vom 5. 12. 2013 (IV U 27/13) zum Beratungsverschulden des Versicherungsmaklers (VersVerm 07/08/15).
- Urteil des OLG Hamm vom 21. 5. 2015 (18 U 132/14) zur Konkretisierung der Sachwalterhaftung zugunsten der Makler (VersVerm 09/15).
- Urteil des OLG Saarbrücken vom 26. 2. 2014 (5 U 64/13) zu den Beratungs- und Dokumentationspflichten der Versicherungsmakler (VersVerm 10/15).

❖❖❖ MITGLIEDERBERATUNG UND -INFORMATIONEN VOR ORT

Wie in den Vorjahren besuchten Präsidium und Geschäftsführung Veranstaltungen der Bezirks- und Regionalverbände, Vertretervereinigungen und Industrie- und Handelskammern (IHK) als Redner und Referenten. Die Fachvorträge deckten dabei eine Vielzahl von aktuellen Themen ab. In mehr als 45 Versammlungen konnten dabei einige tausend Versicherungsvermittler unmittelbar vor Ort erreicht werden.

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

❖❖❖ MITGLIEDER-INFOS

Die Geschäftsführung hat auch im Berichtszeitraum das Projekt „Mitglieder-Infos“ fortgesetzt und alle Mitgliederinformationen auf den aktuellen Stand ge-

bracht. Damit stehen zu den meistgestellten Rechtsfragen der Mitglieder 56 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	Freistellung – Kundenberatung
Agenturvertrag – BVK-Mustervertrag	Geldwäschegesetz –
Agenturwerbung	Pflichten des Vermittlers
Anstellungsvertrag	GmbH-Gesellschaftsvertrag – Muster
für Innendienstmitarbeiter (tariffrei)	gut beraten
Aufhebungsvereinbarung	Haftungsfragen – Makler
Ausbildungsvergütung	Handelsrechtsreform –
Ausgleichsanspruch – Besteuerung	Rechtsformenbenennung
Ausgleichsanspruch – Grundsätze	Haupt- und nebenberufliche Tätigkeit
Ausspannen von Kundenverträgen –	Honorarberatung
Umdeckung	Informations-, Beratungs-
Beratungspflichten	und Dokumentationspflichten
Beratungsprotokolle	Korrespondenzpflicht bei Maklerauftrag
Berichts- und Informationspflicht	Kostentragungspflicht des Versicherers
Bestandsanalyse	Kundenschutz
Buchauszug – Checklisten	Kündigung, fristlose –
Datenspeicherung und -Übermittlung –	Rechte des Vermittlers
Rechte an Kundendaten	Kündigung des Vertragsverhältnisses
Dokumentations-	durch Unternehmen
und Beratungspflichten	Maklervertrag – Muster mit Kommentar
Entzug von Beständen	Mindestlohn
EU-Richtlinie	Nachfolgeregelung
über Versicherungsvermittlung	des Versicherungsvermittlers
Existenzgründungscheckliste	Notfall in der Agentur
Firmenname – wie darf	Nachvertragliche Wettbewerbsregeln
und wie muss man sich benennen?	Provisionsänderungen durch Nachträge:
Freistellung	Zulässige Vertragsänderung

Provisionssysteme	Untervertretervertrag –
Provisions- und Courtageanspruch bei Vertragsende	Muster mit Kommentierungen
Rechtshilfe / Rechtsschutz	Ventil-Lösung
Scheinselbständigkeit	Veräußerung eines Maklerbestandes
Steuern in der Agentur	Vermögensschaden-Haftpflicht
Stornoreserve –	Vertriebswege:
Provisionsrückforderungen	Einfirmenvertreter,
Tarifvertragliche Bindung	Mehrfachvertreter, Makler
Telefonmarketing	Weisungsgebundenheit
	Wert einer Agentur



BVK-BILDUNGS-AKADEMIE

Vor dem Hintergrund sich abzeichnender europäischer Vorgaben wird das Thema Weiterbildung wichtiger denn je. Die Weiterbildung der Versicherungsvermittler wird professionalisiert. Mit der freiwilligen Initiative „gut beraten“ – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland – stärken die Trägerverbände der Initiative, deren Gründungsmitglied der BVK ist, das Weiterbildungsengagement der Vermittler in puncto Fach- und Beratungskompetenz. Mit dieser gemeinsamen Initiative wird Weiterbildung besser strukturiert und transparenter gemacht.

Die BVK-Bildungsakademie unterstützt sie auch im Rahmen dieser Initiative. Allen Vermittlern werden qualifizierende Fort- und Weiterbildungsangebote zur Verfügung gestellt, die an aktuellen Themen sowie berufsbezogenen Fragen und Herausforderungen der Zukunft orientiert sind. Die Weiterbildungsaktivitäten der teilnehmenden Vermittler werden in einer überbetrieblichen Weiterbildungsdatenbank dokumentiert. Jeder Vermittler führt dort ein persönliches Weiterbildungskonto und Weiterbildung wird daher im Interesse des Kunden honoriert. Weiterbildung wird dokumentiert und Weiterbildung wird transparent.

Im Bereich der Präsenzseminare wurden 2015 u. a. die folgenden Themen angeboten:

- Ist die Zukunft der Vermittler abhängig vom Vertriebsweg? –
Exklusivvermittler, Makler oder Mehrfachagent: Wem gehört die Zukunft?

- Versicherungsmakler 2020 – Fit für den Markt! – Seminar für Versicherungsmakler
- Notfall in der Agentur – Besser beraten mit dem Notfallordner
- Vermittlerbetriebe und Arbeitsrecht – Worauf müssen Versicherungsvermittler in ihrem Unternehmen achten?

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

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



interaktiv, live und können unkompliziert den Kontakt zwischen Teilnehmern und Dozenten im Internet herstellen.

Folgende Webinare wurden u. a. angeboten:

- Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) – Auswirkungen auf bestehende Agenturverträge
- Der Ausgleichsanspruch
- Aktuelles aus Brüssel – Was kommt auf die Vermittler zu?

In Kooperation mit der Deutschen Makler Akademie wurde auch das Seminar zum Versicherungsvertragsrecht angeboten, in dem über die rechtlichen Grundlagen des Versicherungsvertragsrechts umfassend informiert und ein Überblick über die neueste höchstrichterliche Rechtsprechung gegeben wurde.

Als neues Projekt hat die BVK-Bildungsakademie eine neue Lernplattform den Mitgliedern angeboten, in denen Bausteine für die persönliche Weiterbildung abgerufen werden können. In Zusammenarbeit mit dem Kooperationspartner VIVERSA stellte die BVK-Bildungsakademie erstmalig eine moderne und leistungsfähige Lernplattform für den unternehmensweiten Einsatz zur Verfügung. Damit gibt der BVK seinen Mitgliedern die Möglichkeit zur einfachen Verwaltung und Nutzung von Lerninhalten, die von den Mitgliedern selbst bestimmt werden können. Die Lernplattform ist flexibel und an die individuellen Bedürfnisse des Nutzers anpassbar. Die Inhalte können die Mitglieder selbst auswählen und zusammenstellen. In diesem Zusammenhang bietet die BVK-Bildungsakademie als neuen Service zahlreiche Lerninhalte an, die sowohl inhaltlich als auch didaktisch den Voraussetzungen der Initiative „gut beraten“ entsprechen und bei erfolgreicher Bearbeitung wertvolle Punkte bringen.

Das Angebot der BVK-Bildungsakademie wurde durch Vorträge bei Industrie- und Handelskammern ergänzt und auch auf verschiedenen Vermittler- und Versicherungstagen durch den Einsatz kompetenter Referenten mit aktuellen Themen abgerundet. Die Zusammenarbeit mit den Industrie- und Handelskammern gestaltet sich positiv, und die Nachfrage nach den fachlichen Themen des BVK und der BVK-Bildungsakademie ist erfreulich.



DATENSCHUTZ

Bekanntlich ist die Thematik des Datenschutzes in den Agenturen in den letzten Jahren immer stärker in den Fokus der Landesdatenschutzbeauftragten getreten. Insoweit wurde im Berichtsjahr an einer Hilfestellung für die Mitglieder in diesem Bereich weiter gearbeitet.

Im Rahmen des Arbeitskreises Datenschutz für Versicherungsvermittler wurden die schon seit geraumer Zeit angebahnten Gespräche mit den Landesdatenschutzbeauftragten weitergeführt.

Diese Gespräche dienten zur Verwirklichung des Ziels, die datenschutzrechtliche Beziehung zwischen dem Kunden und dem Vermittler auf der Grundlage einer Vereinbarung zu klären, welche durch die Landesdatenschutzbehörde akzeptiert würde. Hierbei wurde seitens des BVK ein Muster einer Einverständniserklärung des Kunden zur Datennutzung in den Vermittlerbetrieben entworfen. Im Be-

rechtszeitraum wurde diese, im Zusammenhang mit einer durch den Arbeitskreis Datenschutz entworfenen Einverständniserklärung, mit den Landesdatenschutzbeauftragten besprochen. Die seitens der Landesdatenschutzbeauftragten aufgeworfenen Bedenken sollen durch weitere Ausarbeitung – vor dem Hintergrund einer Praktikabilität – erneut durch die Arbeitsgruppe aufbereitet werden.

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

Da sich die Sichtweisen seitens der Landesdatenschutzbeauftragten hinsichtlich einer solchen Abmachung mit einer gesamten Branche in letzter Zeit geändert haben, wird das Ziel einer einheitlichen Regelung, welche durch alle Landesdatenschutzbehörden unterstützt wird, nicht einfach zu erreichen sein.



BVK-DIENSTLEISTUNGSGESELLSCHAFT MBH

Die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH wurde im August 2013 gegründet. Zweck ist die Abtrennung der gewerblichen Tätigkeiten vom BVK e.V.

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

Dass dieses Ziel von Gründung an erreicht wurde, war auch und maßgeblich auf das Engagement des Geschäftsführers Hans-Dieter Schäfer zurückzuführen, der zum 31. Dezember 2015 in den Ruhestand trat. Zu seinem Nachfolger berief das Präsidium, das die 100%-Mutter der Gesellschaft vertritt, Stefan Frigger.

Für die Zukunft plant die BVK-Dienstleistungsgesellschaft eine Ausweitung der Aktivitäten. Neben die Nutzengenerierung durch deutlich gestraffte und thema-

tisch konzentriertere Kooperationen mit Produkt- und Dienstleistungspartnern unterschiedlicher Branchen soll das Angebot an die organisatorischen Untergliederungen des Verbandes sowie des Gemeinsamen Hauses ergehen, falls gewünscht, durch Eventmanagement die Veranstaltungen, die über das Jahr stattfinden, zu unterstützen. Das betrifft die Vorbereitung und Durchführung der Veranstaltung selbst, aber auch die Bildung eines gemeinsamen Pools von Referenten und Ausstellern sowie eine zentral verhandelte Möglichkeit des Sponsorings.

Außerdem soll die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH im Jahr 2016 mit den unternehmensberatenden Dienstleistungen in Form einer Empfehlung von ge-



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

poolten und geprüften Beratern und Bildungsträgern eine deutliche Ausweitung der Dienstleistungen des Verbandes zur Unterstützung des Unternehmensalltags der Vermittler vornehmen.

Die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH tritt als Veranstalter des Aussteller-Forums und des traditionellen geselligen Abends bei der Jahreshauptversammlung auf und veranstaltet erstmalig auf der Jahreshauptversammlung in Berlin am 19. und 20. Mai 2016 einen Kongress mit dem Titel „Digitalisierung des Vermittlerbetriebes“. Der Eintritt ist frei.

Inhaltlich wird die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH durch einen Beirat unterstützt. Dieser setzt sich derzeit aus dem Beiratsvorsitzenden, dem Präsidenten Michael H. Heinz, dem Geschäftsführer, Stefan Frigger, und den Mitgliedern Holm Dömel, Dirk Gemeinhardt, Gerhard Miller und Ludger Tillmann zusammen.

BVK verabschiedete sich vom stellvertretenden Hauptgeschäftsführer

Hans-Dieter Schäfer verließ Ende September aus Altersgründen nach 45 Dienstjahren den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK). Der stellvertretende Hauptgeschäftsführer und BVK-Pressesprecher verantwortete in seiner langjährigen Dienstzeit sehr viele wichtige Bereiche im Verband: Die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, über 30 Jahre die Chefredaktion der Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“, den BVK-Internetauftritt und das BVK-Rating „Fairness



für Versicherungsvertreter“. Darüber hinaus fielen u. a. die BVK-Initiative „Ehrbare Versicherungskaufleute“ und das Modell der Doppelmitgliedschaft, das dem Verband viele zusätzliche Mitglieder bescherte, in seinen Verantwortungsbereich.

„Mit Hans-Dieter Schäfer verabschieden wir einen außerordentlich wichtigen Repräsentanten des BVK und eine Persönlichkeit des Verbandes“, sagte BVK-Präsident Michael H. Heinz bewegt in seiner Rede anlässlich der Verabschiedung des 71-Jährigen. „Wir sind ihm zu großem Dank für sein Engagement, seinen unermüdlichen Einsatz und seine Loyalität gegenüber dem BVK verpflichtet. Er wird vom Präsidium des BVK, vom Präsidialrat und den Vorsitzenden der Bezirksverbände außerordentlich wertgeschätzt.“

Auch die Geschäftsführung schloss sich der Ehrerbietung und dem Dank des BVK-Präsidenten an: „Mit Hans-Dieter Schäfer verlieren wir einen profunden Kenner der Vermittler- und Versicherungsbranche“, betonte BVK-Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele. Sein Arbeitsstil war geprägt von dem Motto ‚Geht nicht, gibt’s nicht‘. Wir sind deshalb sehr froh, dass er sich bereit erklärte, noch bis Ende 2015 die Geschäftsführung unserer BVK-Dienstleistungsgesellschaft zu verantworten.“



COMPLIANCE

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

BVK-Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsvermittler

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

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

mit. Der BVK macht darauf aufmerksam, dass die Zusammenarbeit von Versicherungsunternehmen mit rechtswidrig arbeitenden Versicherungsvermittlern (z. B. über vermittelnde Vergleichsportale) gegen die Compliance-Vorschriften, insbesondere gegen den GDV-Verhaltenskodex, verstößt.

