

Geschäftsbericht

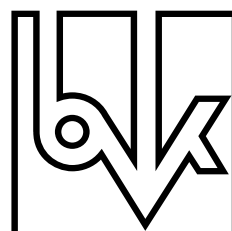
2016



DIE VERMITTLER

Geschäftsbericht

2016



DIE VERMITTLER

Vorworte

| | |
|---|---|
| Vorwort des Präsidenten | 4 |
| Vorwort des Hauptgeschäftsführers | 6 |
| Ein Wort über uns | 8 |

Daten zur Entwicklung des Berufsstandes

| | |
|--|----|
| Wirtschaftliche Lage der Unternehmen | 9 |
| Veränderung der Vertriebsanteile | 11 |

Interessenpolitik in Brüssel

| | |
|---|----|
| Kontakte zum Europäischen Parlament und zur Europäischen Kommission | 13 |
| Neufassung der EU-Vermittlerrichtlinie (IDD) | 13 |
| Neufassung der EU-Finanzmarktrichtlinie (MiFID II) | 26 |
| Kleinanlegerfinanzprodukte (PRIIPS- Produkte) | 26 |
| PEPP | 27 |
| EIOPA | 27 |

Interessenpolitik in Berlin

| | |
|---|----|
| Lebensversicherungsreformgesetz | 28 |
| Beratungsdokumentation | 29 |
| Leitantrag zur JHV 2016 | 31 |
| Provisionsabgabeverbot | 34 |
| Betriebsrentenstärkungsgesetz | 34 |
| Wohnimmobilienkreditrichtlinie | 38 |

Unternehmenspolitik der Versicherungsunternehmen

| | |
|---------------------------|----|
| Hauptstadt-Club | 39 |
|---------------------------|----|

Andere Verbandsaktivitäten

| | |
|---|----|
| Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen | 40 |
| 12. Bonner Spitzentreffen | 41 |
| Bonner Positionen | 45 |
| Check24 | 47 |
| Vertriebsrechtssymposium | 48 |
| DIN-Normierungsausschuss | 51 |
| Digitalisierung | 51 |
| Unternehmerberatende Dienstleistungen | 52 |
| DKM-Kongress des BVK | 53 |
| BVK-Mindeststandards | 54 |
| BVK-Initiative Ehrbarer Kaufmann / VEVK | 54 |
| Grundsätze / Ausgleichsanspruch | 56 |
| Rating – BVK-Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“ | 57 |
| Initiative <i>gut beraten</i> | 58 |
| Geldwäscheprävention auf Vermittlerebene | 59 |
| Agentur in Not | 60 |

Dienstleistungen des BVK

| | |
|---|----|
| Rechtsberatung der Mitglieder | 61 |
| Rechtsschutz | 62 |
| Strafrechtsschutz | 63 |
| Rechtsprechungsübersicht | 63 |
| Mitgliederberatung und -informationen vor Ort | 64 |
| Mitglieder-Infos | 64 |
| BVK-Bildungsakademie | 64 |
| Datenschutz | 66 |
| BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH | 66 |
| Compliance | 67 |
| Berufsbild | 69 |

| | |
|---|-----|
| Impressionen von der Jahreshauptversammlung 2016 in Berlin | 70 |
| Öffentlichkeitsarbeit | |
| Der BVK in der Presse: Themen 2016 | 72 |
| Ziele und Mittel der Öffentlichkeitsarbeit | 74 |
| Überregionale Öffentlichkeitsarbeit | 75 |
| Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“ | 75 |
| Internet: Die neue BVK-Website | 76 |
| Social-Media-Aktivitäten | 78 |
| Presse-Dialog | 78 |
| Nationale Kontakte | |
| Austausch mit dem PKV-Verband | 80 |
| AVAD | 80 |
| AVV | 81 |
| Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi) | 82 |
| Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) | 84 |
| DIHK / IHK | 85 |
| GDV-Gemeinschaftsausschuss | 85 |
| Ombudsmann / Beirat | 89 |
| Internationale Kontakte | |
| BIPAR - JHV | 90 |
| Weltverband der Versicherungsvermittler (WFII) | 91 |
| Mitglieder | |
| Mitgliederentwicklung | 92 |
| Mitgliederstruktur | 93 |
| Neue Mitgliedschaftsstrukturen | 94 |
| Kommissionen und Arbeitsgruppen | |
| Ausgleichsanspruch | 96 |
| Aus- und Weiterbildung | 96 |
| Bausparen und Finanzdienstleistungen | 97 |
| Betriebswirtschaft | 98 |
| Makler und Mehrfachagenten | 99 |
| Öffentlichkeitsarbeit | 100 |
| Öffentlich-rechtliche Versicherer | 101 |
| Personenversicherung | 101 |
| Schadenversicherung | 102 |
| Tarif | 103 |
| Verbandsstrukturen | |
| Anschriften, Geschichte, Geschäftsstellen | 104 |
| Präsidium | 106 |
| Geschäftsführung | 107 |
| Präsidialrat | 108 |
| Gemeinschaftsrat | 109 |
| Regionalverbände | 110 |
| Bezirksverbände | 110 |
| Kommissionen | 112 |
| Ehrungen / Geehrte | 114 |



VORWORT DES PRÄSIDENTEN

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

zunächst möchte ich mich erneut herzlich bei allen Delegierten für meine Wiederwahl auf der Jahreshauptversammlung 2016 bedanken. Ihr überwältigendes Votum und ihr dadurch bekundetes Vertrauen bedeutet mir sehr viel. Ich freue mich, unseren starken Berufsverband in den kommenden Jahren weiter repräsentieren zu dürfen, in einer Zeit, in der unser Berufsstand starken Umbrüchen durch Regulierung, Digitalisierung und demographischen Wandel ausgesetzt sein wird.

Rückblickend waren die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland im vergangenen Jahr so gut wie lange nicht. Die niedrigen Arbeitslosenzahlen und die stabile Konjunktur sind auf den ersten Blick sehr erfreulich. Bei der genaueren Analyse sieht man jedoch auch Schattenseiten. Denn als entscheidende konjunkturelle Stütze mit 53,5 Prozent der gesamten Wirtschaftsleistung erwies sich abermals der Konsum der privaten Haushalte. Vielen Verbrauchern sitzt das Geld locker, weil Sparen kaum noch mit Zinsen belohnt wird. Unsere Kunden, deren Wohl wir uns verschrieben haben, stehen aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase vor realen Verlusten in ihren privaten Finanzplanungen der Ruhestandsphase. Der mangelnde Konsumverzicht wird in den Renten Jahren unter Umständen für eine ganze Generation aufgrund drohender Altersarmut zum Bumerang.

Gleichzeitig ist für nicht wenige unserer Kolleginnen und Kollegen die Frage nach der zukünftigen Attraktivität von Altersvorsorgeprodukten eine wirtschaftlich existenzielle Thematik. Aus diesem Grund begrüßen wir grundsätzlich die Absicht der Bundesregierung, die betriebliche Altersvorsorge und die Riester-Rente stärker zu fördern. Dies ist jedoch nur ein erster Schritt in die richtige Richtung, dem weitere folgen müssen.

Auch die politische Entscheidungsfindung beim Thema Versicherungsvermittlung verlief noch nie stromlinienförmig. Es handelt sich hierbei vielmehr um einen komplexen Prozess, den es von Anfang bis Ende eng zu begleiten gilt. Dies erfordert oft einen langen Atem, doch nur dieser zahlt sich letztendlich aus. Diese Erfahrung machen wir immer wieder. Bestes Beispiel ist das bereits totgesagte Provisionsabgabeverbot, für dessen Erhalt und gesetzliche Verankerung wir lange gekämpft haben und unsere Forderung im Berichtszeitraum durchsetzen konnten. Dies ist ein sehr großer Erfolg, mit dem kaum ein Branchenkenner gerechnet hat. Wir haben stets an dieser Position festgehalten, da wir von der Notwendigkeit des Provisionsabgabeverbots überzeugt waren und sind.

Über viele Jahre wurde auf europäischer Ebene um die Ausgestaltung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) gerungen. Mit der Verabschiedung der Richtlinie im abgelaufenen Geschäftsjahr hat das EU-Parlament nun die Rahmenbedingungen für unseren Berufsstand für die nächsten Jahre verbindlich vorgegeben. Die nationale Umsetzung der IDD steht nun bis zur Bundestagswahl 2017 bevor. Somit sind wir auch weiterhin stark gefordert und eine Verschnaufpause ist nicht in Sicht. Wöchentlich führen wir Gespräche mit den politischen Entscheidungsträgern in Berlin, um bei der Umsetzung so viel BVK wie möglich zu hinterlassen

Die Parteien treten nun in die heiße Wahlkampfphase ein. Schon jetzt zeigt sich, dass wiederkehrende Themen wie die Rente oder das duale System der Krankenversicherung auf der Agenda der Parteien sehr weit oben stehen werden. Um uns und Ihnen einen Überblick über die Pläne der Bundestagsparteien hinsichtlich der Versicherungsvermittlung zu verschaffen, haben wir erneut Wahlprüfsteine erstellt, an denen wir die zukünftige Arbeit der neuen Bundesregierung messen werden. Zudem bieten uns die Wahlprüfsteine eine hervorragende Grundlage, um in den politischen Diskurs mit Parteien und ihren Mitarbeitern einzusteigen. Dies ist wichtig, da wir in unseren politischen Gesprächen in Parlamenten und Ministerien immer wieder feststellen, dass es offenbar ein Grundmuster einiger Entscheidungsträger der Politik darstellt, zunächst ideologiegetrieben an alle Fragen heranzugehen, die mit Versicherungs- und Finanzdienstleistungsprodukten zu tun haben.

Michael H. Heinz,
BVK-Präsident



Unsere Berufsausübung ist seit Jahren in besonderem Maße von regulatorischen Aktivitäten betroffen. Irgendwie haben wir uns schon daran gewöhnt, dass wir eine der Berufsgruppen darstellen, die bei Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen über die vergangenen Jahre besonders berücksichtigt werden. So ist der Zugang und die Ausübung unseres Berufes bei vielen Kolleginnen und Kollegen mit den Voraussetzungen und Rahmenbedingungen kaum noch vergleichbar, die bei der Ergreifung der Berufstätigkeit galten. Nationale und internationale Regulierungsbemühungen schwappen mittlerweile im Jahrestakt über uns hinweg. Wir beurteilen es als einen Erfolg unserer beharrlichen und sachlichen Interessenvertretung in zahllosen Gesprächen, Anhörungen, Stellungnahmen und Diskussionsbeiträgen, dass offensichtlich viele unserer Argumente gehört worden sind. Die Umsetzung der IDD in nationales Recht wird viele unserer Standpunkte aufnehmen.

Bestrebungen, Versicherungsvermittlung ohne Beratung künftig über das Internet zu ermöglichen, lehnen wir entschieden ab. Die Beratungsqualität der Vermittler ist ein hohes Gut, das nicht leichtfertig geopfert werden darf. Die konstant niedrigen Beschwerdequoten beim Versicherungsombudsmann über Vermittler sprechen für die hohe Qualität der Beratung unserer Kolleginnen und Kollegen in Deutschland. Doch diese hervorragenden Zahlen sind keineswegs selbstverständlich. Sollte künftig der Vertrieb ohne Beratung ermöglicht werden, prognostizieren wir, dass die Zahl der Verbraucherbeschwerden sprunghaft steigen wird. Dass unser Berufsverband hier zum Schutz der Verbraucher mit allen Mitteln interveniert, zeigt, mit welchem Selbstverständnis als „Ehrbare Kaufleute“ wir gesellschaftliche Verantwortung übernehmen. Wir zeigen Profil und Kante auch gegenüber mächtigen Widerständen.

Auch im Gerichtsverfahren gegen Check24 vertreten wir unsere Überzeugungen konsequent und nachhaltig. Wir konnten in erster Instanz vor dem Landgericht München I einen wichtigen Punktsieg erzielen. Dennoch streben wir mit dem Berufungsverfahren eine höchstrichterliche Klärung des Sachverhalts an, um letztlich eine Grundsatzentscheidung mit Signalwirkung für die gesamte Branche zu erzielen. Auch dies erfordert einen langen Atem und ist mit nicht unerheblichem Aufwand verbunden. Wir nehmen jedoch unsere satzungsmäßige Selbstverpflichtung ernst, den unlauteren Wettbewerb zu bekämpfen.

Unser Verband ist für die bevorstehenden Aufgaben sehr gut aufgestellt. Das weiterhin sehr erfolgreiche Doppelmitgliedschaftsmodell – verbunden mit einem erneuten starken Zuwachs der Mitgliederzahlen – gibt uns erheblichen Rückenwind für alle bevorstehenden Aufgaben. Flankiert werden wir von einer professionell und effizient agierenden Geschäftsführung.

Wir kämpfen für unseren Berufsstand, und wir werden als starke Gemeinschaft gehört und wahrgenommen.

Gemeinsam sind wir stark!

Siegen, im April 2017

A handwritten signature in black ink, which appears to read "Michael H. Heinz". The signature is fluid and cursive.

Michael H. Heinz



VORWORT DES HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERS

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

das Geschäftsjahr 2016 hat nicht nur politisch, sondern auch innerhalb der Versicherungsbranche und speziell für die Versicherungsvermittler hohe Wellen geschlagen. Wir berichten in dem Ihnen vorliegenden Geschäftsbericht über die vielfältige Tätigkeit des Präsidiums und der Geschäftsführung sowie der weiteren Gremien des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK). Der Geschäftsbericht richtet sich in erster Linie an die Delegierten der Jahreshauptversammlung und darüber hinaus an alle, die sich dem BVK verbunden fühlen.