Die zehn Tugenden

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



BERUFSBILD

Auch im Berichtszeitraum 2015 hat der BVK sein Berufsbild den politischen Entscheidungsträgern und den Versicherungsunternehmen gegenüber kommuniziert. Die folgenden Erfolgsfaktoren werden im Rahmen dieses Berufsbildes definiert:

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

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



Impressionen



❖ DER BVK IN DER PRESSE: THEMEN 2015

Eines der Hauptthemen des Jahres 2015 war die BVK-Klage gegen das Internetvergleichsportal Check24. Allein sie hatte schon ein exorbitantes Medienecho mit 1.134 Veröffentlichungen in den Printmedien und über 500 Millionen Visits im Internet zur Folge. Als Erklärung dafür kann gelten, dass dieser Prozess als Musterprozess für die gesamte Versicherungsbranche angesehen wird. Denn das Urteil des Gerichts wird darüber entscheiden, ob der BVK mit seiner Kritik Recht



*Christoph Gawin,
BVK-Pressereferent*

bekommen wird, dass dieses Internetvergleichsportal elementare Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten gegenüber den Versicherungskunden nicht erfüllt und daher sein Geschäftsmodell wird ändern müssen. Der Ausgang des Prozesses wird jedoch auf die gesamte Branche ausstrahlen und zeigen, ob Internetvergleichsportale elementare Verbraucherschutzrechte erfüllen.

Einigung bei der Versicherungsvertriebsrichtlinie

Die Revision der EU-Vermittlerrichtlinie, die in Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive - IDD) umbenannt wurde, um ihren umfassenderen Regulierungshorizont auch im Namen wiederzugeben, war ein weiteres bestimmendes Thema des Jahres: Mitte des Jahres einigten sich das Europäische Parlament, der Rat und die Europäische Kommission auf einen Kompromiss zur

Neufassung der IDD (siehe auch Seite 24). Der BVK begrüßte in mehreren Presseerklärungen, dass die IDD weder ein Provisions- bzw. Courtageverbot noch deren zwingende Offenlegung vorsieht. Auch den Ausweis von Gesamtkosten befürwortet der Verband, weil dieser viel verbrauchergerechter ist. Kritisch sah und sieht der BVK die IDD-Vorgaben für die Ausbildung und Weiterqualifizierung der Versicherungsvermittler: Die IDD sieht nur eine Fortbildungsverpflichtung von mindestens 15 Stunden im Jahr vor. Die Anforderungen der inzwischen etablierten branchenweiten Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ sind mit 40 Unterrichtseinheiten, das sind 30 Stunden, doppelt so hoch. Dies hält der BVK angesichts der Komplexität der Produkte und im Interesse des Verbrauchers für sachgerecht, ebenso wie eine spartenübergreifende Ausbildung.

Der BVK appellierte an den Gesetzgeber, die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie maßvoll in deutsches Recht umzusetzen, und begrüßte außerdem die geplante Ausweitung der revidierten Versicherungsvertriebsrichtlinie auf Direkt- und Internetvertriebe.

LVRG

Im Sinne des auf der Jahreshauptversammlung 2015 beschlossenen Leitantes „Versicherungsvermittlung 2015: Partnerschaftliches Verhalten und Solidarität im Zeichen einer zunehmenden Regulierung des Marktes“ griff die BVK-Pressearbeit auch in 2015 das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) auf, fokussierte sich aber insbesondere auf seine Umsetzung durch die Unternehmen. Hier setzte sich der BVK auch im Rahmen des Spitzentreffens zusammen mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) und den Vorständen der Vertretervereinigungen verstärkt dafür ein, dass die Unternehmen die Belastungen, die sich aus dem Gesetz ergeben, nicht allein auf ihre Vermittler abwälzen und fair mit ihnen umgehen. Schließlich ist der Erhalt der Beratungsqualität und die Anerkennung der sozialpolitischen Bedeutung des Berufsstands für die Absicherung der Bevölkerung ein hohes Gut, das der BVK entsprechend gewürdigt sehen will.

Provisionsabgabeverbot

In 2015 flammte immer wieder die Diskussion über das Provisionsabgabeverbot auf, auch weil einige Internet Startups ihr Geschäftsmodell auf die Umgehung des

Verbotes aufbauten und eine Überprüfung der Verordnung zum Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) durch das Bundesfinanzministerium anstand. Wäre das Verbot künftig weggefallen, wäre zu befürchten, dass Kunden bei denjenigen Versicherungsvermittlern Verträge abschließen, die ihnen die höchste Beteiligung an ihrer Provision geben und nicht den für sie besten Versicherungsschutz. Erst zum Jahresende wurde dann publik, dass das Bundesfinanzministerium das Provisionsabgabeverbot auf Verordnungswege bis zum 30. Juni 2017 verlängert hat.

Dies begrüßte der BVK ausdrücklich. BVK-Präsident Michael H. Heinz bekundete in einer BVK-Pressemitteilung: „Dies ist nicht nur ein großer Erfolg für unseren Verband und alle Vermittler in Deutschland, sondern auch für den Verbraucherschutz insgesamt. Somit bleiben vorerst fragwürdige Geschäftsmodelle, die auf eine ‚Geiz-ist-geil-Mentalität‘ setzen, auch weiterhin den Verbrauchern erspart.“

BVK-Verhaltenskodex und -Berufsbild

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

Weitere herausgehobene Themen der Pressearbeit waren:

- Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie in deutsches Recht
- Kritik an Fintechs und ihrem laxen Umgang mit den Vorgaben des Vermittlerrechts
- Einführung einer Software zur Kalkulation von Maklerbeständen
- Ergebnisse der BVK-Strukturanalyse
- Kritik an einer Studie des Finanzmarktwächters
- Kritik am Referentenentwurf zum Finanzmarktnovellierungsgesetz des Bundesministeriums der Finanzen, das das Beratungsprotokoll durch eine Geegnetheitserklärung ersetzen will
- Wahl von BVK-Vizepräsident Ulrich Zander zum Incoming Chairman des BIPAR

Pressedialog

Erstmals führte der BVK im November einen Pressedialog mit ausgewiesenen Versicherungsfachjournalisten in Berlin durch. Dabei informierte das BVK-Präsidium ausführlich über die Verbandspositionen zu den Themen IDD, private Krankenversicherungen, Komposit- sowie Lebensversicherungen und die Umsetzung des LVRG gegenüber den Vermittlern. Weitere Aspekte waren der Erhalt des Provisionsabgabeverbots, die Situation bei der Wohngebäudeversicherung und versicherungskonstitutive Probleme von biometrischen und individuellen Trackingtarifen („pay-as-you-live“ / „pay-as-you-drive“).

Das Präsidium und Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele erläuterten den anwesenden Fachjournalisten die Positionen des Verbandes zu ausgewählten Themen



BVK-Kongress zur DKM in Dortmund

Zum zweiten Mal führte der BVK im Rahmen der DKM einen eigenen Kongress unter dem Titel „Zukunftsfähige Vermittler und Unternehmer“ durch. Messebesucher konnten sich am 29. Oktober 2015 über die Zukunft der Versicherungsvermittlung informieren, die in mehrere Vorträge aufgliedert wurde. Den Eröffnungsvortrag hielt BVK-Präsident Michael H. Heinz zum Thema „Was macht Vermittler zukunftsfähig?“. Unternehmensberater Stefan Frigger trug vor, wie man eigene Kompetenzen und externe Expertise kombiniert. VEVK-Vizepräsident Niels Weinhold brachte seinen Zuhörern die „Ethik des Ehrbaren Kaufmanns – Konzept und Umsetzung im Alltag“ sowie den vom BVK initiierten Verein Ehrbare Versicherungskaufleute (VEVK) nahe. Professor Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund referierte zum Thema: „Unterneh-

mer sein – (Mit)Unternehmer führen“ und BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer informierte über „Agenturführung mit Kennzahlen – Zahlen, Daten, Fakten als Basis betriebswirtschaftlicher Kompetenz“. In seinem Vortrag sensibilisierte er seine Zuhörer dafür, sich intensiv mit der betriebswirtschaftlichen Seite ihres Unternehmens auseinanderzusetzen. Zum Abschluss des Kongresses diskutierten unter der Moderation von Stefan Frigger BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer, Professor Dr. Matthias Beenken und BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli zum Thema „Zukunftsfähige Vermittlerbetriebe: Ansätze und Erkenntnisse aus Theorie und Praxis“.



*Gerald Archangeli,
BVK-Vizepräsident,
zuständig für den
Bereich Öffentlichkeitsarbeit*

❖ ZIELE UND MITTEL DER ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

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

Ziel der regionalen Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in den Bezirks- und Regionalverbänden des BVK ist es primär, 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. Die regionale Pressearbeit verbessert damit das Image der Versicherungsvermittler, insbesondere auch durch die BVK-Initiative zum Ehrbaren Kaufmann und den Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK), und hilft, das neue BVK-Berufsbild zu kommunizieren. Sie zeichnet sich vorwiegend durch die Berichterstattung über Schadensfälle und ihre Regulierung durch die Versicherungsvermittler sowie Hilfe für Kunden aus.

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



ÜBERREGIONALE ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Der BVK konnte in 2015 sehr gute Resultate erzielen. Die überregionale Pressearbeit stellte dank zahlreicher Pressemitteilungen, Radio- und Fernseh-Interviews sowie Lesertelefonaktionen wieder eine hohe Medienresonanz für den BVK sicher. Damit sorgte die BVK-Pressearbeit für eine positive Imagebildung für die Versicherungs- und Bausparkaufleute.

Insgesamt zählte die Pressearbeit des BVK 4.384 Veröffentlichungen allein in den gedruckten Medien (2014: 3.816). Die Berichte, Meldungen und Interviews des BVK wurden in einer Gesamtauflage von rund 66 Millionen Exemplaren (2014: 70,7 Millionen.) abgedruckt. Dies ist vor dem Hintergrund allgemein sinkender Auflagenzahlen bei Printmedien und der verstärkten Rezeption von Online-Medien ein großer Erfolg.

Im Internet erzielte die BVK-Öffentlichkeitsarbeit rund 983 Millionen Visits im Jahr (2014: 460 Millionen). Dies ist ein außerordentlich großer Erfolg, der nicht

nur auf die BVK-Klage gegen Check24, sondern auch auf die verstärkte Nutzung des Internets als Medium der Nachrichtenaufnahme zurückgeführt werden kann.

Insgesamt veröffentlichte der BVK 29 verbandspolitische Pressemeldungen und das Präsidium wurde in der Fachpresse mit über 30 längeren Texten und Interviews zitiert. Das bedeutet bei 52 Wochen im Jahr, dass alle paar Tage der BVK in der überregionalen Presse präsent war.

Mit zwei Pressekonferenzen, anlässlich seiner Jahreshauptversammlung in Rosstock (Mai) und im Kontext seiner Messebeteiligung auf der DKM in Dortmund (Oktober), war der BVK ebenfalls stark in der Fachpresse vertreten.

Erfreulich war auch die Präsenz des BVK im Radio und Fernsehen: Mit 25 Auftritten war der BVK mehr als doppelt so hoch vertreten wie 2014 (zehn Auftritte). Damit konnte der Verband wegen der Präsenz in großen Sendern wie dem WDR rund 91 Millionen Zuschauer und Zuhörer erreichen (2014: 30 Millionen). Außerdem wurden 32 Lesertelefonaktionen (2014: 38) durchgeführt. Bei diesem Format in den Printmedien können interessierte Leser zu einem fest vorgegebenen Zeitpunkt Experten anrufen und ihnen Fragen zu Versicherungsthemen stellen. Der BVK beobachtet aber seit Jahren, dass dieses Format im Zuge der intensiven Nutzung von Online-Medien an Bedeutung verliert: Man informiert sich zunehmend individuell und Anlass bezogen in bestimmten Online-Foren (z. B. „Gute Frage“, „Wer-weiß-was“ etc.) und in Social-Media-Kanälen, wenn man ein Problem mit der Versicherung hat oder sich über eine bestimmte Versicherungssparte erkundigen möchte, und wartet nicht mehr einen festgelegten Zeitpunkt ab, zu dem man in der Zeitungsredaktion anrufen muss. Daher korrespondiert auch die Abnahme der BVK-Lesertelefonaktionen mit der verringerten Attraktivität dieses Formats.

❖❖❖ 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.

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



INTERNET

Die Informationen auf der BVK-Website sind unter der Adresse www.bvk.de sehr vielfältig. Neben neuen Berichten über aktuelle Themen finden sich die aktuellen Presseerklärungen des Verbandes, Informationen über Berufsfragen, Steuern und Versicherungssparten sowie Meldungen aus den Unternehmen. Mitglieder können zusätzlich einen Formulardownload nutzen und sich in einer Vermittlersuche eintragen. Darüber hinaus sind dort umfangreiche Informationen zur Betriebswirtschaft, zu Kosten- und Ertragsprognosen, Tarifverträgen, spezifischen Berufsinformationen (Mitglieder-Infos) sowie zu Angeboten der BVK-Dienstleistungs GmbH und der BVK-Bildungsakademie abgelegt. Im internen Mitgliederbereich steht den Mitgliedern u.a. die Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“ vorab in digitaler Form als PDF zur Verfügung.

Die BVK-Internetpräsenz versucht aktuell und umfassend über den Verband, seine Positionen und wichtige Entwicklungen in der Vermittlerbranche zu informieren. Die BVK-Website ist ein sehr wichtiger Kommunikationskanal für den Verband. Weil aber die informationelle Aufbereitung, die Menüführung und die aufgelaufene Informationsfülle nicht mehr den gewachsenen Anforderungen an einen schnellen und grafisch ansprechenden Überblick entsprechen sowie einer funktionalen Suche entbehren, hat sich das Präsidium des BVK im Herbst 2015 entschlossen, einen Relaunch der BVK-Website durchzuführen.

Die neue BVK-Website soll auf verschiedenen Endgeräten wie Desktop-PC, Tablet oder Smartphone optimal dargestellt werden und mit diesem responsiven Weblayout noch mehr User ansprechen als bisher. Sie soll im Mai 2016 während der Jahreshauptversammlung in Berlin online gehen und zudem eine durchgängige verschlüsselte Datenübertragung gewährleisten.

Zusätzlich zur Toplevel-Domain bvk.de hat der BVK seinen 61 Bezirksverbänden individuelle Subdomains eingerichtet, unter denen die BVK-Bezirksverbände mit eigenen regionalen, modernen und bereits responsiven Websites aufgerufen werden können. Dort können sich Mitglieder und Interessierte über Aktivitäten, Sitzungen und Veranstaltungen ihres jeweiligen Bezirksverbands informieren.



*Dominik Hoffmann,
BVK-Referent des Hauptgeschäftsführers*

❖ SOCIAL-MEDIA-AKTIVITÄTEN

Aber nicht nur unter der eigenen Domain war der BVK aktiv. Er ist auch im größten Social-Media-Portal, Facebook, mit einem eigenen Auftritt vertreten. Dort können alle BVK-Facebook-Freunde die Aktivitäten des Verbandes zeitnah und hochaktuell mitverfolgen und sich darüber austauschen. Darüber hinaus betreibt der BVK eine eigene Site im Karrierenetzwerk Xing und bietet über einen eigenen Youtube-Videokanal Filme über die Verbandsarbeit an. In 2015 erfuhr das Facebook-Konto des BVK viel Popularität und erzielte erstmals rund 3.000 „likes“. Einzelne Top-Meldungen wie die Klage gegen Check24 erreichten noch deutlich höhere Werte. In diesem Fall wurde die Meldung 47.333 Personen angezeigt. 624 Personen sind per Link auf die BVK-Website gesurft, um sich die gesamten News durchzulesen.

❖ AUSTAUSCH MIT DEM PKV-VERBAND

Am 23. 3. 2015 besuchten zwei Mitglieder der Geschäftsführung des Verbandes der Privaten Krankenversicherungen e.V. (PKV) die Geschäftsführung des BVK in Bonn. An dem 90-minütigen Gespräch nahmen von Seiten des BVK dessen Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele sowie Referatsleiterin und Rechtsanwältin Judith John, von Seiten des PKV-Verbandes dessen Geschäftsführer Dr. Florian Reuther sowie die PKV-Referentin Konstanze Meyer teil. Themen des



Dr. Florian Reuther, Judith John, Konstanze Meyer und Dr. Wolfgang Eichele

Gesprächs waren neben der steuerlichen Behandlung der betrieblichen Krankenversicherung die Umsetzung der ADR-Richtlinie und das Verfahren des PKV-Ombudsmanns, die laufenden Gespräche zu den „Grundsätzen Kranken“ sowie die Vermittlung von Krankenversicherungen durch die gesetzlichen Krankenversicherer. Man verabedete, die Gespräche auf Geschäftsführeerebene in regelmäßigen Abständen fortzusetzen.

❖ AVAD

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

Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWW) und anderen Vermittlerverbänden als Mitglied angehört, sichert das Ziel, dass nur vertrauenswürdige Personen Versicherungs-, Bauspar- und sonstige Finanzdienstleistungsprodukte vermitteln. Dies geschieht in der Form einer Auskunftsstelle, bei der die seitens der Unternehmen gemeldeten Vermittler registriert werden. Sie dient als Gütezeichen in der Versicherungs- und Bausparvermittlung im Dienst des Verbrauchers und hat Vorbildfunktion für die gesamte deutsche Wirtschaft.

Zahl der im Vermittlerregister registrierten Versicherungsvermittler und -berater (Stand: 6. 1. 2016)

Summe: 233.430, davon:

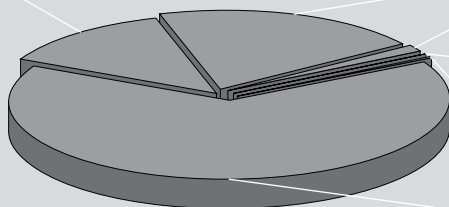
Vertreter mit Erlaubnis: 30.142

Makler: 46.642

Produktakzessorische Vertreter: 3.293

Produktakzessorische Makler: 133

Berater: 292



*Vertreter/
Unternehmensanmeldung: 152.928*

Auch nach Inkrafttreten des Gesetzes zur Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts hat die AVAD ihre Funktion behalten. Anders als die AVAD hat das nach Inkrafttreten des Versicherungsvermittlergesetzes begründete und bei der DIHK errichtete zentrale Versicherungsvermittlerregister die Aufgabe, dem Verbraucher die zur Versicherungsvermittlung zugelassenen Vermittler anzuzeigen. Das Vermittlerregister bei der AVAD hingegen dient den Versicherungsunternehmen und zeigt ihnen an, welche Bindungen der Vermittler zu den einzelnen Versicherungsunternehmen bestehen bzw. beendet wurden. Auch kann sie im Rahmen ihres Satzungsrechts Gründe der Beendigung der Vertragsverhältnisse zwischen Vermittler und Versicherer benennen.

Dem Vorstand der AVAD gehört BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli an, an den Mitgliederversammlungen der AVAD nahmen darüber hinaus BVK-Präsident Michael H. Heinz sowie Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele teil. Der Vorstand und die Mitgliederversammlung tagten am 10. 9. 2015.



AVV

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

*Marco Seuffert,
Vorsitzender des AVV*



Präsidialrates. Der AVV erhielt das Recht, einen Vizepräsidenten zum BVK-Präsidium zu benennen und von der Mitgliederversammlung des BVK bestätigen zu lassen. Der AVV ist somit durch den gewählten Vizepräsidenten Ulrich Zander gleichzeitig auch im Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaufsicht des GDV und im Präsidium des europäischen Vermittlerverbandes BIPAR vertreten.

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

Axel Westphal und Christoph Klug Beiratsmitglieder im AVV. Mit diesen Änderungen wurden die Verflechtungen des BVK mit dem AVV weiter ausgebaut. Spiegelbildlich nehmen die Partner nunmehr an der Gremienarbeit des jeweils anderen teil und tragen damit Gesamtverantwortung für die deutschen Versicherungsvertreter.

Der Gemeinschaftsrat des BVK beriet im Berichtszeitraum u. a. nachfolgende Themen: Umsetzung LVRG auf Vermittlerverträge, GDV-Verhaltenskodex, aktuelle Entwicklungen in der bAV, Vergleichsportale, BaFin-Rundschreiben zum Vertrieb.

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 elften 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 12 „Doppel-/Probemitgliedschaften“.

❖❖❖ **BAFIN / RUNDSCHREIBEN ZUM VERTRIEB**

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hatte zunächst einen Entwurf des Rundschreibens „Hinweise zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern, zu vertriebsbezogenen Aktivitäten und zum Risikomanagement beim Vertrieb von Versicherungsprodukten“ zur öffentlichen Konsultation auf ihrer Internetseite eingestellt

Das aktuelle Rundschreiben 10/2014 (VA) (http://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Rundschreiben/rs_1410_versicherungsvermittler_va.html) wurde vorgelegt und soll das bisher geltende Rundschreiben 9/2007 (VA) ablösen und dient damit insbesondere der Umsetzung des § 64a VAG (Versicherungsaufsichtsgesetz) in die Aufsichtspraxis.

Die BaFin hatte sich bereits in den vergangenen Monaten mit den Themen „Incentives im Vertrieb“ sowie „Vermittlung von Versicherungsverträgen durch gesetzliche Krankenkassen“ beschäftigt und aufsichtsrechtliche Hinweise dazu veröffentlicht. Nach Ansicht der BaFin drängen betriebsbezogene Themen – nicht nur in der öffentlichen Wahrnehmung – immer stärker in den Vordergrund. Aus diesem Grund hat die BaFin weitere auf den Vertrieb von Versicherungsprodukten bezogene Themen aufgegriffen.

Dem BVK wurde die Möglichkeit gegeben, der BaFin seine Stellungnahme zu den Entwürfen zukommen zu lassen. Der BVK hat seine Stellungnahme zum BaFin-Rundschreiben abgegeben und im Wesentlichen ausgeführt, dass sich das bestehende Risikomanagement beim Vertrieb von Versicherungen bewährt hat. Begründet wurde diese Position zum einen mit der jährlich sinkenden Zahl von Kundenbeschwerden gegen Versicherungsvermittler beim Ombudsmann für Versicherungen, zum anderen mit der Verpflichtung aller BVK-Mitglieder auf einen Verhaltenskodex und Compliance-Regeln, die neben der selbstverständlichen Einhaltung von Recht und Gesetz kaufmännische Gepflogenheiten und die faire Wahrung von Kundeninteressen beinhalten.

„Wir vertreten die Auffassung, dass die durch uns und andere Vermittlerverbände sowie durch den GDV vorgeschlagenen Compliance-Regeln für Versicherungsvermittler sachgerecht sind“, erklärte BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Sie sollten deshalb beibehalten werden, denn alle BVK-Mitglieder handeln Compliance-konform. Schon allein der „Basic Code of Conduct“ für Versicherungsvermittler, die nicht BVK-Mitglieder sind, stellt eine Leitlinie für eine am modernen Verbraucherschutz ausgerichtete Versicherungsvermittlung dar“, betonte BVK-Präsident Michael H. Heinz.

Der BVK forderte darüber hinaus hinsichtlich Qualifikation und Weiterbildung die gleichen Voraussetzungen für alle, die Versicherungen vermitteln, also auch für Angestellte in Versicherungsunternehmen. Dies entspreche auch am ehesten dem europäischen Gedanken eines „fair-level-playing-field“. Eine Ungleichbehandlung kann darüber hinaus zu Wettbewerbsverzerrungen führen und auf Unverständnis bei den Kunden stoßen. Weitergehender Regelungsbedarf bei der Weiterbildung von Versicherungsvermittlern lehnt der BVK ab und warnt davor, dass Versicherungsunternehmen in den angedachten „Vermittlerakten“ erlaubt wird, weitergehende Inhalte als die der Qualifikation und Weiterbildung zu speichern.

Kritik im Rahmen des Konsultationsverfahrens rief beim BVK eine definitorische Unklarheit von Tippgebern hervor. Diese müssen strikt von Versicherungsvermittlern getrennt behandelt werden. Versicherungsvermittler müssen schließlich umfassende Pflichten in Bezug auf Qualifikation, Beratung, Kundenbetreuung und andere Voraussetzungen erfüllen, die für nur nebenberuflich tätige Tippgeber nicht gelten. Eine wünschenswerte Klarstellung zu diesem Thema ist im jetzigen Rundschreiben 10/2014 teilweise erfolgt.

Nach Ansicht des BVK reichen die bisherigen „Kontrollmechanismen“ der Versicherer aus, die eine ordnungsgemäße Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern gewährleisten sollen. Eine Verschärfung, die zu einer Überwachung bis hin zu einer „Vermittlerakte“ bei den Versicherungsunternehmen führt, ist abzulehnen. Weitere Einschränkungen zulasten der Versicherungsvermittler, die über die Geschäftsorganisation der Versicherer erfolgen könnten, sind ebenfalls abzulehnen.



BUNDESVERBAND DER DIENSTLEISTUNGSWIRTSCHAFT (BDWi)

Im Juli 2015 wurde BVK-Präsident Michael H. Heinz mit überwältigender Mehrheit als Präsident des Bundesverbandes der Dienstleistungswirtschaft (BDWi) wiedergewählt, nachdem er das Amt 2012 übernommen hatte. 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 unternehmensnahen Dienstleistungen. Viele Mitgliedsverbände haben den Endverbraucher im Fokus, hierzu zählen unter anderen Versicherungsvermittler, Pflegedienste, Autovermieter oder Tankstellen. Damit vertritt der BDWi nicht Partikularinteressen eines Branchenverbandes, sondern repräsentiert den deutschen Mittelstand.

Persönliche Kontakte sind wichtig

Der BDWi unterstützt die Lobbyarbeit der Mitgliedsverbände in vielfacher Hinsicht. Ein wesentliches Instrument sind die gemeinsamen Gesprächsrunden mit

politischen Entscheidungsträgern, vom Minister über die Fachpolitiker bis hin zu den zuständigen Ministerialbeamten. Gemeinsam bearbeiten die Mitglieder des BDWi Querschnittsthemen, zum Beispiel in der Arbeitsmarkt- oder Steuerpolitik. Darüber hinaus werden zu Themen, die für mehrere Mitgliedsverbände relevant sind, gemeinsame Positionen erarbeitet. So ist zum Beispiel die Ausgestaltung des Verbraucherschutzes bei der Vermittlung von Versicherungen und Finanzdienstleistungen nicht nur für den BVK von hohem Interesse. Davon betroffen sind auch die BDWi-Mitgliedsverbände: Verband Unabhängiger Finanzdienstleis-



BDWi-Präsident Michael H. Heinz sowie BDWi-Bundesgeschäftsführer Ralf-Michael Löttgen mit Gästen in der Parlamentarischen Gesellschaft (v.l.)

tungs-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.

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

Das Präsidium

Die Verantwortung für die Arbeit des Verbandes trägt das Präsidium des BDWi, Präsident ist Michael H. Heinz. Er wird von den Vizepräsidenten Thomas Breitkopf (Präsident des Bundesverbandes Automatenunternehmer), Carsten Henselek (Vizepräsident des Bundesverbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau), Konrad Löcherbach (Wirtschaftsprüfer und Steuerberater), Bernd Meurer (Präsi-



BDWi-Gesprächsrunde mit Hubertus Heil, MdB, sowie weiteren Gesprächspartnern der AG Wirtschaft der SPD-Fraktion

dent des Bundesverbandes privater Anbieter sozialer Dienste), Wilhelm Oberste-Beulmann (Schatzmeister des Bundesarbeitgeberverbandes der Personaldienstleister), Hubert Schmid (Vorsitzender des Fachverbandes Lotto-Toto-Lotterien in Bayern) und Wolfgang Waschulewski (Ehrenpräsident des Bundesverbandes der Sicherheitswirtschaft) tatkräftig unterstützt.