Regulatorischer Höhepunkt war sicherlich nach der Verabschiedung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) im Februar 2016 der anschließende Referentenentwurf zur Umsetzung der Europäischen Richtlinie im November 2016. Auch wenn der regulatorische „Kreis“ noch nicht ganz geschlossen ist, so kann man doch bestimmte Tendenzen in der nationalen Umsetzung bereits vorhersehen. Während am Anfang das von der Europäischen Kommission festgeschriebene Provisionsverbot und eine verpflichtende Offenlegung der Provisionen noch im ersten Entwurf der IDD zu finden waren, ist von all diesen „Schreck-Szenarien“ im Gesetzesentwurf auf nationaler Ebene nichts mehr zu finden. Eine jahrelange beständige und sachlich orientierte Interessenvertretung des BVK hat sich auf ganzer Linie ausgezahlt. Der Regierungsentwurf hat sich für eine gesetzliche Regelung des Provisionsabgabeverbots, der Verankerung der Provision/Courtage als Leitvergütung, die Bestätigung der bisherigen Transparenzvorschriften sowie die Ausweitung des Anwendungsbereichs auf den Internetvertrieb und damit die Erweiterung der Beratungs- und Dokumentationspflichten auf alle Vertriebswege ausgesprochen. Dies hat der BVK immer gefordert und sieht sich insoweit in all seinen Forderungen bestätigt. Zum Jubeln ist es sicherlich noch zu früh, da im Jahre 2017 bis zum Sommer der Gesetzesentwurf noch das parlamentarische Verfahren durchlaufen muss. Dennoch ist zu begrüßen, dass die beteiligten Ministerien (BMWi, BMJV und BMF) die wesentlichen Punkte bereits vorab geklärt und nach zahlreichen Gesprächen mit dem BVK auch im Entwurf manifestiert haben. Es liegt also noch Arbeit vor uns und wir hoffen, im Geschäftsbericht 2017 über die endgültige positive Entscheidung berichten zu können.

Ein weiterer Höhepunkt war die Entscheidung des LG München I in Sachen BVK ./ Check24 im Sommer 2016. Das LG urteilte, dass Check24 den Benutzer aktiv darauf hinweisen muss, dass es als Versicherungsmakler arbeitet. Zudem erfüllt Check24 seine Befragungs- und Beratungspflichten nicht hinreichend, sodass der Kunde womöglich Versicherungsverträge abschließt, die er nicht braucht oder die zumindest nicht zu seiner persönlichen Situation passen. Aus prozessualen Gründen hat das LG nicht über alle vom BVK aufgeworfenen Fragen entschieden. So ist etwa ungeklärt, ob das standardisierte Buchungsformular von Check24 überhaupt als Beratung im Sinne des § 61 VVG angesehen werden kann. Darüber hinaus ist offen, ob Check24 nicht einmal prüfen muss, ob der Versicherungsnehmer die angebotenen Produkte überhaupt versteht. Auch ist ungeklärt, ob der Buchungsprozess von Check24 insgesamt individualisiert genug ist, um den Anforderungen nach § 61 VVG genügen zu können. Aus diesen Gründen ist der BVK im Herbst in Berufung gegangen sowie auch Check24. Mit einem Urteil wird im Geschäftsjahr 2017 gerechnet. Bereits jetzt wurden durch die vielen Diskussionen über das Verfahren wichtige Weichen gestellt.

Nach wie vor intensiv nachgefragt ist die rechtliche Mitgliederberatung, die einen hohen Mitglieder-Zufriedenheitswert aufweist (Schulnote 1–2). Es gibt 13.728 Beratungskontakte im Berichtszeitraum und über 90% der Rechtsberatungsfälle konnten außergerichtlich beigelegt werden. Dies zeigt die besondere Bedeutung der großen Solidargemeinschaft des BVK und die Notwendigkeit einer Solidarisierung der Versicherungsvermittler, um ihre Individualinteressen auch gegenüber den Unternehmen durchsetzen zu können.

Das 12. 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 zu Diskussionen aktueller Handlungsfelder in der Vermittlerbranche. Thema war dieses Mal die „Digitalisierung im Lichte der Umsetzung der IDD“. Branchenkenner und Digitalisierungsexperte RA Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen berichtete über die Grenzen der Digitalisierung bei der Ausschließlichkeit und ließ klar erkennen, dass die Versicherungsunternehmen die Interessen der Ausschließlichkeit bei der Nutzung der Digitalisierung berücksichtigen müssen. Abschließend wurde die 12. Bonner Erklärung verabschiedet, die den politischen Entscheidungsträgern in Berlin und Brüssel weitergeleitet wurde.

Ende September fand dann das hochkarätig besetzte vierte Vertriebsrechtssymposium an der Universität in Münster statt. Das Symposium wurde wieder von der Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster, der Rechtsanwaltssozietät Friedrich Graf von Westphalen und dem BVK ausgerichtet. Themen waren das Berufsfeld des Maklers, die Digitalisierung sowie Kopplungsgeschäfte. Unser Vertriebsrechtssymposium in Münster hat sich bestens etabliert und wird in den nächsten Jahren als ausgewiesenes Expertenforum fortgesetzt.

Im Berichtszeitraum fand der Relaunch unserer BVK-Website mit einem komplett neuen Auftritt, neuen Funktionen und aktualisierten Inhalten statt. Damit ist der BVK auch im virtuellen Bereich zukunftsfähig und hat mit seiner Facebook- und Xing-Seite einen festen Platz in den sozialen Medien gesichert.

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



Viele 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 den BVK als starken Interessenvertreter positioniert.

Das Geschäftsjahr 2017 wird mit dem Bundestagswahlkampf eine Zäsur bringen und mit der neuen Bundesregierung werden wir vor neue Herausforderungen gestellt. Diese nehmen wir gerne an!

A handwritten signature in black ink, which reads "Wolfgang Eichele". The signature is written in a cursive, flowing style.

❖ EIN WORT ÜBER UNS

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) mit Sitz in Bonn, Berlin und Hamburg ist der weitest mitgliederstärkste Interessenverband der Versicherungs- und Bausparvermittler in Deutschland. Ihm gehören mehr als 12.000 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 1.000 Maklern zugleich auch der größte deutsche Versicherungsmaklerverband. Der BVK ist darüber hinaus die einzige berufsständische Interessenvertretung für Bausparkaufleute.

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

Der BVK vertritt die berufsständischen Anliegen der deutschen Versicherungs- und Bausparvermittler gegenüber den politischen Entscheidungsträgern in Brüssel und Berlin sowie den Versicherungsunternehmen und der Wissenschaft. Er tritt für die rechtlichen Rahmenbedingungen ein, in denen die Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler sowie die Bausparvermittler in Selbständigkeit und Eigenverantwortung ihren Beruf gestalten können und sie ganz wesentlichen Anteil daran haben, dass mit rund 439 Millionen Versicherungsverträgen die privaten und öffentlichen Haushalte und die Unternehmen einen umfassenden Risikoschutz erhalten und der Einzelne ausreichend für sein Alter vorsorgt. Kurzum: Wir treten dafür ein, dass der Berufsstand auch in Zukunft seine wichtige sozialpolitische Verantwortung wahrnehmen kann.

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



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

WIRTSCHAFTLICHE LAGE DER UNTERNEHMEN

Das Klima in der Versicherungswirtschaft ist stabil. Die Beitragseinnahmen über alle Sparten sind lt. GDV-Bericht¹ erneut um 0,2 % sehr leicht auf 193,9 Milliarden Euro gewachsen. Schwierige Einflussfaktoren, 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 haben die Entwicklung in den einzelnen Sparten sehr unterschiedlich bestimmt.

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

Für das Berichtsjahr 2015 konnten die BVK-Mitgliedsbetriebe² ebenfalls erneut gestiegene Gesamteinnahmen verzeichnen, die prozentual höher sind als die Erhöhung des Beitragsaufkommens in der deutschen Assekuranz.

Die Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes auf die Provisionseinnahmen sind in diesem Berichtszeitraum noch nicht voll spürbar. 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 werden, Veränderungen durch gezielte Strategien angenommen und genutzt werden.

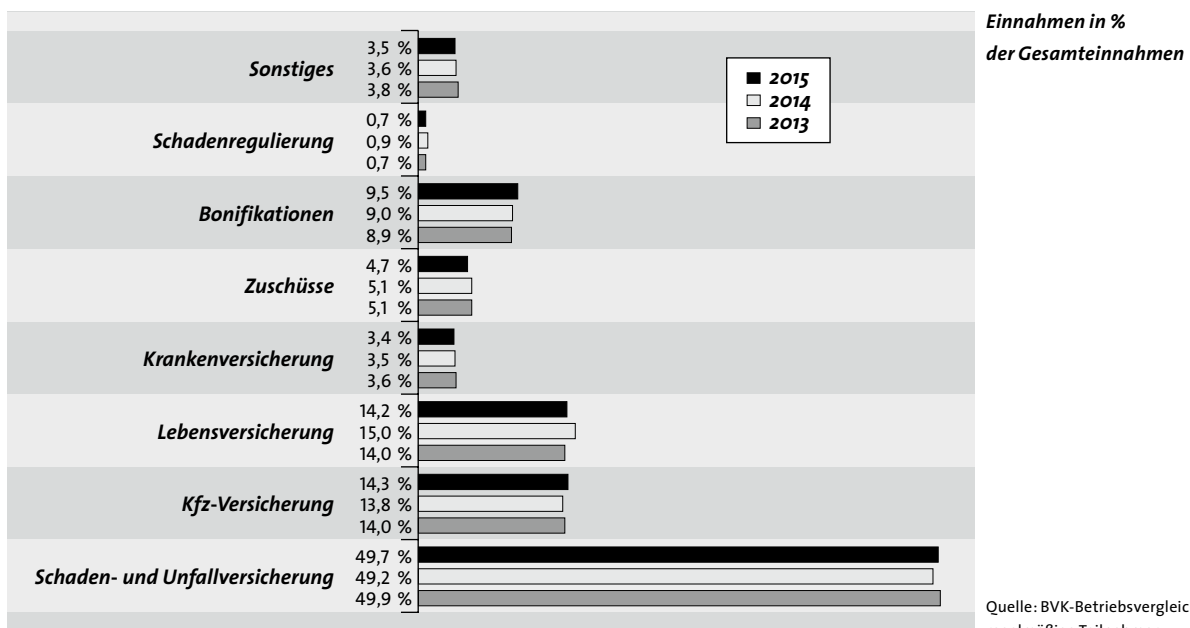
Die Anforderungen, die an das Berufsbild eines erfolgreichen und zukunftsfähigen Versicherungsvermittlers geknüpft sind, erfordern Selbstbewusstsein, professionelle Kundenorientierung und unternehmerisches Denken und Handeln.

Einnahmenstruktur

Insgesamt dürfte die relativ stabile Situation der Mitgliedsbetriebe auch auf eine starke Sachlastigkeit zurückzuführen sein. 64 % der Einnahmen eines durchschnittlichen Vermittlerbetriebes resultieren aus Umsätzen in der Schaden-/Unfallsparte (49,7 %) und der Kfz-Sparte (14,3 %). 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 Lebensversicherung machen, mutmaßlich als Folge des LVRG, nur noch einen Anteil in Höhe von 14,2 % an den Gesamteinnahmen aus. In der Krankensparte liegt der Anteil bei 3,4 % und ist damit fast stabil, verglichen mit dem Vorjahr.

Weitere maßgebliche Einnahmequellen sind Zuschüsse der Versicherer (4,7 %) und Bonifikationen (9,5 %), die wiederum anteilmäßig gestiegen sind.

1 Quelle: Statistisches Taschenbuch, GDV 2016
 2 Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2015, regelmäßige Teilnehmer



Kostensituation

Die Betriebsausgaben sind im Vergleich zum Vorjahr gestiegen und betragen 62,4 % der Gesamteinnahmen. In den Betriebsausgaben bilden die Personalkosten mit einem Anteil von 39,1 % der Gesamteinnahmen den größten Posten. Raumkosten (inkl. kalkulatorischer Mietkosten) sind leicht auf 5,7 % gesunken. Reise- und Werbekosten, Kosten der betrieblich genutzten Fahrzeuge, Zinskosten, Abschreibungen und die sonstigen Kosten sind kaum Schwankungen unterworfen.

| Kostenarten | in % der Gesamteinnahmen | |
|------------------------|--------------------------|------|
| | 2015 | 2014 |
| Personalkosten | 39,1 | 39,4 |
| Raumkosten | 5,7 | 5,8 |
| Reise- und Werbekosten | 3,1 | 3,3 |
| Kosten betriebl. Kfz | 2,9 | 3,5 |
| Zinskosten | 0,6 | 0,7 |
| Gesamte Abschreibungen | 2,8 | 3,0 |
| Sonstige Kosten | 8,2 | 8,0 |

Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2015 – regelmäßige Teilnehmer

Kritische Betrachtung variabler Vergütungsbestandteile:

Die Einnahmen aus der Schaden- und Unfallversicherung sowie ein Teil der Einnahmen aus der Kfz-Versicherung werden zur Deckung der Betriebskosten in Höhe von 62,4 % der Gesamteinnahmen benötigt. Geht man davon aus, dass die verbleibenden Einnahmen in Höhe von ca. 38 % noch zu mehr als einem Drittel aus unsicheren, produktionsabhängigen Einnahmen bestehen, so wird die Problematik von hohen, variablen Vergütungselementen offensichtlich.

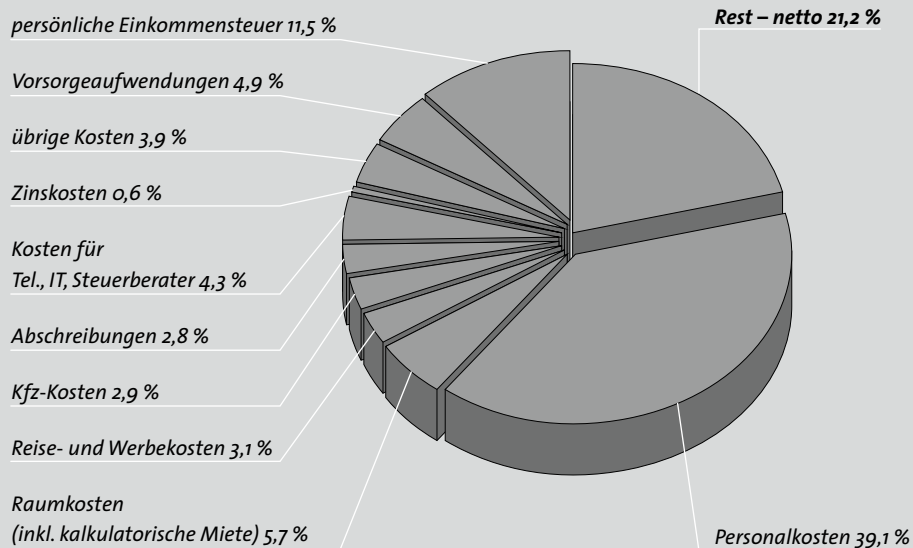
Andreas Vollmer,
BVK-Vizepräsident,
Vorsitzender der Kommission
für Betriebswirtschaft



Diese variablen Vergütungselemente – Bonifikationen und Zuschüsse – sind im Jahr 2015 weiter gestiegen und haben einen Anteil von 14,2 % an den Gesamteinnahmen. 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 abänderbar oder sehr kurzfristig widerrufbar sind. Wenn diese eingeplanten 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 Euro und mehr haben, von Bonifikationen überdurchschnittlich profitieren. Zusammen mit den Einnahmen aus Zuschüssen und Garantien machen diese unsicheren Einnahmen zum Teil mehr als 17 % der Gesamteinnahmen aus.