Der parlamentarische Beirat

Der parlamentarische Beirat spielt eine wichtige Rolle für die Arbeit des Verbandes. Vertreten ist die CDU/CSU-Fraktion des Deutschen Bundestages mit ihrem finanzpolitischen Sprecher Klaus-Peter Flosbach, die FDP mit ihrem Schatzmeister 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 Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD).

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

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

Präsident:	Michael H. Heinz (BVK-Präsident)
Mitgliederversammlung:	Michael H. Heinz Gerald Archangeli (BVK-Vizepräsident) Dr. Wolfgang Eichele (BVK-Hauptgeschäftsführer)
AK 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:	Dominik Hoffmann, Master of Arts (Referent des BVK-Hauptgeschäftsführers), Christoph Gawin (BVK-Pressereferent)



BERUFSBILDUNGSWERK DER DEUTSCHEN VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (BWV)

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

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

In der Arbeitsgruppe Außendienstverbände und Sozialpartner wurden im Jahr 2015 im Wesentlichen die folgenden Themen behandelt:

- BWV-Bildungsverband/Neue Entwicklungen
- Aktuelles zur Brancheninitiative „gut beraten“
- Aktuelles zu den Sachkundeprüfungen für Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler
- bildungsregulatorische Entwicklungen und deren Auswirkungen auf die Qualifizierung

Wesentlicher Schwerpunkt der Arbeit war der Stand der freiwilligen Initiative Weiterbildung der Versicherungsvermittlung in Deutschland „gut beraten“. Der Teilnehmerkreis des Arbeitskreises ist in den unterschiedlichen Funktionen und Gremien aktiv an der Initiative beteiligt. Im Rahmen einer Projektabschlussveranstaltung am 2. 6. 2015 trafen sich erstmals Mitwirkende aller Gremien und Arbeitsgruppen zu einem wertvollen Informations- und Erfahrungsaustausch mit dem Ziel, den bisherigen Erfolg der Initiative in die Zukunft weiterzutragen. Neben den erreichten Erfolgen in Bezug auf die Teilnahme von Vermittlern und deren Weiterbildungsengagement wurden von den Mitgliedern der Gremien weitere positive Effekte aufgeführt, die weit über die Zielsetzung der Initiative hinausgehen. So werden z. B. erstmals auch die zentral durchgeführten Schulungsmaßnahmen IT-gestützt erfasst und qualitätsgesichert. Damit ist die Transparenz und Qualität an Bildungsmaßnahmen innerhalb der einzelnen Häuser deutlich gestiegen.

Das neue Bedingungsmerk „Proximus 3“ wurde Anfang Juni 2015 fertiggestellt und veröffentlicht. Bei der Sachkundeprüfung für Versicherungsvermittler ist das Bedingungsmerk für den schriftlichen Teil ab Juli 2015 prüfungsrelevant. Auf der Homepage des BWV ist das Bedingungsmerk über den BWV-Shop online bestellbar. Im Rahmen der aktuellen Überarbeitung des Rahmenplans zur Sachkunde-

prüfung „Geprüfte/r-Versicherungsfachmann/ -frau IHK“ wurde der Umstellung auf das neue Bedingungswerk Proximus 3 sowie den gesetzlichen Änderungen und notwendigen Aktualisierungen Rechnung getragen.

Weitere Themenschwerpunkte der Sitzung waren der Erfahrungsaustausch der Industrie- und Handelskammern und die im Zusammenhang mit dem Bildungsverband BWV organisierten Regionaltreffen. Weitere Themenschwerpunkte waren die Entwicklung im Bereich der Finanzanlagenvermittler und die neuesten Entwicklungen im Bereich der Honorar-Finanzanlagenberater.

*Christian Lindner,
Bundesvorsitzender der FDP,
und Michael H. Heinz
bei einer Veranstaltung
der IHK Siegen*



❖ DIHK / IHK

Die Zusammenarbeit zwischen dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Berlin und dem BVK wurde weiterhin eng und fruchtbar gestaltet. Insoweit fanden in Detailfragen im Bereich Finanzdienstleistungen und EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) sowie zum Ehrbaren Kaufmann Gespräche statt. In regelmäßigen Abständen wurden mit dem DIHK die gemeinsamen Positionen abgestimmt.

Im Jahr 2015 fand auf der Ebene der Kammerbezirke wieder eine enge Zusammenarbeit statt, vor allem durch gemeinsame Veranstaltungen zwischen den einzelnen Industrie- und Handelskammern und den Bezirksverbänden des BVK, an denen Referentinnen und Referenten der Geschäftsführung und Eh-

renamsträger teilnahmen. An dieser Stelle sei wieder die hervorragende Zusammenarbeit mit der Handelskammer Hamburg zum Ehrbaren Kaufmann zu erwähnen.

Darüber hinaus gab es zahlreiche Kontakte und Treffen auf Bezirksverbandsebene mit den IHKn. Weiterhin wurden im Rahmen der BVK-Jahreshauptversammlung die Bezirksverbandsvorsitzenden bzw. die von ihnen zu benennenden BVK-Mitglieder, welche aktiv in ihren IHKn tätig sind, zu einem Meinungsaustausch eingeladen. Diese Veranstaltung wurde gut angenommen, sodass ein reger Informationsaustausch zwischen den IHK-Beauftragten stattfinden konnte. Hierbei wurden durch die Beauftragten Wege aufgezeigt, wie eine gute kooperative Zusammenarbeit mit den jeweiligen IHKn erzielt werden kann.



GDV-GEMEINSCHAFTSAUSSCHUSS

Im „Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst“ treffen sich die Mitglieder des Vertriebsausschusses des GDV und Vertreter der Vermittlerverbände BVK, VDVM, VGA und Votum, um aktuelle Probleme und Inhalte des Versicherungsaußendienstes auch auf politischer Ebene zu diskutieren und auszutauschen. Die Position des stellvertretenden Vorsitzenden des Gemeinschaftsausschusses ist traditionell durch den BVK besetzt und wird derzeit vom Präsidenten des BVK, Michael H. Heinz, ausgeführt. Im Berichtszeitraum fanden zwei Sitzungen des Gemeinschaftsausschusses statt, die erste am 25. 3. 2015 in Bergisch-Gladbach und die zweite am 25. 11. 2015 in Berlin.

Im Rahmen der Sitzungen wurden im Wesentlichen angesichts der politischen Situation folgende Themenkomplexe angesprochen und diskutiert:

- Umsetzung der IMD II/IDD
- GDV-Verhaltenskodex
- Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG)
- BaFin-Rundschreiben zum Vertrieb
- neues Sozialpartnermodell Betriebsrente
- Entwicklung einer DIN-Norm der „Finanzanalyse für den Privathaushalt“
- Verbraucherstreitbeilegungsgesetz
- Verordnungen zum Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG)
- Provisionsabgabeverbot
- Ausweis von Effektivkosten

Eines der Schwerpunktthemen war die Diskussion zum laufenden Verfahren der Umsetzung der Richtlinie IMD II/IDD. Erste Diskussionen zu den Themen Anwendungsbereich (insbesondere Annex-Vertrieb), Weiterbildungsanforderungen, Vermittlerregistrierung und grenzüberschreitende Tätigkeiten haben innerhalb des europäischen Parlamentes (EP) gezeigt, dass hier eine Vielzahl von fragmentierten Positionen diskutiert wird. Im Rahmen der Umsetzung wurde auch gleichzeitig eine Angleichung der Vermittlerrichtlinie an die MiFID II intensiver diskutiert. Im Rahmen der Umsetzung beider Richtlinien bestand Einigkeit darüber, dass man im Jahre 2016 gemeinsam erreichen müsse, ein branchenfreundliches Regulierungsumfeld zu schaffen.

Ein weiterer Hauptthemenschwerpunkt war das Thema „Provisionsabgabeverbot“. Die Teilnehmer waren der Ansicht, dass die verstärkte Aktivität der europäischen Aufsichtsbehörden problematisch ist. Diese würden außerhalb der laufenden Arbeiten des europäischen Gesetzgebers zur IMD II/IDD durch proaktive Regelungsvorschläge ggf. zusätzliche bzw. parallele Regelungsvorgaben schaffen. Wichtig war in diesem Zusammenhang festzustellen, dass kein Provisionsverbot durch die Hintertür eingeführt werden dürfe.

Im Hinblick auf Vergütungsmodelle weisen die Teilnehmer darauf hin, dass vor dem Hintergrund des Verhaltenskodex eine kundengerechte Beratung erfolgen müsse und Vergütungsmodelle ebenfalls diesen Aspekt aufgreifen. Auf eine saubere Terminologie für einzelne Zahlungsvarianten ist zu achten. Im Hinblick auf kommende Entwicklungen sei abzuwarten, um anschließend angemessen im Rahmen des rechtlich Zulässigen die nationale Entwicklung auch im Hinblick auf die Umsetzung der IDD zu begleiten.

Im Rahmen der Umsetzung der IDD diskutiert der Ausschuss auch die kommenden Umsetzungsschritte im Hinblick auf die Themen Honorarberatung, Beratungs- und Dokumentationsverzicht, Mid-term-Absatz und Weiterbildung. Der Ausschuss ist einhellig der Ansicht, dass im Hinblick auf die Umsetzung der Weiterbildungsinitiative ein Arbeitskreis zu installieren ist, der unterhalb des Trägerausschusses sich mit den Themen Weiterbildungsverpflichtung (Zielgruppen), Art und Inhalt des Weiterbildungsanspruchs sowie der weiteren Entwicklung im Hinblick auf die Thematik „gut beraten“ befassen soll. Diskutiert wurde in diesem Zusammenhang auch, wie im Rahmen der Umsetzung der IDD in deutsches Recht die Initiative „gut beraten“ weiterentwickelt werden könne. Weitere Themenschwerpunkte waren im Zusammenhang mit den „Verordnungen zum VAG“ der „Höchstrechnungszins“ und das „Provisionsabgabeverbot“. In der November-Sitzung des Gemeinschafts-

ausschusses berichtete Dr. Hiort zu Überlegungen des Ombudsmann-Vereins zum Verbraucherstreitbeilegungsgesetz (VSBG). Das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) habe sich bei einem Gesetzentwurf am Versicherungsombudsmann orientiert. Das neue Gesetz solle sämtliche Verbraucherverträge erfassen, bezogen auf die Versicherungsvermittler beträfe es damit nicht nur die Vermittlungstätigkeit, sondern z. B. auch die Bestandsbetreuung. Weitere Informationen im Hinblick auf eine flächendeckende Vermittlererfassung im Hinblick auf verbindliche Entscheidungen des Ombudsmannes wurden gegeben. Erläuterungen zur Schlichtungsstelle rundeten diesen Diskussionspunkt ab.



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

❖ OMBUDSMANN / BEIRAT

Seit 2010 werden auch Vertreter von Versicherungsvermittlern in den Beirat des Ombudsmann für Versicherungen berufen. Die Schlichtungsstelle hat bereits am 1. 2. 2001 ihre Tätigkeit als eingetragener Verein aufgenommen. Bevor der Jurist Prof. Dr. Hirsch im Jahr 2008 das Amt des Versicherungsombudsmanns übernahm, hatte er eine langjährige Karriere als Richter an verschiedenen Gerichten hinter sich, u. a. war er Richter am Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften (EUGH). Zuletzt war er seit Juli 2000 Präsident des Bundesgerichtshofs (BGH). Die dem Ombudsmann angeschlossenen Versicherungsunternehmen repräsen-

tieren nahezu den gesamten Markt im Privatkundenbereich. Sie ermöglichen ihren Kunden im Streitfall eine außergerichtliche Streitbeilegung als kostenlose Alternative zu einem Gerichtsverfahren. Bei dem Versicherungsombudsmann handelt es sich um eine privatrechtlich organisierte Einrichtung aufgrund Gesetzes, die zunächst die Aufgabe der Streitschlichtung zwischen Verbrauchern und Versicherungsunternehmen erhielt, in der Folge aber auch für Streitschlichtung zwischen Versicherungsnehmern und Vermittlern zuständig wurde.

Der BVK hat einen Sitz im Beirat des Versicherungsombudsmann e.V. Den Sitz im Beirat nimmt BVK-Präsident Michael H. Heinz wahr. Die Sitzung im Geschäftsjahr 2015 fand am 12. 11. 2015 in Berlin statt. Thema waren die Auswirkungen des Verbraucherstreitbeilegungsgesetzes auf Satzung und Verfahrensordnungen. Auch wenn die im Versicherungsvertreterrecht vorgesehene Regelung für Ombudsleute keine Bestimmungen über die Entscheidungen, die in Verfahren gegen Versicherungsvermittler getroffen werden, enthält, hat die Mitgliederversammlung des BVK im Mai 2011 eine diesbezügliche Satzungsänderung vorgesehen, so dass seit 2011 auch die Mitglieder des BVK mit ihrer Mitgliedschaft die Entscheidungen der für das Versicherungswesen zuständigen Ombudsleute und die Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft anerkennen. Die aktuellen Vermittlerbeschwerden, die regelmäßig vom Ombudsmann veröffentlicht werden, befinden sich im %-Bereich. Danach gab es im Jahr 2014 insgesamt 86 zulässige Beschwerden (im Jahr 2013 wurden 80 Beschwerden verzeichnet).

❖ BIPAR-JHV

Das Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances (BIPAR) mit Sitz in Brüssel vertritt ca. 45 Vermittlerverbände aus über 32 Nationen mit ca. 280.000 Mitgliedern. BIPAR bildet die europäische Struktur der World Federation of Insurances Intermediaries (WFII), der über 100 Vermittlerverbände aus über 80 Staaten weltweit angehören. Der BVK ist seit 1979 Mitglied in dieser Organisation.