Was bleibt
dem Vermittler
nach Abzug seiner Kosten
übrig?



Quelle:
BVK-Betriebsvergleich 2015 –
regelmäßige Teilnehmer



Diplom-Volkswirtin Ariane Kay,
BVK-Referentin

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 2015 betrug 20,7 % der Gesamteinnahmen, was den verbleibenden „Netto-Rest“ weiter reduziert. Damit ist der prozentuale Unternehmerlohn zum Vorjahresvergleich gleichgeblieben.

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

Starke Dominanz der Ausschließlichkeitsorganisation

Die Ausschließlichkeitsorganisation bleibt der stärkste Vertriebskanal der Schaden-/Unfallversicherungen

Der seit Jahren prognostizierte boomende Vertrieb über Internetportale hat sich bislang nicht bestätigt. Die Ausschließlichkeitsorganisation dominiert nach wie vor den Markt und konnte einen Vertriebsanteil von 45 % erreichen. Auch die unabhängigen Vermittler haben einen Vertriebsanteil von 25,7 %, so dass der klassische Vertrieb mehr als 70 % des Gesamtmarktes ausmacht. Der Anteil von Internet-Portalen, deren Wert von Towers Watson erstmalig separat erhoben wurde, erreichte 7 % Anteil an der Vermittlung von Schaden- und Unfallversicherungen. Der Direktvertrieb konnte einen Anteil von 6,5 % erreichen, hat aber stark an die Internetportale von seiner Vertriebsstärke abgegeben.

Die Kfz-Sparte, die mit Abstand größte Sparte, wird ebenfalls von der Ausschließlichkeitsorganisation dominiert. Mit 44,8 % liegt der Anteil etwas niedriger als im Vorjahr. Die unabhängigen Vermittler sind stärker geschrumpft und können nur noch einen Anteil von 24 % erreichen.³

Banken gewinnen leicht und halten damit einen knappen Vorsprung vor der Ausschließlichkeitsorganisation.

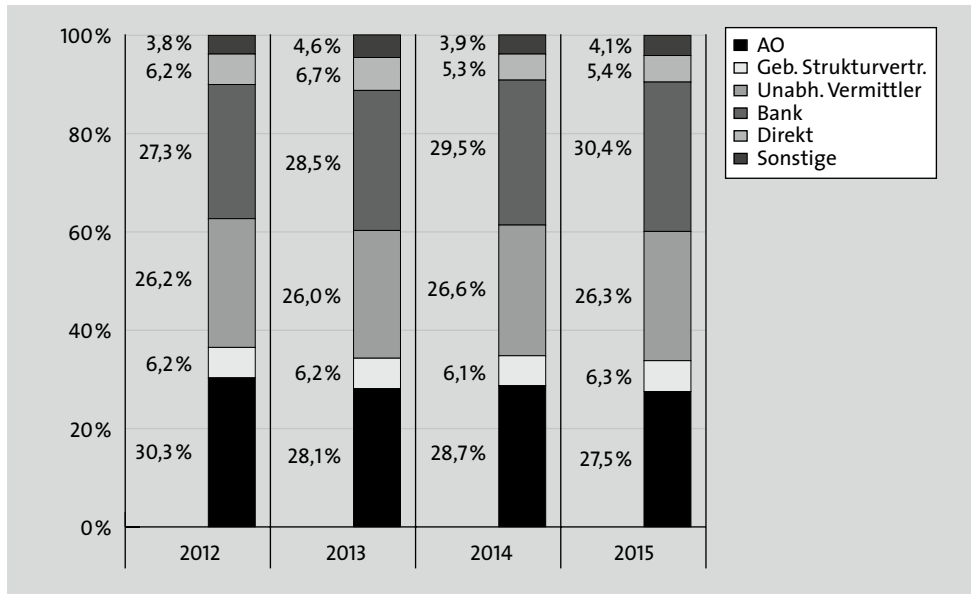
Mit den unabhängigen Vermittlern wird immer mehr als jeder zweite Vertrag über den klassischen Vertrieb vermittelt.

Starke Effekte, die durch Wirkungen aus dem LVRG erwartet wurden, sind bislang nicht zu beobachten. Insgesamt wurde im Berichtsjahr etwa 6 % weniger Neugeschäft vermittelt. Dabei hat das Geschäft mit Einmalbeiträgen ein Minus von 9 % zu verzeichnen, während Geschäfte mit laufenden Beiträgen nur um 4,4 % gesunken sind.

Der Vertrieb von Lebensversicherungen wird seit 2014 leicht vom Bankensektor dominiert, der die bis dahin unveränderte Vertriebsführung der Ausschließlichkeit abgelöst hat. Mit einem Anteil von 30,4 % Bankenvertrieb ist der Vorsprung gegenüber der Ausschließlichkeit mit 27,5 % zwar nicht erheblich, doch aber leicht ausgebaut worden. Unabhängige Vermittler tragen zu 26,3 % zum Vertrieb der Lebensversicherungen bei und haben damit einen nahezu stabilen Anteil. Somit wird immer noch jede zweite Lebensversicherung über den

³ Quelle: Willis Towers Watson, Vertriebswege-Survey Schaden-/Unfallversicherungen 2015

Vertriebswegeanteile:
Leben 2015



Quelle: www.towerswatson.com

klassischen Vertriebsweg, nämlich über einen Vermittler, abgeschlossen. Seit Jahren werden dem Direktvertrieb und dem Vertrieb über Portale steigende Zahlen prognostiziert, die sich jedoch nicht bestätigen, sondern sich auf einem sehr niedrigen Niveau eingependelt haben. Der Direktvertrieb liegt bei 5,4 %, Portale fallen unter „sonstige Vertriebswege“, die insgesamt nur mit 4,1 % an der Vermittlung von Lebensversicherungsgeschäft beteiligt sind.⁴

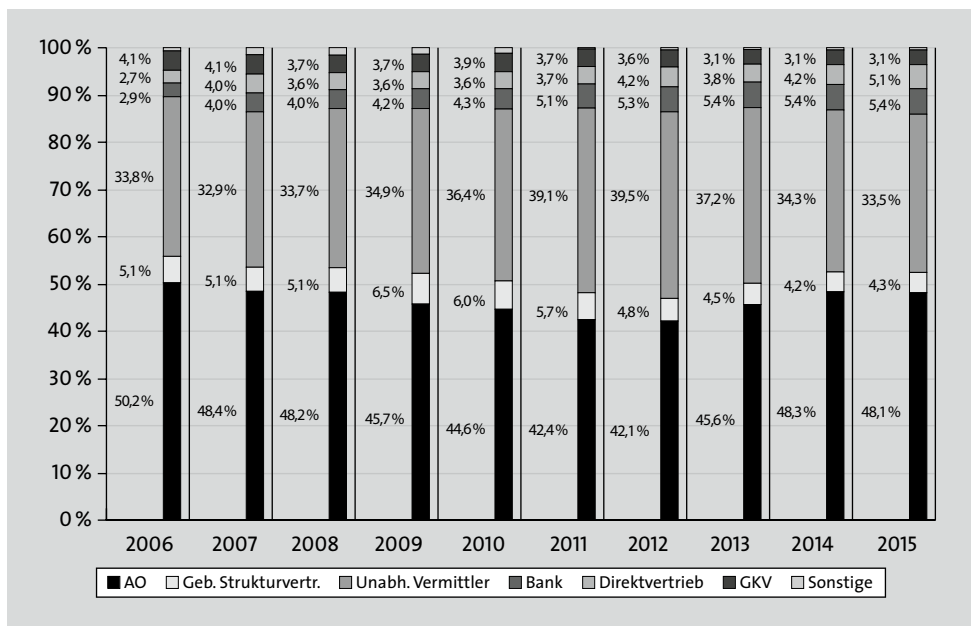
Ausschließlichkeit bleibt stärkster Vertriebsweg in der privaten Krankenversicherung

Insgesamt ist das Volumen im Neugeschäft der privaten Krankenversicherung erstmalig seit 2012 nicht weiter gesunken. Verschiebungen der Vertriebswegeanteile sind sehr gering und die Ausschließlichkeit bleibt mit 48,1 % vor den unabhängigen Vermittlern, die zu 33,5 % zum Vertrieb beitragen.

Bei der Vollversicherung ist die Abweichung noch stärker. Die Ausschließlichkeitsorganisation hat einen Anteil von 54,7 %, die unabhängigen Vermittler 36,8 %. Lediglich im Bereich der Zusatzversicherungen konnten Direktvertrieb und Internet-Portale einen Zuwachs generieren und liegen zusammen bei 11,2 %.

4 Quelle: Vertriebswege-Survey 2015, Lebensversicherungen Towers Watson

Vertriebswegeanteile
Krankenvollversicherungen
2015



Quelle: www.towerswatson.com

❖ KONTAKTE ZUM EUROPÄISCHEN PARLAMENT UND ZUR EUROPÄISCHEN KOMMISSION

Das Jahr 2016 war vornehmlich geprägt durch die Veröffentlichung der Neufassung der Richtlinie des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 20. 1. 2016 über den Versicherungsvertrieb im Amtsblatt der Europäischen Union. Im Zuge dieser Veröffentlichung führte der BVK wieder gemeinsame Gespräche mit Vertretern der Europäischen Kommission sowie mit Abgeordneten des Europäischen Parlamentes. Denn neben der aktuellen Umsetzung der Richtlinie durch das Europäische Parlament und den Rat sind noch weitere Umsetzungen im Wege der Verordnung zu erwarten, auf die es Einfluss zu nehmen gilt.

Ass. Jur. Ulrich Zander,
Vizepräsident des BVK



❖ NEUFASSUNG DER EU-VERMITTLERRICHTLINIE (IDD)

Am 23. 2. 2016 ist die Richtlinie (EU) 2016/97 über Versicherungsvertrieb in Kraft getreten, die unter dem englischen Titel Insurance Distribution Directive oder kurz IDD besser bekannt ist. Sie löst die EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie ab und muss bis zum 23. 2. 2018 in nationales Recht umgesetzt werden. Hierzu hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie mit Veröffentlichung des Referentenentwurfes am 21. 11. 2016 den ersten Schritt gemacht. Unter Mitarbeit der Bundesministerien für Finanzen sowie der Justiz und für Verbraucherschutz liegt nunmehr der "Entwurf eines Geset-

zes zur Umsetzung der Richtlinie EU 2016/97 über Versicherungsvertrieb" vor. Damit ist jedoch, wie erwartet, noch nicht jedes Detail geklärt. Denn die IDD enthält an vielen Stellen Ermächtigungen für die Europäische Kommission, teilweise über die Vorarbeit der europäischen Versicherungsaufsicht EIOPA sogenannte delegierte Rechtsakte zu erlassen. Das bedeutet de facto, dass die vollständige nationale Umsetzung erst dann erfolgen kann, wenn Brüssel diese Detailvorgaben veröffentlicht. Dieses wird frühestens im Herbst 2017 der Fall sein.



Stellungnahme
des Bundesverbandes
Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

**zum Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie vom 21. 11. 2016
für ein Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie EU 2016/97 des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 20. 1. 2016
über Versicherungsvertrieb (IDD)**

Vorbemerkung:

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der für mehr als 40.000 Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler und Bausparkaufleute spricht, begrüßt den Willen der Bundesregierung, die Umsetzung der europäischen Richtlinie zeitnah voranzutreiben. Dabei begrüßen wir insbesondere auch die Entscheidung zur gesetzlichen Regelung des Provisionsabgabeverbotes, der

Verankerung der Provision / Courtage als Leitvergütung, die Bestätigung der Transparenzvorschriften sowie die Ausweitung des Anwendungsbereiches auf den Internetvertrieb und damit die Erweiterung der Beratungs- und Dokumentationspflichten auf alle Vertriebswege. Dieses hat der BVK in seinem Positionspapier zur Versicherungsvertriebsrichtlinie gefordert und sieht sich insoweit bestätigt. Im Übrigen nehmen wir zum vorliegenden Referentenentwurf wie folgt Stellung:

A. Änderung der Gewerbeordnung (GewO)

1. § 34 d Abs. 1, Satz 1 und 2 GewO-E
Versicherungsvermittler, Honorar-Versicherungsberater

(1) Wer gewerbsmäßig den Abschluss von Versicherungs- und Rückversicherungsverträgen vermitteln will, bedarf der Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Versicherungsvertreter ist, wer

1. **als Versicherungsvertreter von einem Versicherungsunternehmen und einem Versicherungsvertreter damit betraut ist, Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen oder**
2. **als Versicherungsmakler für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherungsunternehmen oder einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein; als Versicherungsmakler gilt, wer gegenüber dem Versicherungsnehmer den Anschein erweckt, er erbringe seine Leistung als Versicherungsmakler.**

Grundsätzlich begrüßen wir die Formulierung des § 34 d Abs. 1 Satz 1 und 2, der sich am Wortlaut des § 59 VVG orientiert. Damit liegt nach wie vor eine klare Trennung zwischen dem Versicherungsvertreter und dem Versicherungsmakler vor.

Wir gehen davon aus, dass mit dieser Formulierung in § 34 d Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 auch der Mehrfachvertreter umfasst ist, auch wenn nicht explizit im Wortlaut die Möglichkeit aufgenommen wurde, ebenfalls von mehreren Versicherungsunternehmen mit der Vermittlung von Versicherungsverträgen betraut zu sein. In dem Zusammenhang würden wir es begrüßen, wenn zumindest in der Gesetzesbegründung klargestellt wird, dass der Anwendungsbereich dahingehend zu verstehen ist, dass auch die Mehrfachvertreter als Versicherungsvertreter erfasst sind. Dies würde die Fortführung des Status quo bedeuten.

2. § 34 d Abs. 1 Satz 3 GewO-E
Versicherungsvermittler, Honorar-Versicherungsberater

Versicherungsvermittlung beinhaltet auch

1. **das Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadensfall,**
2. **die Bereitstellung von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Versicherungsnehmer über eine Website oder andere Medien wählt, sowie die Erstellung einer**

Rangliste von Versicherungsprodukten, einschließlich eines Preis- und Produktvergleiches oder eines Rabatts auf den Preis eines Versicherungsvertrages, wenn der Versicherungsnehmer einen Versicherungsvertrag direkt oder indirekt über die Website oder über ein anderes Medium abschließen kann.

Kritisch betrachten wir jedoch die Definition der Versicherungsvermittlung im Sinne des § 34 d Abs. 1 Satz 3 Nr. 1. Insbesondere eine mögliche Ausweitung auf die Schadensfallregulierung als Teil der Versicherungsvermittlungstätigkeit sehen wir als zu weitgehend an, zumal Versicherungsvermittler zukünftig ihre Tätigkeit nur durch Versicherungsunternehmen vergütet werden können. Damit ist eine Vergütung von weiteren Tätigkeiten eingeschränkt.

Wenngleich der Gesetzesentwurf die Begriffsbestimmung aus Artikel 2 Abs. 1 Nr. 1 IDD im Wesentlichen übernimmt, gehört die klassische Schadensregulierung gemäß Artikel 2 Abs. 2 b IDD nicht zu einer Tätigkeit des Versicherungsvertriebes. Artikel 2 Abs. 2 IDD bestimmt Folgendes:

„(2) Für die Zwecke von Unterabsatz 1 Nummern 1 und 2 gilt keine der nachfolgenden Tätigkeiten als Versicherungs- oder Rückversicherungsvertrieb:

- a) *die beiläufige Erteilung von Auskünften im Zusammenhang mit einer anderen beruflichen Tätigkeit, sofern*
 - i) *der Anbieter keine weiteren Schritte unternimmt, um den Kunden beim Abschluss oder der Durchführung eines Rückversicherungsvertrages zu unterstützen;*
 - ii) *die Tätigkeit nicht darauf abzielt, dem Kunden beim Abschluss oder der Durchführung eines Rückversicherungsvertrages zu unterstützen;*
- b) *die berufsmäßige Verwaltung der Ansprüche eines Rückversicherungsunternehmens, die Schadensregulierung und die Sachverständigenbegutachtung von Schäden;*
- c) *die reine Weitergabe von Daten und Informationen über potenzielle Versicherungsnehmer an Rückversicherungsvermittler bzw. -unternehmen, wenn der Anbieter keine weiteren Schritte unternimmt, eine Unterstützung beim Abschluss eines Versicherungsvertrages oder Rückversicherungsvertrages zu leisten;*
- d) *die reine Weitergabe von Informationen über Rückversicherungsprodukte, einen Rückversicherungsvermittler oder ein Rückversicherungsunternehmen an potenzielle Versicherungsnehmer, wenn der Anbieter*

keine weiteren Schritte unternimmt, eine Unterstützung beim Abschluss eines Versicherungs- oder Rückversicherungsvertrags zu leisten.“

Wir würden es daher begrüßen, wenn der Gesetzesentwurf zumindest in der Gesetzesbegründung diese Tätigkeiten aufnimmt, die nicht als Versicherungsvermittlung anzusehen sind. Wir gehen im Übrigen davon aus, dass der Vermittler bei Tätigkeiten, die nicht Vermittlung im Sinne der IDD sind, ein gesondertes Entgelt vom Kunden vereinbaren kann (vgl. hierzu auch unsere Ausführungen unter A. 3.).

Grundsätzlich begrüßen wir die Erweiterung des Anwendungsbereiches gemäß § 34 d Abs. 1 Satz 3 Nr. 2 auf die Vermittlung über eine Website und andere Medien. Damit ist die Versicherungsvertriebstätigkeit dahingehend präzisiert worden, dass diese auch für die Versicherungsunternehmen gilt, die Versicherungsprodukte direkt vertreiben oder über eine Website vertreiben wollen. Dies hatte der BVK stets im Vorfeld betont, damit die Gleichbehandlung aller Akteure, die Versicherungsprodukte am Markt vertreiben, gewährleistet ist.

3. § 34 d Abs. 1 Satz 5 GewO-E
Versicherungsvermittler, Honorar-Versicherungsberater

Der Versicherungsvermittler darf sich seine Tätigkeiten nur durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen.

Das hier geregelte Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler dient der klaren Trennung zwischen Versicherungsvermittler und Versicherungsberater, die wir grundsätzlich begrüßen. Das beabsichtigte Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler darf jedoch nicht dazu führen, dass eine Vergütung in mehrstufigen Vermittlungsverhältnissen ausgeschlossen wird. Insbesondere die sog. „echten Untervermittler“ stehen in einem Vertrag mit ihrem „Obervermittler“. Sie sind zwar selbst registriert, haben aber kein unmittelbares Vertragsverhältnis mit einem Versicherungsunternehmen. Eine Vergütung durch den Hauptvertreter wäre für diese sog. „echten Untervermittler“ nach der derzeitigen Formulierung nicht mehr möglich.

Hinzu kommt, dass gemäß Artikel 19 Abs. 1 (e) IDD Versicherungsvermittlern alle Vergütungsformen offenstehen und durchaus auch die Möglichkeit besteht, z. B. auf Basis einer Gebühr zu vermitteln, damit die Vergütung also direkt vom Kunden bezahlt wird. Auch in Artikel 22 Abs. 3 IDD ist lediglich geregelt, dass Mitgliedstaaten den Versicherungsvertriebern die Annahme von Provisionen und Courtagen von Versicherern verbieten können. Dies bedeutet andererseits, dass der nationale

Gesetzgeber ausdrücklich nicht Versicherungsvermittler von der Vergütung durch den Versicherungsnehmer ausschließen kann. Insoweit kann die vorgesehene Regelung in § 34 d Abs. 1 Satz 5 GewO-E gegen europäisches Recht verstoßen. Sollte man hier Einschränkungen vornehmen, wäre dies unseres Erachtens lediglich unter Beachtung europarechtlicher Vorgaben, unter Berücksichtigung des Grundgesetzes und des Grundsatzes der Verhältnismäßigkeit möglich. Im Übrigen hat sich die deutsche Rechtsprechung ausdrücklich positiv dazu geäußert, sowohl Versicherungsvertretern als auch Versicherungsmaklern die Entgegennahme einer Vergütung durch den Kunden zu erlauben. Im Zusammenhang mit der Thematik „Nettopolicierung“ ist zu berücksichtigen, dass der BGH bereits im Jahr 2013 (Urteil des BGH vom 6. 11. 2013; I ZR 194/12) eine für Vermittler positive Entscheidung getroffen hat; denn das Gericht hatte die wettbewerbsrechtliche Zulässigkeit der Vermittlung von Lebensversicherungen zu Nettotarifen, bei gleichzeitiger Vereinbarung einer vom Versicherungsnehmer an den Versicherungsvertreter zu zahlenden selbständigen Vergütung, bestätigt. In diesem Zusammenhang weisen wir darauf hin, dass gerade im gewerblichen und industriellen Geschäft Nettotarife durch die Vergütung des Versicherungsmaklers durch den Auftraggeber direkt keine Seltenheit sind. Auch unter wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten ist es nicht nachvollziehbar, warum gerade Versicherungsmakler bei einem Ausschluss der Vergütung durch den Kunden direkt benachteiligt werden sollen. Dies gilt umso mehr, wenn im internationalen groß-industriellen Geschäft die deutschen Makler keine Nettotarife mit Honorarvereinbarung vermitteln können, da sie in diesem Bereich mit ausländischen Maklern, denen die Honorarberatung erlaubt ist, in Konkurrenz stehen. Diese schweren Wettbewerbsnachteile für den Berufsstand der Versicherungsmakler können wir nicht akzeptieren.

Wir würden es in diesem Zusammenhang begrüßen, wenn in Satz 5 eine dahingehende Formulierung aufgenommen würde, dass die Tätigkeit durch die Prämie seitens des Versicherungsunternehmens vergütet würde. Damit wären auch Vergütungen in den Konstellationen durch Untervermittler weiterhin möglich. Gleiches gilt in diesem Zusammenhang auch für die Assekuradeure, die zwar nicht als Versicherer tätig sind, aber in ihrer Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern Vergütungsregelungen getroffen haben.

Darüber hinaus fordert der BVK schon seit längerem, dass eine Vergütung für den Versicherungsvermittler unabhängig der Vertriebsform für Tätigkeiten jenseits der eigentlichen Vermittlung möglich sein muss. Diese Vergütung ist als Gegenleistung dann mit dem Kunden zu vereinbaren (vgl. auch A. 2.).

4. § 34 d Abs. 1 Satz 7 GewO-E

Versicherungsvermittler, Honorar-Versicherungsberater

Abweichend von Satz 5 beinhaltet die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis die Befugnis, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen gesondertes Entgelt rechtlich zu beraten; diese Befugnis zur Beratung erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen, wenn der Versicherungsmakler das Unternehmen berät.

Mit dieser Formulierung hat der Gesetzgeber im Wesentlichen die Regelung des § 34 d Abs. 1 Satz 4 der Gewerbeordnung übernommen mit der Erweiterung, dass die Berechtigung des Maklers auch für die Beratung gegenüber Beschäftigten von Unternehmen Geltung hat. Hierin sehen wir eine klare Abgrenzung für die Tätigkeit im gewerblichen Bereich gegenüber der Vermittlungstätigkeit bei Privatkunden. Diese Trennung ist umso mehr erforderlich, als im gewerblichen und industriellen Geschäft schon heute eine Nettoisierung der Versicherungsprämie und die Bezahlung des Maklers durch den Auftraggeber häufig anzutreffen sind. Die deutsche Wirtschaft und die deutschen Versicherungsmakler würden bei einem Ausschluss der Vergütung durch den Kunden schwere Wettbewerbsnachteile erleiden. Wir befürchten daher, dass durch die Formulierung im jetzt vorliegenden Text, der sich ausschließlich auf die rechtliche Beratung bezieht, dies nicht ausreichend berücksichtigt wird. Wir sind der Auffassung, dass nicht nur die rechtliche Beratung möglich sein soll, sondern auch die Vermittlung von Nettopolicen im gewerblichen oder industriellen Bereich.

5. § 34 d Abs. 2 GewO-E

Versicherungsvermittler, Honorar-Versicherungsberater

Wer gewerbsmäßig über Versicherungen und Rückversicherungen beraten will, bedarf der Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Honorar-Versicherungsberater ist, wer ohne von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein,

1. **den Auftraggeber bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Versicherungsfall auch rechtlich berät,**
2. **den Auftraggeber gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich vertritt oder**
3. **für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt.**

Der BVK hat sich in der Vergangenheit nicht grundsätzlich gegen eine Erweiterung der Honorarberatung ausgesprochen, sich jedoch vornehmlich für flexible Vergütungssysteme eingesetzt, wobei das Provisions- und Courtagevergütungssystem als Leitvergütungssystem für alle Vermittler bestehen bleiben sollte. Dieses steht u.E. auch nicht im Widerspruch zu den Formulierungen aus der IDD, wonach nach Artikel 19 Abs. 1 e auch Mischmodelle möglich sein sollen.

Wir geben jedoch zu bedenken, dass der Gesetzesentwurf derzeit weder den Begriff des Honorars definiert, noch bestimmte Regelungen des Provisionsvertriebes auf den Honorar-Versicherungsberater, der nunmehr auch vermitteln können soll, anwendet. So vermischen wir insbesondere die Regelungen im Bereich der Lebensversicherung bzgl. der Vergütungshöhe und der Stornohaftzeiten. Die Regelungen des § 80 Abs. 5 VAG (alt) – jetzt neu § 49 VAG – würden daher nur für den Versicherungsvermittler gelten. Im Hinblick auf Sinn und Zweck der Stornohaftungsregelung wäre es jedoch folgerichtig, diese gesetzlichen Forderungen auch auf den Honorar-Versicherungsberater zu übertragen. Ansonsten entstünde eine Wettbewerbsverzerrung zu Lasten des Kunden.

Gemäß § 34 d Abs. 2 Satz 3 GewO-E darf sich der Honorar-Versicherungsberater seine Tätigkeit nur durch den Auftraggeber vergüten lassen. Durch diese Regelung wird ausdrücklich festgehalten, dass nur eine Tätigkeitsvergütung und nicht eine erfolgsabhängige Vergütung, die durch die Kunden bezahlt wird, als Honorar in diesem Zusammenhang Geltung haben soll. Ob dieses vor dem Hintergrund einer kundenorientierten Beratung sinnvoll ist, erscheint fraglich. Des Weiteren ist es zweifelhaft, ob einem Honorar-Versicherungsberater vorgeschrieben werden kann, vorrangig nur Nettoprodukte anbieten zu müssen, wie dies aus der Formulierung gemäß § 34 d Abs. 2 Satz 5 zu entnehmen ist. Wir würden es daher begrüßen, wenn im Gesetzesentwurf zumindest erwogen wird, eine unangemessene Vergütung von Versicherungsberatern im Interesse des Verbrauchers zu vermeiden. Dies könnte unseres Erachtens durch Einführung eines Vergütungsgesetzes erfolgen, wie dies z. B. die Rechtsanwaltschaft mit dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) kennt. Dies würde deutlich die Transparenz zum Kunden erhöhen.

In diesem Zusammenhang fordern wir dringend, dass die Versicherungsberatung durch verbraucherberatende Stellen erlaubnispflichtig sein muss. Jede andere Lösung wäre konterkarierend, was Verbraucherschutz angeht. Im Übrigen bezweifeln wir die Verfassungsmäßigkeit einer Erlaubnisfreiheit.

6. § 34 d Abs. 8 GewO-E

Versicherungsvermittler, Honorar-Versicherungsberater

Gewerbetreibende nach den Absätzen 1, 2, 5 und 6 Satz 1 Nr. 1 und die bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Beschäftigten müssen sich in einem Umfang von 15 Stunden pro Kalenderjahr fortbilden.

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. begrüßt grundsätzlich die Regelung zur beruflichen Fort- und Weiterbildung in einem Umfang von 15 Stunden pro Kalenderjahr. Wengleich wir die Anforderungen der Initiative der deutschen Versicherungsbranche „gut beraten“ mit einem Umfang von 200 Stunden und 5 Jahren auch gerne gesetzlich geregelt gesehen hätten, sehen wir doch, dass durch die nunmehr getroffene Regelung die Objektivität in der Fort- und Weiterbildung des Berufsstandes der Versicherungsvermittler ausreichend betont wird. Wir verkennen dabei nicht, dass bei der Verpflichtung zur Weiterbildung der Entwurf der Richtlinie deutlich hinter der Selbstverpflichtung der freiwilligen Initiative „gut beraten“ zurückbleibt. Der BVK hatte in diesen Diskussionen immer darauf hingewiesen, dass ein vorschnelles Aufgeben der konsensfähigen Selbstverpflichtung als falsches Signal aufgefasst werden könnte, welches die Politik zu Fehleinschätzungen in bestimmten Bereichen veranlassen könnte. Insoweit begrüßen wir es ausdrücklich, dass in der Begründung zum vorgelegten Referentenentwurf eine über den Umfang von 15 Stunden pro Jahr vorgeschriebene hinausgehende freiwillige Fortbildung selbstverständlich nicht ausgeschlossen wird.