*Ass. jur. Ulrich Zander,
BVK-Vizepräsident
und Incoming Chairman
des BIPAR-Präsidiums*

BIPAR tagte wie jedes Jahr insgesamt zweimal. Zum ersten Treffen im Berichtszeitraum lud der europäische Dachverband im Januar ein. Es tagten ca. 80 Delegierte aus 23 Mitgliedsstaaten, um die wichtigsten Änderungen und Erweiterungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Versicherungswirtschaft zu diskutieren. Die wichtigsten Themen waren insbesondere die Finanzmarkt-Richtlinie (MiFID II), die Regelung für die Anlageprodukte für Kleinanleger (PRIIPS-Produkte) und die geplante Verabschiedung der europäischen Versicherungsvermittler-Richtlinie (IMD II/IDD). Großes Augenmerk wurde im Berichtsjahr erstmals auch auf die Agenten und Maklermärkte der jeweiligen Nationen gelegt. So berichtete Deutschland, vertreten durch den BVK-Vizepräsidenten Ulrich Zander, über die Entwicklungen des LVRG in Deutschland und betonte dabei insbesondere die Aktivitäten, die der BVK entfaltet hatte, um die geplante Provisionsoffenlegung zu verhindern. Weiteres wichtiges Thema im Austausch der Mitgliedsstaaten waren die Kompetenzen der einzelnen europäischen Auf-

sichtsbehörden, insbesondere EIOPA, die zukünftig die IMD-Ausführungsbestimmungen zu entwickeln haben.

Ein weiteres Treffen fand wie immer im Juni des Berichtszeitraumes statt, in dem ebenfalls weitere Änderungen diskutiert wurden. Auch hier konnten einzelne Mitgliedsstaaten wieder die Gelegenheit nutzen, die Entwicklung in ihren Ländern gezielt darzustellen. Der BVK nutzte diese Möglichkeit, um die Entwicklung in Deutschland und die geplanten bzw. schon erreichten Ziele seitens des BVK

*Ulrich Zander (l.)
und Paul Carty,
Chairman of EU Committee
bei BIPAR*



zu erläutern. Schwerpunkte waren dabei insbesondere das LVRG, die Initiativen „Ehrbarer Kaufmann“ und „gut beraten“ sowie das Leitbild. Weitere Schwerpunkte der Vorträge waren aber auch die zunehmende Digitalisierung des Versicherungsvertriebs, die ihm Rahmen komplexer Produkte bzw. Beratung dargestellt wurde. Auch Themen wie der Datenschutz und die Kontrollmechanismen, die Solvency II den Unternehmen auferlegt, wurden behandelt. Des Weiteren wurde im Rahmen dieser Jahreshauptversammlung BVK-Vizepräsident Ulrich Zander einstimmig zum stellvertretenden Vorsitzenden (incoming chairman) des BIPAR-Präsidiums gewählt. Der vormalige stellvertretende Vorsitzende André Lamotte wurde BIPAR-Vorsitzender, sein Vorgänger Alessandro de Besi zum zweiten stellvertretenden Vorsitzenden (past chairman) bestimmt. Ulrich Zander wird seine Position als Vorsitzender des BIPAR-Präsidiums im Jahre 2017 antreten. Seine Tätigkeit als Schatzmeister, die er seit 2007 im Rahmen des BIPAR-Präsidiums ausübt, wird er im Zuge seiner Wahl zum Vorsitzenden abgeben. Der

BVK war an diesem Treffen durch BVK-Vizepräsident Ulrich Zander, Präsidialratsmitglied Volker Fink, BVK-Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele und BVK-Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer vertreten.

Neben diesen zwei großen jährlichen Treffen fanden auch viele Sitzungen im Rahmen der Direktorenkonferenz statt, an denen der BVK durch seine Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer vertreten war. Neben diesen fachlichen Diskussionen konnte der BVK auch wieder Kontakte mit anderen europäischen Verbänden aufnehmen und gemeinsame Positionen finden.



WELTVERBAND DER VERSICHERUNGSVERMITTLER (WFII)

Das diesjährige Treffen von WFII, dem Weltverband der Versicherungsvermittler, fand am 22. und 23. 3. 2015 in Barcelona statt. WFII wurde 1950 als europäischer Dachverband gegründet. Die Interessen des BVK im Rahmen dieses Gremiums werden durch BVK-Vizepräsident Ulrich Zander, gleichfalls Mitglied des BIPAR-Committees und Schatzmeister und ab 2017 BIPAR-Vorsitzender, vertreten. Die Teilnehmer von WFII treffen sich jährlich, um internationale Trends in der Versicherungsbranche zu analysieren und Auswirkungen auf die einzelnen Märkte zu diskutieren. Alle Mitglieder repräsentieren insgesamt fünf Kontinente aus der ganzen Welt. Viele internationale Organisationen sowie die OECD, die UN oder die Genfer Vereinigung der World Trade Organisation nehmen auf die Arbeit

von WFII Bezug. Guidelines und allgemeine principles, aber auch Empfehlungen für die Finanzdienstleistungen finden in der dortigen Arbeit ihre Grundlage und Ausgang. Wichtige Themen waren dieses Jahr insbesondere Fragestellungen zum Verbraucherschutz, zu den wirtschaftlichen Verflechtungen weltweit sowie zu den Fragen des Datenschutzes und der Digitalisierung des Vertriebs.

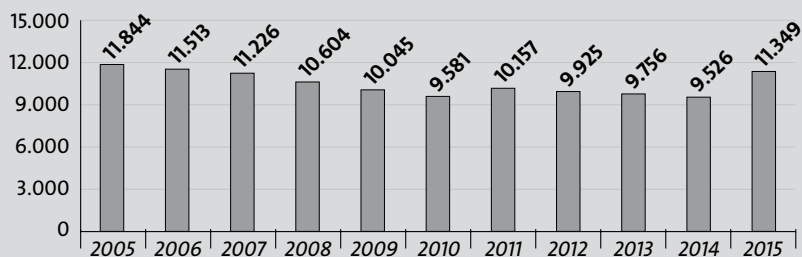


Die Teilnehmer des WFII-Treffens trafen sich 2015 in Barcelona

❖ MITGLIEDERENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr 2015 konnten über das Modell der Probe-/Doppelmitgliedschaft ca. 2.000 neue Mitglieder gewonnen werden. Der Zuwachs an Einzelmitgliedern stagniert, dies ist u. a. zurückzuführen auf den geringen Mitgliederzuwachs bei jungen Agenturen, die ungünstige demographische Struktur und somit auch auf einen hohen Altersdurchschnitt auf Bundes- und Regionalebene. Die Lage der Mitgliedsunternehmen führt dazu, Kosten senkend sich gegen eine Mitgliedschaft im Verband auszusprechen.

Mitgliederentwicklung von 2005 bis 2015 – Nur Einzelmitgliedschaften –



Verluste sind hauptsächlich durch Agenturaufgabe und durch Alter zu verzeichnen, viele geben jedoch auch keinen Kündigungsgrund an. Eine weitere wichtige Aufgabe wird daher sein, Mitglieder aktiv an die Organisation zu binden.

Austrittsgründe im Jahr 2015

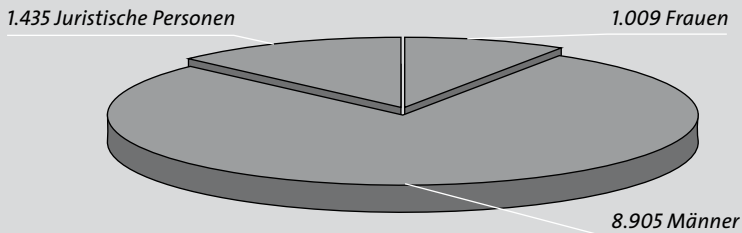




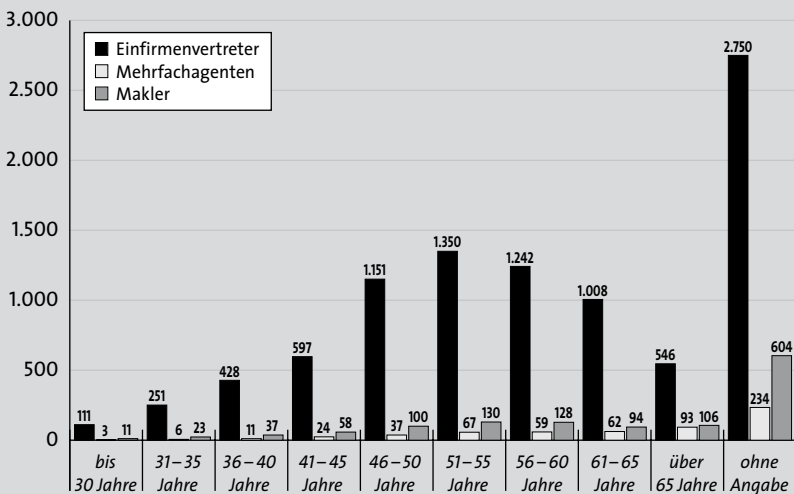
MITGLIEDERSTRUKTUR

Dem BVK gehören als Mitglieder 8.905 Männer und lediglich 1.009 Frauen an. Weitere 1.435 sind im BVK als Firma, zumeist in der Rechtsform einer GmbH, erfasst.

Mitglieder nach Geschlecht und Firmen



Altersstatistik nach Vermittlerarten



Diese Statistik basiert auf 11.311 Mitgliedern, die Angaben gemacht haben. 38 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.



Das BVK-Verwaltungsteam 2015: sitzend Nicole Schäfer, Ingrid Büch, Brigitte Lähn, Petra Walkenbach, Katrin Weißenfels, Marion Gollub, Bettina Reichenauer, Jasmine Hofmann; stehend Thomas Koppitsch, Petra Hommerich, Christian Lopez (v. l.). Nicht im Bild: Elisabeth Becker, Annette Lorenz, Sabrina Scheele

Die 46- bis 60-Jährigen stellen mit 37,6% weiterhin die stärkste Gruppe der Mitglieder dar. 13,8% entfallen auf die Altersgruppe bis 45 Jahre. Ein Anteil von 16,8% 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.



NEUE MITGLIEDSCHAFTSSTRUKTUREN

Probemitgliedschaften für Mitglieder von Vertretervereinigungen

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

Ziel dieser zeitlich befristeten Mitgliedschaft ist, den Versicherungsvermittlern den BVK als Dienstleister des Berufsstandes bekannt zu machen und den Probemitgliedern (fast) alle Leistungen des Verbandes zur Verfügung zu stellen. Ebenfalls wird die Möglichkeit geboten, wie echte Mitglieder während der Testzeit an den Veranstaltungen des BVK teilzunehmen und in den Bezirksverbands-Versammlungen ein aktives Wahlrecht zu nutzen.

Mit dem Angebot der Probemitgliedschaft sollen in erster Linie diejenigen Versicherungsvertreter angesprochen werden, die bisher nur Mitglieder einer Vertretervereinigung sind.

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

Im Geschäftsjahr 2015 haben sich die Vertretervereinigungen der Interessengemeinschaft selbständiger Versicherungskaufleute der DEVK e.V., die Vereinigung selbständiger Versicherungskaufleute der Concordia Versicherungen e.V., die Unternehmervereinigung selbständiger Handelsvertreter im HDI e.V. und die Hausvereinigung der Württembergischen für eine Probemitgliedschaft im BVK

entschieden, gleichzeitig sprachen sich deren Mitglieder für die Doppelmitgliedschaft aus nach Ablauf der Probemitgliedschaft. Insgesamt waren Ende des Berichtsjahres 2.088 Probemitglieder zu verzeichnen.

Doppelmitgliedschaft in der Vertretervereinigung und im BVK

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

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

Folgende Vertretervereinigungen waren 2015 Doppelmitglieder im BVK: Interessengemeinschaft der selbständigen Vermittler des Alte Leipziger-Hallesche Konzerns e.V., Interessenvertretung der selbst. Versicherungs-Vermittler der Feuersozietät Öffentliche Leben e.V., Verband der selbständigen Versicherungskaufleute der Lippischen Landes-Brandversicherungs-Anstalt, Vereinigung des Außendienstes der Öffentlichen Versicherung Oldenburg e.V., R+V Generalagenten-Gemeinschaft e.V. sowie Interessenverband hauptberuflicher Versicherungsvertreter der Zurich. Somit gehörten Ende 2015 1.702 Doppelmitglieder dem BVK an.

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



KOMMISSION FÜR AUSGLEICHSANSPRUCH

Die Kommission für Ausgleichsanspruch tagte unter Vorsitz von Vizepräsident Ulrich Zander einmal im Berichtszeitraum.

Der Schwerpunkt der Kommissionsarbeit lag in der fachlichen Begleitung der Verbesserung der Grundsätze Kranken.

*Ulrich Zander,
Vorsitzender der Kommission
für Ausgleichsanspruch*



Die Kommission hat dem Präsidium empfohlen, ein Gutachten erstellen zu lassen, um die Frage zu klären, ob die Grundsätze Leben und Grundsätze Kranken aufgrund der jüngsten Gesetzesänderung noch aktuell oder an die geänderte Gesetzeslage anzupassen seien.

Dieses Gutachten sollte dann auch Grundlage für die Argumentation der Arbeitsgruppe mit dem GDV sein.



KOMMISSION FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG

Im Rahmen des Berichtszeitraums tagte die Kommission für Aus- und Weiterbildung unter der Leitung von BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli zwei Mal. Die Kommissionssitzungen fanden jeweils in Bonn statt. Folgende Themenschwerpunkte waren Inhalt der Kommissionssitzungen:

- Initiative „gut beraten“
- BVK-Bildungsakademie
- Kongress des BVK „Versicherungsvermittlung 2020“
- Neueste Entwicklungen BWV / IHK
- Vorbereitung JHV 2015 in Rostock
- Implementierung der Lernplattform VIWIS
- Neue Online-Angebote der BVK-Bildungsakademie
- Ausweitung des Bildungsangebotes

Im Rahmen der Kommissionssitzungen für Aus- und Weiterbildung war die Implementierung neuer Angebote, insbesondere die Vorstellung der neuen Online-Lernplattform der Firma VIVERSA, Hauptthemenschwerpunkt.