Soweit im Hinblick auf Weiterbildungsverpflichtungen gegebenenfalls unterschiedliche Interpretationsmöglichkeiten zu Verpflichtungen einerseits von Angestellten selbständiger Versicherungsvermittler (§ 34 d Abs. 8 Satz 2 GewO-E) und andererseits für Angestellte von Versicherungsunternehmen (§ 48 Abs. 2 Satz 1 VAG-E) möglich sind, sollte hier eine Klarstellung erfolgen. Dies ist unseres Erachtens allein schon im Hinblick auf die Vorschrift des Artikel 10 Abs. 2 Unterabsatz 5 IDD erforderlich. Die IDD sieht vor, dass die maßgeblichen Personen innerhalb der Leitungsstruktur eines Versicherungsunternehmens, die für den Versicherungsvertrieb verantwortlich sind, und alle anderen direkt am Versicherungsvertrieb mitwirkenden Personen weitergebildet werden. Hier sollte zumindest eine entsprechende Klarstellung in der Gesetzesbegründung vorgenommen werden.

Soweit im Referentenentwurf an verschiedenen Stellen der Begriff der „Fortbildung“ verwendet wird, sollte hier nach unserer Einschätzung der umfassendere Begriff „Weiterbildung“ verwendet werden. Der Begriff der beruflichen Fortbildung ist bereits im Berufsbildungsgesetz (BBiG) erwähnt und beinhaltet u.a. auch eine Fortbildungsordnung. Im Rahmen der Umsetzung der IDD wäre dies eine verkürzte Darstellung und allein im Hinblick auf Artikel 10 Abs. 2 IDD, der regelmäßig von beruflicher Schulung und Weiterbildung spricht, wäre es daher unseres Erachtens besser, hier den Begriff Fortbildung durch den wesentlich weiteren Begriff der Weiterbildung zu ersetzen.



BVK-Präsident Michael H. Heinz und Jean-Claude Juncker, Präsident der Europäischen Kommission

7. § 34 d Abs. 11 GewO-E

Versicherungsvermittler, Honorar-Versicherungsberater

Die Industrie- und Handelskammern richten Verfahren ein zur Annahme von Meldungen über potentielle oder tatsächliche Verstöße gegen die zur Umsetzung der Richtlinie 2016/97/EU ergangenen Vorschriften, bei denen es ihre Aufgabe ist, deren Einhaltung zu überwachen. Die Meldungen können auch anonym abgegeben werden. § 4 d Abs. 2, 3 und 5 bis 8 des Finanzdienstleistungsaufsichtsgesetzes vom 22. April 2002 (BGBl. I S. 1310), das durch Artikel 4 Absatz 76 des Gesetzes vom 18. Juli 2016 (BGBl. I S. 1666) geändert worden ist, ist entsprechend anzuwenden.

Soweit im Rahmen des § 34 d Abs. 11 GewO-E bei den Industrie- und Handelskammern Verfahren für Hinweisgeber einzurichten sind (vgl. Begründung), weisen wir darauf hin, dass die Kammern derzeit bereits anonyme Hinweise entgegennehmen. Ob und inwieweit hier tatsächlich Verstöße durch die Industrie- und Handelskammern sanktioniert werden, wird in der Praxis unterschiedlich gehandhabt. Inwieweit eine elektronische Lösung z. B. bei der BaFin eingerichtet werden soll, soll im weiteren Umsetzungsverfahren entschieden werden. In diesem Zusammenhang weisen wir ausdrücklich darauf hin, dass wir im Rahmen der gewerberechtl. Lösung – so wie sie bisher existiert – eine praktisch erprobte Möglichkeit zur Durchsetzung von Sanktionsmöglichkeiten sehen. Die Einrichtung einer – wie auch immer gearteten – elektronischen Lösung darf nicht dazu führen, dass gewerberechtlich bewährte Aufsichtsbe-fugnisse durch die Industrie- und Handelskammern auf die BaFin verlagert werden. Dies gilt insbesondere auch im Hinblick auf datenschutzrechtliche Erwägungen.

8. § 34 e GewO-E Verordnungsermächtigung

§ 34 e sieht diverse Verordnungsermächtigungen vor. Hier werden wir uns eine gesonderte Stellungnahme vorbehalten. Rein vorsorglich weisen wir darauf hin, dass wir eine Verordnung gemäß § 34 e Abs. 1 (f) begrüßen würden, die alle Versicherungsvermittler verpflichtet, am Ombudsmannverfahren für das Versicherungswesen teilzunehmen. Die Alternative wäre eine Satzungs-lösung der Vermittlerverbände als deutlich schlechtere Variante, da nur die Verbandsmitglieder verpflichtet werden können.

B. Änderungen des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG)

1. § 23 Abs. 1 c Satz 2 VAG-E

Produktfreigabeverfahren

Vertreibt ein Unternehmen Versicherungsprodukte, die es nicht selbst konzipiert, oder berät es über solche Versicherungsprodukte, muss es über angemessene Vorkehrungen verfügen, um sich die in Satz 1 genannten Informationen zu verschaffen und die Merkmale und den bestimmten Zielmarkt zu verstehen.

Durch das Produktfreigabeverfahren werden zusätzliche Verpflichtungen für Unternehmen begründet: Zum einen für Unternehmen, die Versicherungsprodukte zum Verkauf konzipieren, vgl. § 23 Abs. 1 a des Entwurfes, zum anderen für Unternehmen, die keine Versicherungsprodukte konzipieren, vgl. § 23 Abs. 1 c, Satz 2.

Bereits im Konsultationsverfahren gegenüber EIOPA hatte der BVK vorgetragen, dass die Einführung dieses Produktfreigabeverfahrens nicht dazu führen darf, dass Verantwortlichkeiten zwischen den Teilnehmern am Markt vermischt werden und zusätzliche Kosten durch einen erhöhten Verwaltungsaufwand dem Versicherungsvermittler aufgezwungen werden. Es muss festgehalten werden, dass Versicherungsvermittler, selbst wenn sie ein Produkt am Markt platzieren, nie das Versicherungsrisiko tragen. Auch darf nicht verkannt werden, dass derartige Regelungen, die im Übrigen äußerst unklar und durch unbestimmte Rechtsbegriffe geprägt sind, immer verhältnismäßig in Bezug auf die Größe des Vertreibers, den Kundentyp und das Risiko des Produktes zu treffen sind. Vor diesem Hintergrund würden wir eine Änderung der Formulierung des § 23 Abs. 1 c entgegensehen.

2. § 48 a VAG-E

Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten

Die Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten darf nicht mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidieren. Versicherungsunternehmen dürfen keine Vorkehrungen durch die Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen, durch die Anreize für sie selbst oder Versicherungsvermittler geschaffen werden könnten, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl sie ein anderes, dem Bedürfnis des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnten.

Mit dieser Formulierung hat der Gesetzgeber im Wesentlichen Artikel 17 der IDD umgesetzt und die Verpflichtung

verankert, „im bestmöglichen Interesse“ des Versicherungsnehmers zu handeln. Wir begrüßen ausdrücklich die damit einhergehende Übernahme der Pflichten gemäß § 61 Abs. 1 VVG, die sich auch in den Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns widerspiegeln. Hierauf sollte in der Gesetzesbegründung zu § 48 a VAG-E noch einmal klarstellend verwiesen werden. Des Weiteren möchten wir in diesem Zusammenhang darauf hinweisen, dass Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen zu entfallen hat.

Aus Sicht des Kunden sind diese Vertriebssteuerungsmaßnahmen nicht zielführend und können auch nicht zu einer bedarfsgerechten und an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ausgerichteten Beratung führen. Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen führten aus Sicht der Versicherer lediglich dazu, punktuell Produkte oder Produktlinien zu vertreiben, die der Gewinnmaximierung der Versicherer dienen und den Fokus meist nicht auf den bedarfsgerechten Versicherungsschutz des Kunden legen. Das Ziel sollte es vielmehr sein, ohne Vertriebssteuerung sach- und bedarfsgerecht zu beraten. Dies ist möglich und steht auch einer leistungsgerechten Vergütung im Rahmen provisionsorientierter Systeme nicht entgegen.

3. § 48 b VAG-E

Provisionsabgabeverbot

(Abs. 1) Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler im Sinne von § 59 Abs. 1 des Versicherungsvertragsgesetzes ist es untersagt, Versicherungsnehmern, versicherten Personen oder Bezugsberechtigten aus einem Versicherungsvertrag Sondervergütungen zu gewähren oder zu versprechen. Dieses Verbot gilt auch für die Angestellten von Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern. Eine entgegenstehende vertragliche Vereinbarung ist unwirksam.

Der BVK begrüßt ausdrücklich die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes. Hierfür hatte sich der BVK stets in der Vergangenheit eingesetzt. Ein Wegfall dieses Verbotes hätte zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten geführt und all diejenigen begünstigt, die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position heraus Druck auf die Absenkung der Provision ausüben können. Geschwächt würden hingegen insbesondere alle Privatkunden. Darüber hinaus hat sich dieses Verbot über viele Jahrzehnte bewährt und dazu beigetragen, dass Verbraucher nicht mit falschem Anreiz zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleitet werden, und dadurch die Qualität und Professionalität des Vermittlers weiterhin sichergestellt wird. Gegen die nunmehr getroffene Geringfügigkeitsgrenze von 15 € gemäß § 48 b Abs. 2 Satz 2 VAG-E haben wir keine Bedenken. Wir sprechen

Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer,
BVK-Geschäftsführerin



uns dafür aus, das Provisionsabgabeverbot entsprechend zu sanktionieren und gleichsam in der Gesetzesbegründung festzuhalten, dass es sich sehr wohl um eine Marktverhaltensregel im Sinne des UWG handelt. Darüber hinaus ist es zur praktischen Durchsetzung notwendig, die IHKn mit entsprechenden Ressourcen auszustatten, damit das Provisionsabgabeverbot in der Praxis nicht ins Leere läuft, sondern auch geprüft und bei Verletzung entsprechend geahndet werden kann. Ein deutlich über 5.000,- € liegendes Bußgeld wäre zu begrüßen, um die Provisionsabgabe möglichst zu unterbinden.

Kritisch sehen wir jedoch die Formulierung gemäß § 48 b Abs. 4 HGB VAG-E, wonach Abs. 1 keine Anwendung findet, soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird. Hier bitten wir um Klarstellung, welche Sondervergütungen im Einzelnen gemeint sind. Es bleibt zu befürchten, dass beide Ausnahmen ausschließlich der Ermöglichung einer einfachen Umgehung des Provisionsabgabeverbotes durch die Versicherungsgesellschaften dienen. Insbesondere gibt es Sondertarife, die über Gruppenvereinbarungen laufen oder solche, bei denen, aufgrund der Höhe des Beitrages ein Sondertarif angewandt werden kann. Diese Gruppensondertarife sind durchaus üblich. Bei der Kapitalversicherung führen diese Tarife, die ab einer bestimmten Versicherungs- oder Beitragssumme angeboten werden dazu, dass der Kunde mit weniger Kosten belastet wird und der Vermittler geringere Provisionen erhält. Dies fällt unserer Meinung nach in die Tarifierungshoheit des Unternehmens und sollte nicht als eine Umgehung des Provisionsabgabeverbotes gesehen werden.

In diesem Zusammenhang möchten wir auf eine ähnliche Diskussion bei der Umsetzung von MIFID II in deutsches Recht verweisen. Auch dort soll das Vorhalten eines Filialnetzes bereits eine Qualitätserhöhung darstellen. Dieses könnte übertragen auf die Versicherungsunternehmen bedeuten, dass bereits das Vorhalten

eines Agenturnetzes über die Ausschließlichkeitsorganisation eine Qualitätsverbesserung darstellt, die dann wiederum die Möglichkeiten des § 48 b Abs. 4 freigibt. Dies darf natürlich nicht zum Tragen kommen.

4. § 48 c Abs.1 +VAG-E
Durchleitungsgebot

Sobald der Honorar-Versicherungsberater das Versicherungsunternehmen nach § 34 d Abs. 2 Satz 5 der Gewerbeordnung darüber informiert, dass er dem Versicherungsnehmer eine Versicherung vermittelt hat, die Zuwendungen enthält, die nicht dem Versicherungsvertrag zugutekommen (Bruttotarif), ist das Versicherungsunternehmen verpflichtet, diese Zuwendungen unverzüglich an den Versicherungsnehmer auszukehren. Die Auskehrung hat im Wege der Gutschrift auf einem für den Versicherungsnehmer für den Vertrag zu führenden Prämienkonto zu erfolgen. Die Gutschrift beträgt höchstens 80 % der maßgeblichen Zuwendung bis zum Gegenwert von 80 % der in den ersten 5 Jahren nach Vertragsschluss zu entrichteten Prämien ...

Die geplante Durchleitung von Zuwendungen seitens des Versicherungsunternehmens im Rahmen der Vermittlungstätigkeit des Honorar-Versicherungsberaters erachten wir vor dem Hintergrund der Stärkung eines Verbraucherschutzes als wenig effektiv. Auch ist zu befürchten, dass dieses Verfahren bürokratische Hürden aufbaut und zu den Konsequenzen führt, dass ein Honorar-Versicherungsberater zukünftig vorrangig nur noch Nettotarife anbietet. Darüber hinaus bleibt auch unklar, wie das Durchleitungsgebot durchgesetzt werden soll, wenn der Honorar-Versicherungsberater seine Tätigkeit im grenzüberschreitenden Verkehr ausübt. Ein ausländisches Versicherungsunternehmen wird sich kaum bereit erklären, das Prozedere des § 48 c Abs. 1 durchzuführen. Wir erachten die Auskehrung von höchstens 80 % der maßgeblichen Zuwendung und der gleichzeitigen Einbehaltung von 20 % als Eingriff in den Markt, der durch den Sinn und Zweck der Regelung, hier keine Fehlanreize zu schaffen, unseres Erachtens nach nicht gedeckt ist.

C. Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG)

1. § 1 a Abs. 1 VVG-E Vertriebstätigkeit des Versicherers

Vorbereitung von Versicherungsverträgen einschließlich Vertragsvorschlägen

Der Versicherer muss bei seiner Vertriebstätigkeit gegenüber Versicherungsnehmern stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichen Interessen handeln. Zur Vertriebstätigkeit gehören

1. ***Beratung,***
2. ***Abschluss von Versicherungsverträgen,***
3. ***Mitwirken bei Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadenfall.***

Bezüglich der Definition der Vertriebstätigkeit des Versicherers, die über § 59 auch für den Vermittler Geltung hat, verweisen wir auf die obigen Ausführungen unter A. 2. Hier würden wir insbesondere eine klare Abgrenzung für Tätigkeiten des Versicherungsvermittlers begrüßen, die mit der klassischen Versicherungsvermittlungstätigkeit nichts zu tun haben. Im Übrigen begrüßen wir die in der Begründung erläuterten Begriffe „ehrlich“, „redlich“, „professionell“ als weitgehende Entsprechung mit dem Verständnis gemäß § 242 BGB „Treu und Glauben“. Schon heute müssen Wünsche und Bedürfnisse des Kunden gemäß § 6 Abs. 1 VVG und § 61 VVG berücksichtigt werden.

2. § 6 Abs. 6 VVG-E Beratung des Versicherungsnehmers

Der Referentenentwurf sieht eine inhaltliche Änderung insoweit vor, dass im § 6 Abs. 6 VVG nach dem Wort „anzuwenden“ das Komma und die Wörter „ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler versichert wird oder wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatz im Sinne des § 312 c des Bürgerlichen Gesetzbuchs handelt“ gestrichen werden.

Dies bedeutet in der Konsequenz, dass in Zukunft die Beratungspflichten des Versicherungsunternehmens gemäß § 6 Abs. 1 bis 5 auch dann Geltung haben, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird oder wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatzgesetz handelt. Dieser Streichung stehen wir mit geteilter Meinung gegenüber.

- a) Wir begrüßen die Änderung des § 6 Abs. 6 VVG insofern, als zukünftig auch eine Beratungspflicht des Versicherungsunternehmens besteht, wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatz im Sinne des § 312 b Abs. 1 und 2 des Bürgerlichen Gesetzbuches handelt.

Wir hatten in der Vergangenheit stetig für die Streichung dieser Privilegierung vorgetragen, weil eine Ausweitung der Vermittlertätigkeit ohne Beratung den gesetzlichen Regelungen der §§ 59 ff. VVG in Deutschland widerspricht. Auf eine Beratungs- und Dokumentationspflicht sollte nur ausnahmsweise und von Kundenseite verzichtet werden. Gerade die persönliche Leistung durch Beratung und Dokumentation trägt zu einem nicht verzichtbaren Verbraucherschutz bei. Hier eine Lockerung einzuführen, hätte den Sinn und Zweck der IDD, den Verbraucher zu informieren und zu schützen, konterkariert.

Im Übrigen wird diese Regelung auch von der Rechtsprechung bestätigt, die eine analoge Anwendung des § 6 Abs. 6 VVG auf Onlinemakler ablehnt (LG München I, Urteil v. 13.07.2016, Az.: 37 O 15268/15). Dort führt das Landgericht auf Seite 32 ff aus:

„3.1 Die Beratungspflicht des § 61 VVG ist auch auf Internetmakler, d. h. die Beklagte, anwendbar.

Der Einwand der Beklagten, für Internetverträge gelte die Beratungspflicht des § 61 VVG nicht, hat keinen Erfolg. Zwar enthebt § 6 Abs. 6 VVG Versicherer von ihrer Beratungspflicht nach § 6 Abs. 1 VVG, wenn sie den Vertrag im Fernabsatz, d. h. unter ausschließlicher Verwendung von Fernkommunikationsmitteln (Internet, Telefon, Fax) schließen. Diese Vorschrift gilt jedoch dem Wortlaut und seiner Systematik nach nicht für die Beratungspflichten des Versicherungsmaklers gemäß § 61 VVG.

Eine entsprechende Befreiung von Beratungspflichten des § 61 VVG für Versicherungsmakler, wenn diese die Versicherungsverträge ausschließlich über das Internet vermitteln, analog § 6 Abs. 6 VVG, vermag die Kammer – anders als die Beklagte – nicht zu bejahen.

3.1.1 Eine Analogie ist nur zulässig, wenn das Gesetz eine planwidrige Regelungslücke enthält und der zu beurteilende Sachverhalt in rechtlicher Hinsicht so weit mit dem Tatbestand vergleichbar ist, den der Gesetzgeber geregelt hat, dass angenommen werden kann, der Gesetzgeber wäre bei einer Interessenabwägung, bei der er sich von den gleichen Grundsätzen hätte leiten lassen wie beim Erlass der herangezogenen Gesetzesvorschrift, zu dem gleichen Abwägungsergebnis gekommen. Die Lücke muss sich also aus einem unbeabsichtigten Abweichen des Gesetzgebers von seinem – dem konkreten Gesetzgebungsvorhaben zugrundeliegenden – Regelungsplan ergeben (vgl. BGH, Urteil vom 16. 7. 2013, Az.: VIII ZR 274/02, Rn. 22 lt. juris m. w. N.).

3.1.2 Bei der umfassenden Reform des Versicherungsvertragsrechts 2007 ist nicht ersichtlich, dass der Gesetzgeber **versehentlich** eine einseitige Ausnahme von den Beratungspflichten für die Versicherer statuiert hat und er den Plan gehabt hätte, von den normierten Beratungspflichten umfassend, d. h. auch für Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler, abzusehen, wenn die Verträge ohne persönlichen Kontakt, d. h. ausschließlich über Fernkommunikationsmittel abgeschlossen werden.

Ein Regelungsplan, wonach die im Rahmen der Reform des Versicherungsvertragsrechts 2007 normierten Beratungspflichten sowohl bei Versicherern als auch bei Versicherungsmakler, d. h. umfassend immer dann nicht bestehen sollen, wenn die Verträge über Fernkommunikationsmittel geschlossen werden, ist nicht erkennbar.

Selbst wenn man davon ausgeht, dass es ins Schema hätte passen können, bei Fernabsatzgeschäften aufgrund einer entsprechenden geringen Erwartungshaltung des potentiellen Versicherungsnehmers und praktischen Schwierigkeiten, den Beratungspflichten nachzukommen, letztere entfallen zu lassen, vermag die Kammer kein versehentliches Abweichen von diesem Regelungsplan festzustellen.

So hat der Gesetzgeber bei der Fassung des § 6 VVG den Gleichlauf der Beratungspflichten von Versicherer und Versicherungsmakler durchaus gesehen. Er hat ausdrücklich normiert, dass die Beratungspflicht des Versicherers entfällt, wenn der Versicherungsmakler beraten hat (vgl. § 6 Abs. 6 VVG). Dass weitere potentielle Parallelen – wie Internetberatung nur, wenn der Versicherungsnehmer danach fragt – nicht gesehen und aus diesem Grund übersehen worden wären, ist nicht ersichtlich. Auch die Gesetzesbegründung lässt nicht darauf schließen, dass der Gesetzgeber eine grundsätzliche Ausnahme von der Beratungspflicht bei Versicherungsverträgen statuieren wollte, wenn diese über Fernkommunikationsmittel abgeschlossen werden. Vielmehr hatte der Gesetzgeber gerade die Konstellation Direktversicherer – Versicherungsnehmer im Blick.

Auch sonst fehlt es an Anhaltspunkten für eine planwidrige Regelungslücke für die nur über Internet (oder andere Fernkommunikationsmittel) agierenden Versicherungsmakler. So bringt § 67 VVG deutlich zum Ausdruck, dass ein Abweichen von den Voraussetzungen der §§ 60 bis 66 und damit auch des § 61 VVG zum Nachteil des Versicherungsnehmers nicht möglich ist. Angesichts dieses Regelungsgrundsatzes liegt die Annahme einer Lücke fern.

3.1.3 Hinzu kommt, dass auch keine vergleichbare Interessenslage besteht. Bei einem Direktversicherer weiß der Internetnutzer, dass er das vorhandene Angebot dieses Versicherers mit seinen eigenen Wünschen und Bedürfnissen abzugleichen hat. Eine via Fernabsatz (Telefon-, Internetvertrieb, § 312 b BGB) an den Versicherer selbst gerichtete Anfrage beschränkt sich nämlich naturgemäß auf die Angebotspalette des betreffenden Versicherers. An einen Versicherungsmakler wendet sich der Kunde – auch bei einer Kontaktaufnahme über Telefon oder Internet – jedoch gerade deswegen, weil er sich einen Produktvergleich verschiedener Anbieter erhofft (Dörner in Prölls/Martin, VVG, § 61, Rn. 4). Der Versicherungsmakler ist daher zu einer umfassenden Betreuung aller Versicherungsinteressen seines Kunden und zu einer entsprechenden Beratung in Bezug auf den von ihm zu vermittelnden oder bereits vermittelten Versicherungsvertrag verpflichtet (BGH, Urteil vom 12. 12. 2013, Az: III ZR 124/13, Rn. 13 m. w. N.). Zwar unterscheiden sich die Beratungspflichten eines Versicherungsververtreters, soweit sie die Frage betreffen, ob die (wahrheitsgemäß dargestellten) Eigenschaften des angebotenen Produkts den Bedürfnissen und Interessen des Versicherungsnehmers entsprechen, in ihrem Umfang und in ihrer Intensität nicht von den Pflichten des Versicherungsmaklers (vgl. BGH, aaO, Rn. 14). Allerdings ist durchaus zu differenzieren zwischen dem Versicherungsvertreter und einem Makler und dem damit verbundenen Pflichtenkreis, insbesondere im Blick auf weitergehende Beratungspflichten bei der Auswahl der abzuschließenden Versicherung (BGH, Urteil vom 6. 11. 2013, Az: I ZR 104/13, BeckRS 2013, 20765 Rn. 32). Sie unterscheiden sich nämlich vor dem Hintergrund einer unterschiedlichen Interessenlage in Voraussetzungen und Intensität (Dörner in Prölls/Martin, VVG, 29. Aufl., § 61 Rn. 2). Eine vergleichbare Interessenslage besteht daher nicht.

3.1.4 Zwar wird teilweise vertreten, dass bei Fernabsatzverträgen deshalb die Beratungs- und Dokumentationspflichten des § 6 entfallen, weil bei diesen Verträgen eine Beratung und Dokumentation nicht möglich sei und dieser Tatsache sich der Versicherungsnehmer bewusst ist, so dass er von dem Versicherer zwar Informationen, aber keine Beratung erhalten kann (Schwintowski in Bruck/Möller, VVG, 9. Aufl. 2008, § 6 VVG, Rn. 49). Hiervon geht die Kammer jedoch nicht aus. Für einen Versicherungsmakler ist der persönliche Kontakt vor Ort (d. h. nicht über Fernkommunikationsmittel, also nicht ausschließlich Telefon / Internet / Fax) keine zwingende Voraussetzung, um seine Kernaufgaben zu erfüllen. Auch im Internet kann Beratung durch die Auswahl der an den Versicherungsinteressenten gestellten Fragen und

die Ausrichtung des Angebots nach den Antworten hierauf stattfinden.“

- b) Soweit des Weiteren mit der inhaltlichen Änderung des § 6 Abs. 6 VVG auch die Vermittlungstätigkeit des Maklers durch die Streichung „wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird“ betroffen ist, lehnen wir dies ab.

Sinn und Zweck des § 6 Abs. 6 VVG ist es, in diesem Falle die Rechte und Pflichten des Versicherungsunternehmens im Rahmen der Beratung des Versicherungsnehmers für den Fall einzuschränken, wenn der Vertrag von einem Versicherungsmakler vermittelt wurde, da kein Grund für diese Beratungspflicht durch das Versicherungsunternehmen besteht. Der Versicherungsmakler hat, da er im Lager des Versicherungsnehmers steht, vollumfänglich Beratungs- und Dokumentationspflichten gemäß §§ 59 ff. VVG insbesondere § 61 VVG zu erfüllen. Für den Versicherungsnehmer bestehen daher ausreichende Schutzmechanismen, um Ansprüche geltend zu machen. Wir lehnen daher eine Änderung des § 6 Abs. 6 VVG in diesem Punkt ab. Im Übrigen verlangt auch die IDD eine derartige Regulierung nicht. Darüber hinaus kann durch die Änderung des § 6 Abs. 6 VVG im Bereich der Maklerberatung die Gefahr bestehen, dass die Wettbewerbsfähigkeit des Maklers am Markt eingeschränkt und damit gefährdet ist, da Kunden des Maklers auch nach Vertragsschluss durch das Versicherungsunternehmen nach deren Wünschen und Bedürfnissen befragt und beraten werden könnten. Hier besteht also die große Gefahr, dass der Wettbewerb auf den Schultern der Kunden ausgetragen wird. Ungeachtet bleiben bei dieser Aussagen hier datenschutzrechtliche Bedenken unseres Hauses. Weiter ist mit dieser Streichung zu befürchten, dass sich ein zusätzlicher immenser bürokratische Aufwand für die Versicherungsmakler ergibt, in dem die Beratungsprotokolle und Kundenunterlagen dem Versicherungsunternehmen, dem der Vertrag vermittelt wird, zur Verfügung gestellt werden müssen. Das widerspricht der Sachwalterstellung des Versicherungsmaklers. Einen derartigen Eingriff in die Vertriebsstruktur lehnen wir ausdrücklich ab.

Im Gesetzesentwurf zur Umsetzung der IMD vom 20. 12. 2006 (BT-Drucksache 16/3945, S. 58) steht dazu Folgendes:

„Die Verpflichtung des Versicherers nach Satz 1, den Kunden, mit dem ein Versicherungsvertrag geschlossen werden soll, nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und die Gründe für den zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben, sowie die Dokumentationspflicht nach Satz 2 entsprechen der derzeit für Versicherungsvermittler vorgesehenen Regelung (Artikel 2 § 42c Abs. 1 des

o. g. Gesetzentwurfes; § 61 Abs. 1 VVG-E). Die sowohl dem Versicherer als auch dem Vermittler obliegende Frage- und Beratungspflicht ist dem Versicherungsnehmer gegenüber nur einmal zu erfüllen. Nimmt der Versicherer für die Akquisition von Versicherungsverträgen die Dienste von Versicherungsvertretern in Anspruch, erfüllt der Vertreter gleichzeitig die Pflicht des Versicherers nach § 6 Abs. 1 Satz 1 VVG-E, da er auf Grund des Versicherungsvertretervertrags mit dem Versicherer für diesen handelt; einer gesetzlichen Regelung bedarf es insoweit nicht. Etwas anderes gilt im Fall einer Vermittlung durch einen Versicherungsmakler; dieser wird nicht als Vertreter des Versicherers, sondern für den Versicherungsnehmer tätig. Der Versicherer darf jedoch im Fall der Einschaltung eines Versicherungsmaklers davon ausgehen, dass dieser seine ihm gegenüber dem Versicherungsnehmer obliegende Frage- und Beratungspflicht erfüllt. Aus diesem Grund ist es in diesen Fällen nicht erforderlich, auch dem Versicherer eine entsprechende Verpflichtung aufzuerlegen. Satz 3 schließt deshalb die Verpflichtung des Versicherers nach Satz 1 aus, sofern der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird“.