Die BVK-Bildungsakademie konnte ihren Mitgliedern ein neues Angebot vorstellen, welches die Mitglieder optimal sowohl bei ihren Weiterbildungsmaßnahmen als auch bei der Vorbereitung zu Prüfungen unterstützen kann. In Zusammenarbeit mit dem Kooperationspartner des BVK wurde erstmalig ein modernes und leistungsfähiges System in Form einer Lernplattform zur Verfügung gestellt. Den Mitgliedern wird damit die Möglichkeit zur einfachen Verwaltung und Nutzung von Lerninhalten, die sie selbst bestimmen können, gegeben. Die Lernplattform ist flexibel an die individuellen Bedürfnisse anpassbar, die Inhalte können selbst ausgewählt und zusammengestellt werden. Versicherungsfachliche Themen, sonstige Finanzdienstleistungsthemen und eine spezielle Auswahl zu spezifischen Vermittlerthemen bieten ein breites Angebot, welches von den Mitgliedern gut angenommen wird.

Im Rahmen der freiwilligen Brancheninitiative „gut beraten“ konnte ein hohes Niveau verzeichnet werden. Ein Jahr nach dem Start der „gut beraten“-Weiterbildungsdatenbank haben dort im Berichtszeitraum 101.000 Vermittler ein Weiterbildungskonto eröffnet. Die große Teilnahmezahl nach einem Jahr ist ein bedeutender Meilenstein auf dem Weg zur Stärkung der Professionalität des Berufsstandes. Die dokumentierten knapp 3,8 Mio. Weiterbildungspunkte bedeuten durchschnittlich rund 38 erarbeitete Weiterbildungspunkte oder einen Zeitauf-

wand von 28,5 Std. Weiterbildung pro Vermittler. Damit wurde deutlich, dass die teilnehmenden Vermittler ihre Selbstverpflichtung zum kontinuierlichen Ausbau ihrer Fach- und Beratungskompetenz sehr ernst nehmen. Teilnehmende Vermittler favorisieren als Lernform eindeutig die Präsenzveranstaltungen. Ihr Anteil an allen weiteren Formen beträgt rund 66 %. Die zweithäufigste Lernform ist das selbstgesteuerte E-Learning mit rund 22 %. Mit der Initiative „gut beraten“ verfolgen die Initiatoren das Ziel, den Stellenwert der Weiterbildung in der Versicherungswirtschaft insgesamt und die weitere Professionalisierung der Vermittlertätigkeit im Besonderen zu erhöhen. Deren Engagement wird auch über die erreichten Weiterbildungspunkte für die Kunden sichtbar.

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



Darüber hinaus wurde deutlich, dass im Hinblick auf die Zusammenarbeit der Bezirksverbände und der Industrie- und Handelskammern die Weiterbildungsinitiative einen weiteren Aufschwung nehmen konnte. Unterschiedliche Erfahrungen prägten je nach persönlicher Anbindung den Erfahrungsschatz, über den die Teilnehmer der Kommission für Aus- und Weiterbildung zu berichten wussten.

Im Rahmen der Kommissionssitzungen gaben die Mitglieder der Kommission für Aus- und Weiterbildung wertvolle Hinweise, um die inhaltliche Ausgestaltung der Bildungsangebote zu optimieren und für eine weitere Professionalisierung der Vermittlungstätigkeit zu sorgen. Neue Entwicklungen im Bereich IHK/BWV/DIHK wurden beleuchtet, eine inhaltliche Auseinandersetzung mit Themen innerhalb dieser Bereiche war ein weiterer Schwerpunkt der Kommissionsarbeit.

Die Zusammenarbeit mit dem Berufsbildungswerk (BWV) konnte ausgebaut und intensiviert werden. Neue Entwicklungen, auch im Bereich der Wohnimmobilienkreditrichtlinie (§ 34i GewO), bildeten einen weiteren Diskussionsschwerpunkt der inhaltlichen Ausgestaltung der Kommissionsarbeit. Die Leitung des Aufgabenauswahlausschusses wurde durch BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli weiterhin erfolgreich ausgeübt.

Im Berichtszeitraum wurde auch darüber diskutiert, dass die aktuellen Zahlen des BVK im Hinblick auf die Weiterbildungsinitiative positiv verlaufen. Im Berichtszeitpunkt wurden über den BVK bisher etwa 3.000 Weiterbildungskonten eröffnet und rund 3.300 Weiterbildungspunkte eingetragen.

Ein weiterer Themenschwerpunkt der Kommissionssitzung bildete naturgemäß die Umsetzung der IDD. BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli berichtete über die inhaltlichen Schwerpunkte und die zum Teil unterschiedlichen Ansichten in den verschiedenen Ausschüssen. Insgesamt wurde festgehalten, dass die Trägerverbände der freiwilligen Brancheninitiative „gut beraten“ die Einführung europaweiter Mindeststandards begrüßen und die Mitgliedsstaaten, nach Stand im Berichtszeitraum, Weiterbildungsanforderungen einführen können, die zu den jeweiligen Bildungssystemen und Bildungsanforderungen der jeweiligen Länder passen.



KOMMISSION FÜR BAUSPAREN UND FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Unter der Leitung von Vizepräsident Zander fand am 4. 2. 2015 in Frankfurt/Main eine Sitzung der Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen statt. Ein wesentlicher Besprechungspunkt war der Gesetzentwurf zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie. Zunächst wurden die Eckpunkte des Gesetzentwurfs dargestellt, durch den Regelungen in Analogie zu den bisherigen Regelungen der Gewerbeordnung für den Versicherungsvertreter und den Finanzanlagenvermittler unter § 34 d und § 34 f für den Vermittler von Hypothekendarlehen unter dem neuen § 34 i geplant waren.

Im Rahmen einer intensiven Diskussion wurde die Frage, welche möglichen Auswirkungen ein Gesetz, das spätestens bis 21. 3. 2016 in Kraft treten muss, auf den Vermittler von Bausparverträgen haben könnte, thematisiert. Die Kommission war sich einig, dass aller Voraussicht nach die reine Vermittlung von Bausparverträgen nicht vom § 34 i umfasst werden würde.

Des Weiteren wurde intensiv diskutiert über die zu erwartende Alte-Hasen-Regelung und die damit verbundene Anerkennung von Ausbildungen im Zusammenhang mit der Berufsausübung und -zulassung in Bezug auf die Vermittler von Hypothekendarlehen.

Des Weiteren befasste sich die Kommission mit der Vorbereitung eines Gesprächs mit dem Verband der privaten Bausparkassen und der Bundesgeschäftsstelle der Landesbausparkassen. Folgende Themen wurden vorgeschlagen:

- Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie
- Entwicklung der Vermittlerzahl in der Bausparwirtschaft
- Stand der Änderung des Bausparkassengesetzes
- Provisionsabgabe/Haltung der BaFin
- Verbesserung des Ausgleichsanspruchs/Treuefaktor
- Stornohaftung für Riester-Bausparverträge

Behandelt wurde sowohl das Thema Kündigung von Bausparverträgen als auch das Thema Provisionsabgabeverbot, für das ein Gutachten in Auftrag gegeben worden war.



KOMMISSION FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFT

Die Kommission für Betriebswirtschaft unter Leitung von Vizepräsident Andreas Vollmer trifft sich regelmäßig im März und September eines Jahres mit dem Ziel, betriebswirtschaftliche Instrumente, Angebote und Projekte anzusprechen, zu planen und umzusetzen, die die unternehmerische Kompetenz der Mitglieder fördern.

Eine erhebliche Neuerung hat es bei unserem Instrument zur Erhebung von Branchenstrukturdaten gegeben. Die bereits seit mehr als 50 Jahren existierende BVK-Strukturanalyse wurde erstmals in Zusammenarbeit mit dem VersicherungsJournal durchgeführt. Durch großes Engagement der Kommission und mit breiter Unterstützung aus den Vertretervereinigungen konnte eine Rekordbeteiligung mit mehr als 4.200 Teilnehmern erreicht werden. Die im Zweijahresrhythmus durchgeführte Strukturanalyse gibt Aufschluss über die wichtigsten strukturellen Daten der Vermittlerbranche und ist die einzige Erhebung der Branche in dieser Größenordnung. Neben klassischen Fragen zur Vermittlereigenschaft, zur Größe des Betriebs sowie zur Gewinnsituation

wurde versucht, z. B. durch die Frage nach der Abwanderungswilligkeit, die Stimmung im Vertrieb, bezogen auf einzelne Gesellschaften, zu erfassen. Das hat der Berichterstattung zur BVK-Strukturanalyse eine große Leserschaft auch unter den Vorständen der Versicherer eingebracht. Diese Informationen aus der Erhebung dienen dem Verband und dem Präsidium aber auch als Argumentationsgrundlage gegenüber der Politik, dem Gesetzgeber und Versicherern.

Ein Unternehmer, der sich und seinem Vermittlerbetrieb ein eigenes Profil gibt, wird am Markt einen Wiedererkennungswert haben, sich von seinen



*Andreas Vollmer,
Vorsitzender der Kommission
für Betriebswirtschaft*

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

Ein wichtiges Projekt, das die Kommission seit einigen Jahren in Anspruch genommen hatte, ist abgeschlossen worden. Das Ziel der Entwicklung eines Systems zur Bewertung eines Maklerbestandes war von der Kommission thematisch vorbereitet worden und wurde unter wissenschaftlicher Begleitung von Prof. Dr. Matthias Beenken, FH Dortmund, mit der Entwicklung eines Excel-basierten Bestandsbewertungstools abgeschlossen. Seit Anfang September 2015 können BVK-Mitglieder das Tool auf unserer Webseite herunterladen, das eine quantitative Einordnung zukünftiger Courtageerwartungen mit qualitativen Bewertungsfaktoren verbindet und gleichzeitig eine Bewertung der einzelnen Kriterien durch den Nutzer des Bewertungsverfahrens zulässt. Ein Bestand z. B., der extrem großkundenabhängig ist, kann nicht zukünftig als genauso werthaltig für den Käufer eingestuft werden wie der breit gestreute Bestand. Wie gut verkäuflich ist ein Maklerbestand ohne Maklerverträge oder ohne Nachfolger-Übernahmeklausel? Insgesamt hat die Betriebswirtschaftliche Kommission 80 Kriterien bedacht, von deren Einschätzung die Bestandswertigkeit abhängen kann.

Mit einem neuen Projekt – BVK-Unternehmer-Berater – unterstützt die Betriebswirtschaftliche Kommission die BVK-Mitglieder bei der Weiterentwicklung von Unternehmereigenschaften. Unternehmerisches Denken und Handeln ist eine unverzichtbare Grundlage für den zukünftigen Erfolg eines Vermittlerbetriebes. Neben die juristischen Dienstleistungen des Verbandes tritt somit eine individuelle Förderung der unternehmerischen Kompetenzen. Ziel ist es, mit ratsuchenden Vermittlern zu analysieren, welcher individuelle Entwicklungsbedarf im Vermittlerbetrieb besteht. Maßnahmen sollen empfohlen werden, die die Potenziale des Betriebes und des Vermittlers in betrieblichen Erfolg und Zukunftssicherheit umwandeln. Dafür baut der BVK einen eigenen Pool von ausgesuchten Beratungs- und Wissensdienstleistern auf. Aus unserer Erfahrung und der Kenntnis der Herausforderungen und des Entwicklungsbedarfs moderner und zukunftsgewandter Vermittlerbetriebe definieren wir die Anforderungen an kooperierende Berater und Bildungsdienstleister auf hohem Niveau und nach strengen Kriterien. Der Pool setzt sich aus berufs- und branchenerfahrenen Experten zusammen, die sich dazu verpflichten, sich ausschließlich an den formulierten Beratungsstandards zu orientieren und das Berufsbild des BVK zu fördern.

Für viele Mitglieder ist der Betriebsvergleich ein wichtiges Instrument, das der BVK jährlich seit über 50 Jahren in Zusammenarbeit mit dem IFH in Köln anbietet. Am diesjährigen Betriebsvergleich nahmen 334 Mitglieder teil.

Der Versicherungsvertrieb ist seit einigen Jahren einem starken Wandel unterworfen. Veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen, Anpassungen der Vertriebsorganisation in einzelnen Unternehmen, neue Berufsvoraussetzungen und Berufsbilder, Provisionsänderungen der Versicherer und Provisionsdeckelungen durch den Gesetzgeber, stärkerer Einfluss von Verbraucherschützern und verändertes Kundenverhalten müssen in die betriebswirtschaftlichen Entscheidungsprozesse eines Vermittlerbetriebes einbezogen werden. Diese Veränderungen sind nicht unabhängig voneinander zu sehen, sondern zeigen in ihren Auswirkungen Interaktionen und wirken gemeinsam, je nach Ausgangssituation, mal mehr, mal weniger, auf einen Vermittlerbetrieb. Flexibilität ist in jedem Fall nötig, da Anpassungen der Kommunikation mit dem Kunden, die strukturelle Ausrichtung des Betriebes, der Verwaltungs-, Personal- und Kostenaufwand mit den von außen wirkenden Änderungen zusammenhängen und diese einen direkten Niederschlag in ihren betriebswirtschaftlichen Kennzahlen finden.

Diejenigen Mitglieder, die über mehrere Jahre hinweg an unserem Betriebsvergleich teilgenommen haben, konnten die Veränderungen nicht nur spüren, sondern anhand der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen sehen, konnten daraus betriebswirtschaftliche Anpassungen des eigenen Betriebes durch Investitionen, Kostenänderungen oder Umsatzstrategien erfassen und so die richtigen Entscheidungen für die Zukunft treffen.

Über die Ergebnisse wurde in der „Versicherungsvermittlung“ berichtet.



KOMMISSION MAKLER UND MEHRFACHAGENTEN

Der BVK ist mit mehr als 1.200 Maklern und 563 Mehrfachagenten der größte deutsche Berufsverband für Makler und Mehrfachagenten. Die Anliegen der Mitglieder werden in der Kommission aufgenommen, diskutiert und mit Lösungsvorschlägen an das Präsidium zur Umsetzung weitergeleitet.

Die Kommission für Makler und Mehrfachagenten tagte im Berichtsjahr am 24. 2. in Königswinter und am 12. 11. in Bonn.

Im Wesentlichen wurden folgende Themen bearbeitet:

- Digitalisierung der Kommunikation des Maklers mit dem Versicherer (GDV-BiPRO/Maklerkommunikation 4.0)

- LVRG / Welche Tendenzen gibt es?
- Thema Honorarberatung
- Maklerbestandsbewertung / Bestandsvermittlung (Die Kommission für Makler und Mehrfachagenten hatte die Entwicklung der Bestandsbewertung der Kommission Betriebswirtschaft begleitet)
- Fintech-Bedrohung des Geschäftsmodells des klassischen Maklers
- Courtagenzusagen / Information über Inhalte / Einflussnahme auf Gestaltung

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



KOMMISSION FÜR ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Die Mitglieder der Kommission für Öffentlichkeitsarbeit tagten in 2015 unter dem Vorsitz des BVK-Vizepräsidenten Gerald Archangeli zwei Mal.

Die Kommission erörterte dabei die Verbandsdarstellung des BVK in Presse, Funk, Fernsehen sowie in Online-Medien und diskutierte Wege und Mittel, verbandspolitische Themen nachhaltiger in den Medien zu platzieren. Hier lag der Fokus in der medialen Begleitung der Diskussion zur neuen Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD), insbesondere für eine bessere politische Akzeptanz der branchenweiten Weiterbildungsinitiative „gut beraten“, der BVK-Klage gegen Check24 und der weiteren Umsetzung des LVRG. Auch die Förderung der regionalen Pressearbeit durch die Sprecher in den einzelnen Bezirksverbänden wurde durch die Kommission behandelt.

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

Außerdem befassten sich die Mitglieder mit der Umsetzung des Relaunchs der BVK-Website, die eine wichtige Visitenkarte des Verbandes darstellt. Die Diskussion, wie der BVK insbesondere jüngere Vermittlerinnen und Vermittler durch neue Medienformate ansprechen kann, gehörte ebenfalls zur Agenda der Kommission.

Die interne Kommunikation stärkte die Kommission, indem sie interessierten Sprechern aus den Bezirksverbänden ein Seminar zur Schulung von Auftritten im Hörfunk am 3. 3. 2015 in der evangelischen Journalistenschule in Berlin anbot. Die Teilnehmer lernten die Besonderheiten des Radiojournalismus kennen und trainierten unter der Anleitung der erfahrenen Medientrainerin Aimée Bastian und des BVK-Pressereferenten Christoph Gawin ihr Auftreten im Radio.



Der BVK-Pressclub: Ingo Aulbach, Bodo Temme, Detlef Heins, Martin Hardenacke, Jürgen Rohm, Walter Thomas, Gerald Archangeli und Christoph Gawin (v.l.)



KOMMISSION DER VERTRETER ÖFFENTLICH-RECHTLICHER VERSICHERER

Unter Vorsitz von Marco Schmidt hat die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherungsunternehmen im BVK sich zum Ziel gesetzt, spezielle berufsständische Fragen, die insbesondere Vermittler öffentlich-rechtlicher Versicherungsunternehmen betreffen, zu diskutieren. Daneben werden durch systematische Abfrage Erkenntnisse zur Agenturführung des selbständigen Vermittlers im Verhältnis zum vertretenen Versicherungsunternehmen gewonnen. Über kommissionsinterne Abstimmungen werden Ergebnisse herbeigeführt, die dann an das Präsidium des BVK zur Unterstützung seiner Tätigkeit weitergegeben werden.

Die öffentlich-rechtlichen Versicherungsunternehmen als Regionalversicherer weichen in ihrer Tarifpolitik und -gestaltung sowie ihrem Marketing deutlich voneinander ab. Bei aller Individualität findet allerdings im Verband öffentlicher Versicherer ein intensiver Austausch untereinander statt. Dies geschieht in verschiedenen Ausschüssen, in gemeinsamen Service-Unternehmen und in gemeinsamen Versicherungsunternehmen, wie z. B. der ÖRAG Rechtsschutzversicherung in Düsseldorf und der UKV Union Krankenversicherung in Saarbrücken, u. a. hinsichtlich der Tarifpolitik und der Prämiengestaltung sowie der Provisionen für Vermittler.

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

Die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer tagte am 19. 3. 2015 in Kassel und am 29./30. 10. 2015 in Stuttgart.

Die Grundlage beider Sitzungen waren zunächst die Diskussionen über Neuigkeiten und Veränderungen in den einzelnen Unternehmen hinsichtlich Personal, Unternehmensführung und Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Vermittlern.

Weiteres Schwerpunktthema der Sitzung in Kassel war die Umsetzung des LVRG bei den öffentlichen Versicherungsunternehmen und deren Auswirkungen auf die Vergütungssysteme.

Zentrales Thema der Sitzung in Stuttgart war: „Strukturerhebung des BVK aus Sicht der öffentlich-rechtlichen Unternehmen“.



PERSONENVERSICHERUNGS-KOMMISSION

Im Berichtszeitraum tagten die Mitglieder der Personenversicherungs-Kommission im Februar und September unter Vorsitz von Vizepräsident Ulrich Zander.

Zu Beginn griff die Kommission nochmals das Thema LVRG und seine Auswirkungen auf die Vermittlerverträge auf. Dabei wurde festgestellt, dass einzelne Un-

ternehmen die Gesetzesänderungen bereits in den Provisionssystemen umgesetzt hatten und andere eine Umsetzung erst zum Jahresanfang 2016 ankündigten.

Die Kommission regte an, bei den Verhandlungen mit den Unternehmen insbesondere im Hinblick auf die Ausgleichsproblematik auf die genaue Bezeichnung der Provision als laufende oder betreuende Provision zu achten. Als wichtig erachtete die Kommission, dass die laufenden Provisionen ausgleichsrechtlich erfasst werden müssten.

Als weiteres Thema hatte die Kommission die Umsetzung der IDD auf der Agenda. Während des Berichtszeitraums befanden sich die Verhandlungen im Trilog. Fest stand, dass es keine Offenlegung der Provision und kein Provisionsverbot geben werde.

In beiden Sitzungen wurde der Ausgleichsanspruch in der Krankenversicherung thematisiert. Die Kommission trug wesentliche Argumente für die Änderung der Grundsätze Kranken zusammen und begleitete die dazu stattgefundenen Gespräche mit dem PKV-Verband durch ihren Sach- und Fachverstand.



KOMMISSION SCHADENVERSICHERUNG

Unter Vorsitz von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer hatte die Kommissionsarbeit im Berichtszeitraum im Wesentlichen folgende Schwerpunkte:

- BVK-Mindeststandards
- Online-Zugang für Vertretervereinigung (Mindeststandards)
- Sanierungen in der Versicherungswirtschaft
- DIN-Normen-Ausschuss
- Online-Umfrage zu Sanierungsmaßnahmen
- Assistance-Leistungen in der Versicherungswirtschaft
- Einführung neuer Themaktarife

Einer der Themenschwerpunkte der diesjährigen Sitzungen der Kommission für Schadenversicherung war die Sanierung in der Gebäudeversicherung. Gebäudeversicherungen gehören zu den wichtigsten Absicherungen und sind im Laufe der Zeit durch vielfältige Schadenszenarien belastet worden. Einem Prämienvolumen in der verbundenen Gebäudeversicherung von rund 6 Milliarden EUR und 19 Mio. Verträgen (2014) standen Schadenzahlungen von ca. 4,5 Milliarden EUR und weit über 2

Mio. Schäden gegenüber. Unter diesem Gesichtspunkt hat die Schadenversicherungskommission auf aktuelle Sanierungsbemühungen der Versicherer hingewiesen und die damit verbundenen Auswirkungen auf die Vermittlerbetriebe untersucht. Sanierungsmaßnahmen sind kein Einzelfall, wie die Umfrage der BVK-Schadenversicherungskommission ergab, an der über 1.000 Kolleginnen und Kollegen teilgenommen haben. Bestätigt wurde insgesamt, dass nahezu alle Versicherungsunternehmen, wenn auch in unterschiedlichem Maß, das Geschäft der „Profitabilisierung“ der Sparte betreiben. Die entsprechenden Ausführungen und Auswertungen hierzu sind in der „Versicherungsvermittlung“ 10/2015 (S. 361) veröffentlicht.

Zusammenfassend kann als Bestandsaufnahme festgestellt werden, dass Sanierungen in fast allen Versicherungsunternehmen durchgeführt werden. Auf die im Einzelnen aufgeworfenen Fragen kristallisierte sich ein ganzes Bündel von Motiven und Maßnahmen der Versicherer heraus, die konkrete Auswirkungen auch auf die Vermittlerschaft haben. Die entsprechenden Auswertungen und Fragen mit Antworten finden Sie an der angegebenen Fundstelle.

Einen breiten Raum innerhalb der Diskussion der Schadenversicherungskommission nahm das Thema „Telematik-Tarife“ ein. In diesem Zusammenhang wurde auch ausführlich über die erhobene Datenflut diskutiert und eine möglicherweise damit verbundene Risikoselektion. Die Themen Datenschutz und insgesamt die Thematik der „Telematik-Tarife“ sind noch recht neu und wurden daher unter verschiedenen Aspekten diskutiert. Die Schadenversicherungskommission wird sich diesem Thema zukünftig widmen, ebenso wie Mobilitätsangeboten der Automobilindustrie und damit verbundene Versicherungslösungen.

Im Rahmen einer Evaluierung hat der BVK aktuell in Zusammenarbeit mit der Rating-Agentur Franke & Bornberg eine Neubewertung und Aktualisierung zum Thema Mindeststandards vorgenommen. Die Ergebnisse hierzu finden Sie unter der Seite www.bvk.franke-bornberg.de.

Da sich der BVK seit Jahren für eine qualitativ hochwertige und persönliche Beratung und Betreuung von Verbrauchern in Versicherungsangelegenheiten durch Versicherungsvermittler einsetzt und qualifizierte Versicherungsvermittler im Verständnis des BVK eine erstklassige Betreuung und Beratung ihrer Kunden sicherstellen, war auch im Hinblick auf die angebotenen Produkte eine Überprüfung/Neubewertung zum Thema „BVK-Mindeststandards“ erforderlich. Die entsprechenden Ergebnisse finden Sie unter der angegebenen Internetseite sowie im Abschnitt „BVK-Mindeststandards“.



STEUERUNGSGRUPPE MARKETING

Gegenstand des Verbandsmarketings ist es, interessierten Vermittlern und neuen Mitgliedern die Vorteile des BVK zu vermitteln und so neue Mitglieder zu gewinnen bzw. vorhandene Mitgliedschaften zu festigen. Damit kann der BVK insgesamt gestärkt werden.

Korrespondierend zur Pressearbeit des BVK ist also das Ziel des Verbandsmarketings, die Aufmerksamkeit für den BVK in der (Vermittler)Öffentlichkeit zu wecken und auszubauen sowie Interesse bei den Berufskollegen für den BVK in Form einer Mitgliedschaft zu erzeugen. Das Verbandsmarketing zielt also in Verbindung mit der BVK-Pressearbeit darauf, zielgerichtete Informationen über den Verband zu streuen und identifiziert die dafür richtigen Kanäle und Maßnahmen.

Die Steuerungsgruppe Marketing setzte das vom Präsidium im Jahr zuvor erarbeitete Marketingkonzept um. Dazu gehörte auch die Erstellung eines speziellen Imagefilmes für junge Vermittler, der die Vorteile der BVK-Mitgliedschaft eingängig, kurz und prägnant darstellt.

Darüber hinaus unterstützten die ehrenamtlichen Mitglieder der Steuerungsgruppe in den Regionen die Marketingaktivitäten der Bezirksverbände und koordinierten sie.

Im Bereich von Social-Media, insbesondere bei Facebook, konnte der Bekanntheitsgrad des BVK durch tagesaktuelle Postings und Terminveröffentlichungen deutlich gesteigert werden: Die „likes“ verdoppelten sich in 2015 auf rund 3.000 (2014: 1.061). Auch beim Portal Xing ist der BVK aktiver und postet aktuelle Informationen über den Verband.



ANSCHRIFTEN, GESCHICHTE, AUFGABEN, ZIELE

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

Wo finden Sie uns?

GESCHÄFTSFÜHRUNG IN BONN:

Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn

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

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

GESCHÄFTSSTELLE AM SITZ DER BUNDESREGIERUNG:

Universitätsstraße 2–3 a · 10117 Berlin (Mitte)

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

GESCHÄFTSSTELLE

AM SITZ DER VERSICHERUNGSBÖRSE IN HAMBURG:

Börsenkantor 34 · Adolphsplatz 1 · 20457 Hamburg

Wir sind auch in Ihrer Nähe!

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

Daten zu unserer Geschichte

1901 – 1934	Bund der Versicherungsvertreter
1934 – 1945	Fachgruppe Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler
1945 – 1960	Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung
1960	Umbenennung in Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.
1977	Interessenwahrnehmung der Bausparkassenvertreter
1998	Gründung des „Gemeinsamen Hauses“, in dem BVK, der Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) und Vertretervereinigungen zusammenarbeiten
2000	Gründung der BVK-Bildungsakademie
2001	100-Jahrfeier Berlin
2003	Gründung der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH
2011	Projekt „Ehrbarer Kaufmann“ wird initiiert
2013	Gründungsmitglied der Initiative „gut beraten“

Wer sind unsere Mitglieder?

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

Was wollen wir erreichen?

Wir wollen für unsere Mitglieder die beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange wahrnehmen und fördern. Zu unseren Aufgaben gehört, die Öffentlichkeit mit der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Berufsstandes der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute vertraut zu machen, Behörden, Körperschaften, Parteien, Verbände, Vertretervereinigungen und Presse in berufsständischen Fragen zu informieren, Auskünfte und Gutachten zu erteilen, unsere Mitglieder in Berufsangelegenheiten zu beraten, sie bei Anträgen oder

Beschwerden zu unterstützen, ihnen aktive Rechtshilfe zu gewähren, die Berufsbildungsarbeit zu fördern und das fachliche Wissen der Mitglieder zu vertiefen, den Berufsstand von ungeeigneten Personen freizuhalten, den unlauteren Wettbewerb zu bekämpfen und die Interessen des Berufsstandes international und in der Europäischen Union zu vertreten.

Was bieten wir sonst noch?