An dieser Situation hat sich nichts geändert und diese Regelung hat sich bewährt. Folglich sind die Wörter „wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler versichert wird“ in § 6 Abs. 6 VVG nicht zu streichen.

3. § 7a VVG-E Querverkäufe

(Abs. 1) Wird ein Versicherungsprodukt zusammen mit einem Nebenprodukt oder einer Nebendienstleistung, das oder die keine Versicherung ist, als Paket oder als Teil eines Paketes oder derselben Vereinbarung angeboten, hat der Versicherer den Versicherungsnehmer darüber zu informieren, ob die Bestandteile getrennt voneinander gekauft werden können; ist dies der Fall, stellt er eine Beschreibung der Bestandteile der Vereinbarung und des Pakets zur Verfügung und er bringt für jeden Bestand einen gesonderten Nachweis über Kosten und Gebühren.

(Abs. 2) Wird ein Paket angeboten, dessen Versicherungsdeckung sich von der Versicherungsdeckung beim getrennten Erwerb seines Bestandteiles unterscheidet, stellt der Versicherer dem Versicherungsnehmer eine Beschreibung der Bestandteile des Paketes und der Art und Weise zur Verfügung, wie ihre Wechselwirkung die Versicherungsdeckung ändern.

(Abs. 3) Ergänzt ein Versicherungsprodukt eine Dienstleistung, die keine Versicherung ist oder eine Ware als Teil eines Pakets oder derselben Versicherung, bietet der Versi-

cherer dem Versicherungsnehmer die Möglichkeit, die Ware oder die Dienstleistung gesondert zu kaufen. Dies gilt nicht, wenn das Versicherungsprodukt Folgendes ergänzt:

1. Eine Wertpapierdienstleistung oder Anlagetätigkeit ...
2. Einen Kreditvertrag ...
3. Ein Zahlungskonto ...

(Abs. 4) Versicherer haben in den Fällen der Abs. 1–3 die Wünsche und Bedürfnisse des Versicherungsnehmers in Zusammenhang mit den Versicherungsprodukten, die Teil des Pakets oder derselben Vereinbarung sind, zu ermitteln.

Der BVK begrüßt es, dass die Regelung des Artikels 24 der IDD zum Thema Querverkäufe im Wesentlichen übernommen wurde. Auch befürworten wir die Verpflichtung des Versicherers, in diesen Fällen die Wünsche und Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu ermitteln. Wir hätten es dennoch im Zuge der Umsetzung der IDD begrüßt, wenn die gesetzliche Regelung des § 492 a BGB aus dem Gesetz zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie als Blaupause für alle Kopplungsgeschäfte übernommen worden wäre.

(Abs. 1) Der Darlehensgeber darf den Abschluss eines Immobilier-Verbraucherdarlehensvertrags unbeschadet des § 492 b nicht davon abhängig machen, dass der Darlehensnehmer oder ein Dritter weitere Finanzprodukte oder -dienstleistungen erwirbt (Kopplungsgeschäft). Ist der Darlehensgeber zum Abschluss des Immobilier-Verbraucherdarlehensvertrags bereit, ohne dass der Verbraucher weitere Finanzprodukte oder -dienstleistungen erwirbt, liegt ein Kopplungsgeschäft auch dann nicht vor, wenn die Bedingungen für den Immobilier-Verbraucherdarlehensvertrag von denen abweichen, zu denen er zusammen mit den weiteren Finanzprodukten oder -dienstleistungen angeboten wird.

Soweit ein Kopplungsgeschäft unzulässig ist, sind die mit dem Immobilier-Verbraucherdarlehensvertrag gekoppelten Geschäfte nichtig; die Wirksamkeit des Immobilier-Verbraucherdarlehensvertrags bleibt davon unberührt.

Das dort weitgehende Verbot für Kopplungsgeschäfte entspricht unserer Auffassung. Es ist nach unserem Kenntnisstand gängige Praxis, dass durch Kreditinstitute im Zusammenhang mit der Vergabe von Wohnimmobilienkrediten oder Krediten (z. B. Existenzgründungsdarlehen o. ä.) eine breite Palette von Versicherungen angeboten wird, die der Verbraucher zusammen mit dem Kreditvertrag erwerben kann. Es ist auch nicht von der Hand zu weisen, dass, angesichts der besonderen Bedeutung dieser Geschäfte für die Verbraucher einerseits und des Geschäftsgebarens der Kreditinstitute andererseits, sich Kopplungsgeschäfte nachteilig

auf sachgerechte Entscheidungen des Verbrauchers auswirken könnten.

In diesem Zusammenhang hätten wir uns auch weniger Ausnahmetatbestände im Sinne des § 492 b BGB gewünscht, die im Rahmen der Umsetzung zur Wohnimmobilienkreditrichtlinie eingeführt wurden. Unserer Meinung nach wird nämlich hier die ursprüngliche Zielsetzung des § 492 a 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 einer Berufsunfähigkeit, ebenso das Ausfallrisiko des finanzierten Objektes. Hier sollte generell nicht in bestehende Versicherungsverträge eingegriffen werden können. Es erhebt sich daher 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 Kreditinstitutes abgeschlossen werden. Dies führt vor allem bei bestehenden Lebensversicherungsverträgen zu finanziellen Nachteilen für den Verbraucher. Wir sind deshalb der Auffassung, dass zur Erreichung des gesetzgeberischen Ziels, nämlich der Schutz des Verbrauchers, den Kreditinstituten untersagt werden sollte, im Zusammenhang mit der Kreditvergabe weitere Dienstleistungen und Produkte zu vermitteln. Die Kreditinstitute sollten keinesfalls bei den Kunden den Gedanken erzeugen, dass durch die Inanspruchnahme weiterer Dienstleistungen oder Produkte die Entscheidung über die Kreditvergabe beeinflusst wird.

4. § 7 c Abs. 3 VVG-E
Beurteilung von Versicherungsanlageprodukten;
Berichtspflicht

Versicherer können, wenn sie keine Beratung gemäß Abs. 1 leisten, Versicherungsanlageprodukte ohne die in Abs. 2 vorgesehene Prüfung vertreiben, wenn die folgenden Bedingungen erfüllt sind:...

1b) Andere nicht komplexe Versicherungsanlagen...

Zunächst begrüßen wir es, dass durch § 7 c Artikel 29 Abs. 1 der IDD im Wesentlichen übernommen wird und besondere Informationspflichten für Versicherungsanlageprodukte bestimmt.

Kritisch sehen wir jedoch die Möglichkeit, für besondere Produkte eine Beratungspflicht zu verneinen, wie insbesondere für die sogenannten nicht komplexen Versicherungsanlageprodukte. Wir können grundsätzlich nicht erkennen, dass für doch recht komplexe Produkte, wie Versicherungsanlageprodukte allgemein, eine Beratungspflicht im Rahmen der Vermittlung als nicht relevant angesehen wird. Gerade vor dem Hintergrund eines gelebten Verbraucherschutzes sollte auf die Beratung des Verbrauchers nicht verzichtet werden.

Bonn, den 12. Dezember 2016

BVK e.V. –
Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Zu dem Referentenentwurf wurden die Verbände aufgefordert, bis zum 12. 12. 2016 eine Stellungnahme abzugeben. Folgende wesentliche Gesichtspunkte hat der BVK hierzu vorgetragen:

1. Zunächst begrüßt der BVK die Entscheidungen zur gesetzlichen Regelung des Provisionsabgabeverbots und der Verankerung der Provision/Courtage als Leitvergütung. Auch die Bestätigung der Transparenzvorschriften sowie die Ausweitung des Anwendungsbereichs auf den Internetvertrieb und damit die Erweiterung der Beratungs- und Dokumentationspflichten auf alle Vertriebswege begrüßt der BVK.
2. Kritisch bewerten wir jedoch die Formulierung zur Versicherungsvermittlungstätigkeit. Zum einen würden wir begrüßen, wenn auch die Mehrfachvertreter ausdrücklich in der Gewerbeordnung genannt werden. Des Weiteren birgt die weite Definition der Versicherungsvermittlung die Gefahr, dass Tätigkeiten, die nicht zur klassischen Versicherungsvermittlung gehören, unter diesem Begriff

subsumiert werden und somit die Möglichkeit, für diese Tätigkeiten eine Vergütungsregelung zu vereinbaren, eingeschränkt wird.

3. Kritisch bewerten wir auch das beabsichtigte Honorarannahmeverbot, insbesondere vor dem Hintergrund, dass mehrstufige Vermittlungsverhältnisse damit ausgeschlossen wären. Dies gilt zum einen für die sog. echten Untervermittler, die nur einen Vertrag mit ihrem Versicherungsvermittler haben, aber nicht mit dem Versicherungsunternehmen. Des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass selbst die IDD die Möglichkeit von verschiedenen Vergütungsformen ausdrücklich ermöglicht. Damit ist auch der nationale Gesetzgeber nicht gezwungen, ausdrücklich die Versicherungsvermittler von der Vergütung durch den Versicherungsnehmer auszuschließen. In diesem Zusammenhang weisen wir auch darauf hin, dass gerade im gewerblichen und industriellen Geschäft Nettotarife, und dadurch die Vergütung des Versicherungsmaklers durch den Auftraggeber direkt, keine Seltenheit sind. Es ist auch

unter wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten nicht nachvollziehbar, warum gerade Versicherungsmakler bei einem Ausschluss der Vergütung durch die Kunden direkt benachteiligt werden sollen.

4. Zu der Regelung des neuen Honorar-Versicherungsberaters hat der BVK vorgetragen, dass er sich in der Vergangenheit grundsätzlich nicht gegen eine Erweiterung der Honorarberatung ausgesprochen, sich jedoch vornehmlich für flexible Vergütungssysteme eingesetzt hat, wobei das Provisions- und Courtagevergütungssystem als Leitvergütungssystem für alle Vermittler bestehen bleiben soll. Damit steht er ausdrücklich auch nicht im Widerspruch zu den Formulierungen aus der derzeitigen IDD.

Wir geben jedoch zu bedenken, dass der Gesetzesentwurf derzeit weder den Begriff des Honorarberaters definiert, noch bestimmte Regelungen des Provisionsabgabevertriebs auf den Honorar-Versicherungsberater, der nunmehr auch vermitteln können soll, Anwendung finden. Insbesondere die Regelung im Bereich der Lebensversicherung bezüglich der Vergütungshöhe und der Stornohaftzeiten vermissen wir. Diese Wettbewerbsverzerrung zulasten des Kunden kann der BVK nicht gutheißen.

Auch der Umstand, dass derzeit nur eine Tätigkeitsvergütung und nicht eine erfolgsabhängige Vergütung möglich sein soll, erscheint vor dem Hintergrund einer kundenorientierten Beratung wenig sinnvoll. Der BVK würde es daher begrüßen, wenn im Gesetzesentwurf zumindest erwogen wird, eine unangemessene Vergütung von Versicherungsberatern im Interesse des Verbrauchers zu vermeiden. Dies könnte nach Auffassung des BVK z. B. durch Einführung eines Vergütungsgesetzes erfolgen, wie dies z. B. bei den Rechtsanwälten mit dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz bereits erfolgt ist.

5. Bezüglich der Fort- und Weiterbildung begrüßt der BVK die Regelung zum Umfang von 15 Zeitstunden pro Kalenderjahr, wengleich wir nicht verhehlen wollen, dass wir die Anforderungen der Initiative der deutschen Versicherungsbranche *gut beraten* mit einem Umfang von 200 Stunden in fünf Jahren, also 30 Zeitstunden jährlich, auch gerne gesetzlich geregelt gesehen hätten. Auch sehen wir im Hinblick auf die Weiterbildungsverpflichtungen, einerseits von Angestellten selbständiger Versicherungsvermittler und andererseits für Angestellte von Versicherungsunternehmen, unterschiedliche Interpretationsmöglichkeiten, die wir nicht gutheißen.
6. Die Änderungen des Versicherungsaufsichtsgesetzes durch den Referentenentwurf betreffen insbesondere das Produktfreigabeverfahren (POG) sowie das Provisionsabgabeverbot.

Durch das Produktfreigabeverfahren werden zusätzliche Verpflichtungen für Versicherungsvermittler begründet. Hierzu hatten wir bereits im Konsultationsverfahren ge-

genüber der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) vorgetragen und diese Gedanken im Wesentlichen auch noch einmal an dieser Stelle gegenüber dem Ministerium wiederholt.

Die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbots begrüßt der BVK ausdrücklich. Hierfür hatte sich der Verband stets in der Vergangenheit eingesetzt. Ein Wegfall des Verbots hätte zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten geführt und all diejenigen begünstigt, die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position heraus Druck auf die Absenkung der Provision ausüben können. Darüber hinaus hat sich dieses Verbot über viele Jahrzehnte bewährt und dazu beigetragen, dass Verbraucher nicht mit falschem Anreiz zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleitet werden.

Nach dem Gesetzesentwurf zur Umsetzung der IDD in Deutschland sollen die Honorar-Versicherungsberater die Möglichkeit erhalten, auch bruttotarifizierte Produkte anzubieten. Werden diese von Kunden abgeschlossen, ist vorgesehen, dass die Unternehmen einen Teil der Provisionen an die Kunden auszahlen. Was diese geplante Durchleitung von Zuwendungen seitens des Versicherungsunternehmens im Rahmen der Vermittlertätigkeit des Honorar-Versicherungsberaters anbelangt, erachten wir diese vor dem Hintergrund der Stärkung eines Verbraucherschutzes als wenig effektiv. Denn wir befürchten, dass dieses Verfahren bürokratische Hürden aufbaut und zu der Konsequenz führt, dass Honorar-Versicherungsberater zukünftig vorrangig nur noch Nettotarife anbieten. Auch sehen wir hier die Gefahr, dass das Durchleitungsgebot im Rahmen von grenzüberschreitendem Verkehr bzw. bei ausländischen Versicherern wenig praktikabel ist.