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

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

Mit unserer Bildungsakademie bieten wir Versicherungsvermittlern Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen an und ist gleichzeitig Mitinitiator der Initiative „gut beraten“.

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

Der Internetauftritt des BVK unter www.bvk.de 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 2015**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**

(bis 31. 7. 2015)

Chefredaktion „Versicherungsvermittlung“

Altersversorgung

Öffentlichkeitsarbeit / Pressesprecher

Dienstleistungs GmbH

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 2015

Ordentliches Mitglied

Regionalverbände (§ 25 Ziffer 3 a der Satzung)

Peter Busche

Dominic Friebe

Boris Göttelmann

Thomas Menzel

Gerhard Miller

Ludger Tillmann

Jens Wanke
(Sprecher des Präsidialrates)

Axel H. Westphal

Stellvertretendes Mitglied

Frank Holthaus

Jens Kunkler

Hans-Joachim Lorenz

Johanna Meiser

Alexander Kirchenbauer

Rainer Haarmann

Dirk Schumann

Jörg Rackow

Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz

(§ 25 Absatz 3 b der Satzung)

André Albers

Carsten Krebs

Sandra Niestradt-Budde

Frank Wagner

Rudolf Donath

Rainer Neumann

Präsidialrat

Peter Pietsch

(2. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

Marco Seuffert**Georg Konrad Schanze****Claus-Jürgen Schuff****Dieter Stein****Damir Vnucec****Dirk Schole****Alois Weinzierl****Siegfried Corticelli****Jörg Gutsche****Holger Ullrich****Ralf Hammann****Vertreter der Makler und Mehrfachagenten (§ 25 Abs. 3 c der Satzung)****Volker Fink**

(1. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

Holm Dömel**Niels Weinhold****Dirk Pickhardt****Vertreter Bausparen und Finanzdienstleistungen (§ 25 Abs. 3 d der Satzung)****Ingrid Toplitsch****Karl-Werner Esch****Vertreter Präsidium (§ 25 Abs. 3 e der Satzung)****Christoph Klug****N.N.****N.N.****N.N.**



GEMEINSCHAFTSRAT

BVK-Präsidium

Michael H. Heinz
(Präsident / Vorsitz)

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

Gerald Archangeli
(Vizepräsident)

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

Andreas Vollmer
(Vizepräsident)

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

Ass. jur. Ulrich Zander
(Vizepräsident)

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

Vertretervereinigungen

Marco Seuffert
(Vorsitzender)

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

Peter Pietsch
(2. Vorsitzender)

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

André Albers
(Vorstandsmitglied)

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

Carsten Krebs
(Vorstandsmitglied)

Jacobsenweg 6 · 13509 Berlin
Telefon (030) 3 30 91-80, Telefax 0 30 / 3 30 91-820
carsten.krebs@berlin.de

Damir Vnucec
(Vorstandsmitglied)

Edwin-Redslob-Straße 29 · 14195 Berlin
Telefon 0 30 / 8 41 88 88-0 · Telefax 0 30 / 8 41 88 88-8
Damir.Vnucec@ruv.de



REGIONALVERBÄNDE

Regionalverband Mitte (Hessen und Thüringen)

Dominic Friebe, Hanau

Regionalverband Nord (Hamburg, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern)

Axel H. Westphal, Kronshagen

Regionalverband Nord-West (Niedersachsen und Bremen)

Peter Busche, Hannover

Regionalverband Ost (Berlin, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt)

Jens Wanke, Zossen

Regionalverband Süd (Baden-Württemberg)

Gerhard Miller, Biberach

Regionalverband Süd-Ost (Bayern)

Thomas Menzel, Würzburg

Regionalverband Süd-West (Rheinland-Pfalz und Saarland)

Boris Göttelmann, Wörrstadt

Regionalverband West (Nordrhein-Westfalen)

Ludger Tillmann, Herten / Westf.



BEZIRKSVERBÄNDE

Bezirke und Vorsitzende 2015

Aachen

Christof Schmitz, Monschau

Augsburg + Schwaben

Johanna Meiser, Burgau

Bergisch-Land

Karl-Heinz Krug, Langenfeld

Berlin-Brandenburg

Carsten Krebs, Berlin

Braunschweig

Frank Schweizer, Goslar

Bremen

Michael Leuner, Bremen

Chemnitz

Reinhard Kahle, Auerbach

Cottbus

Gabriele Borens, Erkner

Dortmund

Jörg Randermann, Waltrop

Dresden

Birgit Marx, Dresden

Düsseldorf

Michael Hollenbach, Düsseldorf

Elbe-Weser (Verden)

Klaus-Peter Schubert, Langwedel

Flensburg

Harald Lotze, Sylt-Ost

Frankfurt / Rhein-Main

Dominic Friebe, Hanau

Freiburg

Bernd Fischer, Neuried

Gera

Holger Steiniger, Greiz

Gießen

Jens Kunkler, Biedenkopf

Göttingen

Volker Langlotz, Hann.-Münden

Hagen

Kurt Nörenberg, Lüdenscheid

Halle / Leipzig

Horst Goßmann, Leipzig

Hamburg

Jan-C. Garmatz, Hamburg

Hannover

Stefan Hurrelmann, Hannover

Heilbronn

Wolfgang Huber, Lauffen

Karlsruhe

Volker Fink, Karlsruhe

Kassel

Walter Thomas, Baunatal

Kiel

Holger N. Koch, Gettorf

Koblenz / Trier

Norbert Mäder, Koblenz

Köln / Bonn

Martin Hardenacke, Bergisch Gladbach

Landshut

Alexander Liebel, Landau

Lübeck

Markus Maiborg, Bad Schwartau

Lüneburg / Celle

Marcus Franck, Adendorf

Magdeburg

Stephan Halbach, Zerbst / Anhalt

Mittlerer Niederrhein

Horst Pawlik, Mönchengladbach

München

Reinhard Schreckinger, Siegertsbrunn

Neubrandenburg

Dr. Christine Utesch, Neubrandenburg

Niederrhein-Nord

Heiner Deroy, Kempen

Nordbayern

Stefan Wölfel, Bayreuth

Nord-Westfalen / Münster

Ludger Tillmann, Herten / Westf.

Nürnberg

Markus Burkhardt, Herzogenaurach

Oberbayern Nord

Nikolaus Schmidt, Pollenfeld

Oberbayern Süd-West

Christian Vockrodt, Geretsried

Oldenburg-Ostfriesland

Hermann Brockhaus, Dinklage

Osnabrück

Frank Holthaus, Rieste

Ostwestfalen-Lippe (Bielefeld)

Astrid Sander, Bielefeld

Passau

Ewald Berger, Deggendorf

Pforzheim

Alexander Kirchenbauer, Remchingen

Ravensburg

Erwin Müller, Leutkirch

Regensburg

Wilhelm Weigert, Regenstauf

Reutlingen

Matthias Gaiser, Pfullingen

Rheinessen-Pfalz

Boris Göttelmann, Wörrstadt

Rhein-Neckar

Harald Steiger, Mannheim

Rhein-Ruhr

Rainer Haarmann, Hattingen

Rosenheim

Andreas Blumreiter, Mühldorf

Rostock

Jörg Rackow, Rostock

Saarland

Hans-Joachim Lorenz, St. Wendel

Schwarzwald-Bodensee

Martin Bantle, Konstanz

Siegen

Christoph Klug, Siegen

Stuttgart

Olaf Willers, Spiegelberg

Suhl / Erfurt

Steffen Kabelitz, Nordhausen

Ulm

Oliver Frank Freiwald, Ulm

Würzburg

Thomas Menzel, Würzburg

KOMMISSIONEN DES BVK*Kompetente Berater auf allen Fachgebieten**Wahlperiode: 2014–2016***Kommission für Ausgleichsanspruch**

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

Kommission für Aus- und Weiterbildung

Vorsitz	Gerald Archangeli, Berlin
Mitglieder	Sandra Albrot, Niederkassel Matthias Gaiser, Pfullingen Stefan Hurrelmann, Hannover Hans-Joachim Lorenz, St. Wendel Wolfgang Reimann, Steinfurt RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung

Kommission für Bausparen & Finanzdienstleistungen

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Karl-Werner Esch, Bad Neuenahr-Ahrweiler Dieter Grau, Fußgönheim Henry Herold, Leipzig Horst Nitsche, Offenbach Manfred Schmitt, Roth Ingrid Toplitsch, Oberasbach Dipl.-Volkswirt Dieter Meyer, Bonn, Geschäftsführung

Kommission für Betriebswirtschaft

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	Solveig Buchholz, Oranienburg Peter Busche, Hannover Michael Goßheger, Ascheberg Ralf Hammann, Riedstadt Christoph Klug, Siegen Paul-Heinz Münch, Wuppertal Erik von Elbwart, Wildeshausen Dipl.-Volkswirtin Ariane Kay, Bonn, Geschäftsführung

Kommission für EU- und Auslandsfragen

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Dr. Wolfgang Eichele, Bonn, Geschäftsführung Betriebswirt Volker Fink, Karlsruhe RAin Anja C. Kahlscheuer, Bonn, Geschäftsführung

Kommission für Makler und Mehrfachagenten

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	Holm Dömel, Freiberg / Sachsen Volker Fink, Karlsruhe Markus Heller, Ibbenbüren Lorenz Leisching, Marktoberdorf Stefan Liebig, Frankfurt / M. Dirk Pickhardt, Gütersloh Niels Weinhold, Hamburg RAin Angelika Römhild, Bonn, Geschäftsführung

Kommission für Öffentlichkeitsarbeit

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

Kommission der Vertreter öffentl.-rechtl. Versicherer

Vorsitz	Marco Schmidt, Wendeburg
Mitglieder	Andreas Bau, Krefeld Sönke Brüdersdorf, Ratzeburg Rudolf Donath, Marktbreit Jörg Gutsche, Emmerthal Carsten Krebs, Berlin Thomas Lippold, Haldensleben Karl Heinz Uthof, Fritzlar Dipl.-Betriebswirt Dieter Meyer, Bonn, Geschäftsführung

Personenversicherungs-Kommission

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

Rechtshilfe-Kommission

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

Schadenversicherungs-Kommission

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

Tarif-Kommission

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

EHRUNGEN / GEEHRTE

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

Ehrenpräsidenten

Carl Rieck †

Ludger Theilmeier

Walter Veit †

Peter Wimmer †

Ehrenmitglieder

Emil Bopp †

Carl Georg Gewers †

Martin Gräbe †

Hans-Joachim Hübener †

Wilhelm Pfohmann †

Heinz Ziemer †

Goldene Ehrennadel mit Brillanten

Hermann Arnhofer † 1986

Richard Henschen 2010

Kurt Heyder † 2000

Erich Kilian † 1998

Wilfried Müßel 2002

Kurt Sedler 1996

Hans Schwemer † 1968

Dieter Stritzelberger † 1995

Ludger Theilmeier 2006

Peter Wimmer † 1968

Gregor M. Wittenbruch 1993

Heinz Ziemer † 1968

Goldene Ehrennadel

Otto Backhaus † 1976

Dr. Rudolf Barth † 1972

Wolfgang Berheide 2004

Kurt Berndt 1984

Harald Bohe † 1985

Friedrich Boye † 1976

Peter Böhmer † 1983

Eduard Bornhöft 1999

Tristan Böttnagel † 2002

Peter Brauer † 2012

Helmut Braun † 2000

Herbert Budde † 1999

Claus Busche 1982

Josef Courté † 1978

Hans Ecker † 1973

Manfred Engelhardt 1982

Werner Esslinger † 1988

Werner Euler-Schmidt † 1987

Leopold Horst Flemming †	1979	Eduard Miller †	1979
Gunter Frenzel	2014	Gerhard Miller	2013
Gerhard Garbe †	1980	Helmut Mühleisen †	1984
Carl-Hermann Gewers	1985	Arnold Muhrmann	2000
Ralph Gierke †	1990	Wilfried Müßel	1996
Ludwig Gorissen	1981	Werner Oetling †	1974
Martin Gräbe †	1985	Elli Passarge †	1987
Dieter Grau	2007	Günther Peiffer †	1982
Franz-Josef Gypkens	2012	Rolf Pfisterer	2004
Günter Haaf	1999	Wilhelm Pfohmann †	1973
Eduard Haakshorst	1984	Hanns Pikulik †	1973
Alfred Hammacher †	1966	Hans Ponigl †	1986
Friedrich Hammerstein †	1968	Werner Radtke	2006
Joachim Hansen	2000	Gerhard Rein	1968
Otto Hansen †	1973	Hans Richter †	1968
Hilmar Hasenclever †	1976	Hans Schlottmann †	1974
Reinhold Hau †	1997	Dieter Schmidt-Köppen	1997
Bonifaz Hegele †	1978	Hans Schmitt	2000
Richard Henschen	1996	Hans Schratzlseer †	1980
Kurt Heyder †	1974	Leo Schuhmann †	1978
Karl Hölderich †	1979	Bruno Schuppler	1997
Hans-Joachim Hübener †	1972	Kurt Siebler	1987
Mario Jochheim	1986	Walter Sohn †	1974
Edwin Jost †	1985	Ulrich Steen †	1987
Heinrich Jostameling †	1984	Dieter Stein	2014
Bernhard Jühe	2013	Paul von Stetten	2004
Winfried Kalveram	2008	Georg Strathausen †	1964
Walter Kettler †	1965	Dr. Eugen Strietholt †	1966
Erich Kilian †	1996	Randolph Vathje †	1971
Günter Kirschnick	1988	Walter Veit †	1971
Jacques Königstein †	1971	Wilfried Vollmer	2009
Rolf Krumbiegel †	1981	Klaus Völsen	2004
Richard Kussmaul †	1971	Leo Walz †	1968
Herbert Lenz †	1973	Bruno Wehner †	1984
Walter Maciejewski	1991	Günther Wöbke †	1976
Bernd Martin	2008	Hans Hinrich Woltemade †	1983
Walter Merz †	1977	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 2016

Gesamtherstellung: www.kippconcept.de

© BVK Bonn

Printed in Germany

A hand holding a pen over a document, with a large yellow-green rectangular area overlaid on the image. The background is a dark blue gradient.

2015