7. Die Änderungen des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG), die der Referentenentwurf vorsieht, beziehen sich im Wesentlichen auf folgende Gesichtspunkte:

Zum einen sieht der Referentenentwurf eine inhaltliche Änderung des § 6 Abs. 6 VVG vor, die bedeutet, dass in Zukunft die Beratungspflichten des Versicherungsunternehmens gemäß § 6 Abs. 1 bis 5 VVG auch dann Geltung haben, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Makler vermittelt wird oder wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatzgeschäft (z.B. über Internet oder Direktvertrieb) handelt.

Dieser Streichung stehen wir mit geteilter Meinung gegenüber. Wir begrüßen die Änderung insofern, als die Beratungspflichten auch ausgedehnt werden, wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatz handelt. Der BVK ist der Auffassung, dass eine Ausweitung der Vermittlertätigkeit ohne Beratung den gesetzlichen Regelungen der §§ 59 ff VVG in Deutschland widerspricht. Auf eine Beratungs- und Dokumentationspflicht sollte nur ausnahmsweise und von Kundenseite verzichtet werden können.

Soweit es die Änderung für den Versicherungsmakler betrifft, lehnen wir diese jedoch ab. Denn wir sind der Auffassung, dass der Versicherungsmakler, da er im Lager des Versicherungsunternehmers steht, schon vollumfängliche Beratungs- und Dokumentationspflichten gemäß § 59 VVG erfüllt. Für den Versicherungsnehmer bestehen daher schon ausreichend Schutzmechanismen, um Ansprüche geltend zu machen. Im Übrigen befürchten wir durch diese Änderung, dass ein Eingriff in die Vertriebsstruktur vorgenommen werden könnte.

Des Weiteren begrüßen wir die Änderungen zum Thema Querverkäufe und Kopplungsgeschäfte. Wir hätten es jedoch im Zuge der Umsetzung der IDD begrüßt, wenn die gesetzliche Regelung des § 492a Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) aus dem Gesetz zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie als Blaupause für alle Kopplungsgeschäfte übernommen worden wäre.

Das dort formulierte weitergehende Verbot für Kopplungsgeschäfte entspricht unserer Auffassung. Es ist nach unserem Kenntnisstand gängige Praxis, dass Kreditinstitute im Zusammenhang mit der Vergabe von Wohnimmobilienkrediten oder Krediten eine breite Palette von Versicherungen anbieten, die der Verbraucher zusammen mit dem Kreditvertrag erwerben kann. Es ist auch nach unserer Ansicht nicht von der Hand zu weisen, dass, angesichts der besonderen Bedeutung dieser Geschäfte für den Verbraucher einerseits und des Geschäftsgebarens der Kreditinstitute andererseits, sich Kopplungsgeschäfte nachteilig auf sachgerechte Entscheidungen des Verbrauchers auswirken können. Der BVK hätte sich daher in diesem Zusammenhang weniger Ausnahmen im Sinne des § 492b BGB gewünscht.

❖ NEUFASSUNG DER EU-FINANZMARKTRICHTLINIE (MiFID II)

Die Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (kurz MiFID II) ist seit dem 3. 7. 2014 in Kraft. Ursprünglich sollte diese Richtlinie durch die Mitgliedsstaaten der EU bis zum 3. 7. 2016 in jeweiliges nationales Recht umgesetzt werden. Nach einem Beschluss des Wirtschafts- und Währungsausschusses (ECON) der Europäischen Union wird jedoch die Umsetzung um ein Jahr verschoben. Neuer Starttermin der MiFID II und ihrer Verordnung wird nunmehr der 3. 1. 2018 sein. Diese Entscheidung haben die Europäische Kommission

und die Europäische Wertpapieraufsichtsbehörde zusammen mit dem ECON-Ausschuss abgestimmt. Hintergrund der Entscheidung sind vor allem organisatorische Probleme bei den Behörden und der Finanzindustrie, etwa bei den technischen Standards als auch bei dem erforderlichen Umbau der IT-Systeme. Man wollte durch diese Entscheidung den Mitgliedsstaaten, Aufsichtsbehörden und Marktteilnehmern genügend Zeit lassen, die neuen Regulierungsvorschriften umzusetzen.

❖ KLEINANLEGERFINANZPRODUKTE (PRIIPS-PRODUKTE)

Die PRIIPS-Verordnung wurde am 9. 12. 2014 im Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht. Die Vorschriften selber sollten bis zum 31. 12. 2016 in allen Mitgliedsstaaten der Union umgesetzt werden. Hierzu hatten die drei europäischen Aufsichtsbehörden EIOPA, EBA und ESMA 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 im sogenannten Key Information Document (KID) darzustellen sind. In der Sitzung vom 1. 9. 2016 hat jedoch der Wirtschaftsausschuss des Europäischen Parlamentes (ECON) die von der Kommission vorgelegten Standards abgelehnt. Nach dem Votum des Europaparlaments hat man sich deshalb für eine Verschiebung der Einführung eines Beipackzettels für die Finanzprodukte entschieden. Die neuen

Regeln sollen daher zeitgleich mit den neuen MiFID-Regelungen zum 1. 1. 2018 in Kraft treten. Der Ministerrat in Brüssel hat hierzu erklärt, dass die PRIIPS-Verschiebung es möglich mache, die zu der Verordnung gehörenden technischen Standards festzulegen und der Industrie damit ausreichend Zeit lasse, sich auf die neuen Regelungen einzustellen. Grundsätzlich sieht die PRIIPS-Verordnung vor, dass Kunden von Finanz- und Versicherungsanlageprodukten europaweit ein einheitliches Informationsblatt (KID) ausgehändigt bekommen. Dieses KID soll dem Kunden gegenüber alle Basisinformationen des Produktes leicht und verständlich darstellen. Es bleibt abzuwarten, mit welchem Entwurf die Europäische Kommission im Jahre 2017 erneut vor das Europäische Parlament ziehen wird. Diese wären dann, sollten sie vom Parlament akzeptiert werden, Grundlage für die neuen Kurzinformativdokumente ab 1. 1. 2018.

❖ PEPP

Die europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) plant private Altersvorsorgeprodukte nach einem einheitlichen Schema zu normieren. Demnach will die EU-Behörde das sogenannte Pan-European Personal Pensions Product (PEPP) weiter forcieren und ein europaweit einheitliches Produkt für die Altersvorsorge einführen. Hierzu hatte sie bereits am 3. 7. 2015 ein Konsultationsverfahren eröffnet, wozu der BVK Stellung genommen hatte. Im Jahr 2016 wurde ein erneutes Konsultationsverfahren seitens der Europäischen Kommis-

sion geschaltet, zu dem alle Verbände Stellung beziehen konnten. Der BVK hat sich hier über seinen europäischen Dachverband BIPAR positioniert. Hauptkritikpunkte waren, dass der BVK es grundsätzlich nicht gutheißt, eine erfolgte sinnvolle Deregulierung im Produktbereich wieder zurückzudrehen. Gleichsam ist die geplante Vertriebsform im Internet ohne Beratung nicht die Form, die der BVK begrüßt. Es bleibt abzuwarten, wie die Kommission mit der letzten Konsultation das Thema angeht. Dieses wird im Jahre 2017 zu entscheiden sein.

❖ EIOPA

Die europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) hat in vielerlei Bereichen direkten Einfluss auf rechtliche Rahmenbedingungen, die auch die Versicherungsvermittler in Deutschland betreffen werden. Dies gilt zum einen für die Umsetzungen im Bereich der IDD, wo sie sogenannte delegierte Rechtsakte erlassen kann, als auch für die Möglichkeit, technische Standards zu entwickeln. Um diese Regularien vorzubereiten, hatte EIOPA am 23. 9. 2016 zu einer Anhörung in Frankfurt eingeladen, um im Wesentlichen vier Punkte zu diskutieren. Eingeladen waren Verbraucherschutzorganisationen, Versicherer und Vermittlerverbände. EIOPA wird aus dieser Anhörung und den schriftlichen Einreichungen Vorschläge unterbreiten, die sie dann letztendlich bis Februar 2017 an die Kommission übergeben muss. Die Kommission wird dann hieraus im Zuge delegierter Rechtsakte Regelungen treffen, die unter Umständen verbindliche Entscheidungen auch für die deutschen Vermittler haben werden. Im Wesentlichen waren folgende Bereiche Thema der Anhörung durch EIOPA.

1. Das Produktgenehmigungsverfahren für Versicherungsprodukte und die technischen Anweisungen, die EIOPA hier entwickeln soll.
2. Die Zusammenführung der Regeln aus der MiFID und der IDD hinsichtlich der sogenannten Versicherungsanlageprodukte.
3. Und letzte Themen: Der Interessenkonflikt aus den Artikeln 27 und 28 der IDD und die damit zusammenhängende Problematik der Anreize durch Provisionen / Courtagen.

Es gilt daher auch im kommenden Jahr, den Kontakt zu EIOPA zu intensivieren und weiterhin Gespräche zu führen, um EIOPA aufzuzeigen, welche Besonderheiten der deutsche Markt in Europa hat.



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 auch im Berichtszeitraum 2016 erhebliche Auswirkungen gebracht.

Die Verabschiedung des LVRG und die damit verbundene Senkung des Zillmersatzes auf 25% haben die Versicherungsunternehmen zum Anlass genommen, 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). In mehreren Positionspapieren und Stellungnahmen hat der BVK auf die Bedeutung der Umsetzung des LVRG hingewiesen. Im Rahmen der Jahreshauptversammlung 2015 wurde auch durch die Podiumsdiskussion zum Thema „LVRG – sind Versicherer noch verlässliche Partner?“ eine rege Diskussion angestoßen, die bei Mitgliedern, der Presse und der interessierten Öffentlichkeit auf großen Zuspruch stieß.

Der BVK hat seine Positionen gegenüber der Politik deutlich vertreten. Einerseits hat der BVK dem Gesetzgeber bescheinigt, den „Weg zur Stabilisierung der Lebensversicherung in Zeiten des Niedrigzins freigemacht zu haben, ohne den Berufsstand der Versicherungskaufleute unverhältnismäßig zu belasten“; andererseits wurde aber auch deutlich darauf hingewiesen, dass Versicherer das Gesetz dafür nutzen könnten, die Vermittler einseitig zu belasten. Dies scheint sich nach den ersten Erfahrungen zum Teil auch bewahrheitet zu haben. „Partnerschaft sieht anders aus“, kritisiert BVK-Präsident Michael H. Heinz die bisher schon umgesetzten Änderungen der Vergütungsstruktur in der Lebensversicherung.

Diese Einschätzung wird unterstützt durch eine Umfrage unter Versicherungsvermittlern zu ihren Provisionssätzen, die von Prof. Dr. Matthias Beenken und Prof. Dr. Michael Radtke, Fachhochschule Dortmund, vorgenommen wurde. Die aktuelle Umfrage ist besonders interessant im Hinblick auf das Lebensversicherungsreformgesetz. Das Bundesfinanzministerium hat die Absenkung der zillmerfähigen, also bei Vertragsbeginn zu Lasten des Kunden zu buchenden einmaligen Abschlusskosten damit begründet, dass „Druck auf die Abschlusskosten“ ausgeübt werden soll. Ziel ist es, Lebensversicherungen für die Kunden trotz niedriger Zinsen attraktiv zu erhalten. Zu den Abschlusskosten gehören allerdings eine Reihe verschiedener absatzrelevanter Positionen, eine davon sind Provisionen und Courtagen der Vermittler, ebenso weitere Kosten des Versicherers wie für Werbung, Vertriebsorganisation oder Antragsprüfung und Policierung.



Michael H. Heinz, Jens Spahn, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesfinanzministerium, und Dr. Wolfgang Eichele (v.l.)

Die Umfrage gibt auch Aufschluss darüber, welche Versicherer und in welchem Vertriebsweg bisher mit dem Argument LVRG Veränderungen an den Vergütungen vorgenommen oder geplant haben. Insgesamt hat rd. 1/3 der Befragten bereits Änderungen hinnehmen müssen, knapp die Hälfte berichtet über Planungen. Dabei sind die Stoßrichtungen sehr unterschiedlich. Teilweise wird die Abschlussprovision gekürzt, teilweise auf die Laufzeit umverteilt, teilweise die Stornohaftung verlängert. Kein Thema dagegen ist eine komplett ratierlich ausgezahlte Vergütung.

In der Sachversicherung zeigte sich, dass auch in der Exklusivorganisation inzwischen laufende Bestandsprovisionen häufiger anzutreffen sind. Das zeigt sich auch an der geringeren Zahl von Meldungen für die Abschlussprovision im Verhältnis zur Bestandsprovision. Offensichtlich verstehen viele Befragte die im ersten Jahr gezahlte Provision nicht mehr als Abschlussprovision, weil sie immer häufiger nicht mehr höher ist als die in den Folgejahren gezahlte Provision. In der Kfz-Versicherung haben sich die Provisionssätze von Exklusivvertretern und Maklern weitestgehend angeglichen, und zwar fast auf dem in 2011 noch höheren Niveau der Maklercourtagen (vgl. hierzu Artikel in der „Versicherungsvermittlung“ 07/08/15 Seite 260 ff.).

Tabelle 1: LVRG-bedingte Veränderungen des Vergütungssystems (I) Studie „Provisionen und Courtagen“

| Vertriebsweg | Stichprobe* | LVRG-Maßnahmen umgesetzt | LVRG-Maßnahmen angekündigt |
|----------------------|-------------|--------------------------|----------------------------|
| Exklusivorganisation | 759 | 36 % | 45 % |
| Makler | 227 / 872 | 28 % | 42 % |

* Anzahl der Teilnehmer / Anzahl der Versichereranbindungen, für die Angaben gemacht wurden

Tabelle 2: LVRG-bedingte Veränderungen des Vergütungssystems (II) Studie „Provisionen und Courtagen“

| Vertriebsweg | Senkung Abschlussprovisions-(AP) Satz | Verteilung von AP-Anteilen auf die Laufzeit | Komplett ratierliche AP | Längere Stornohaftung |
|----------------------|---------------------------------------|---|-------------------------|-----------------------|
| Exklusivorganisation | 38 % | 30 % | 4 % | 33 % |
| Makler | 38 % | 32 % | 6 % | 29 % |

Quelle: Umfrage unter Versicherungsvermittlern, durchgeführt von Prof. Dr. Matthias Beenken und Prof. Dr. Michael Radtke, Fachhochschule Dortmund

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. Eine einseitige Leistung nur durch die Versicherungsvermittler kann nicht im Sinne der Kunden sein. 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 in den jeweiligen Unternehmen ist die Sicherstellung einer angemessenen und für einen funktionierenden Geschäftsbetrieb ausreichenden 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.

BERATUNGSDOKUMENTATION

Eine ordnungsgemäße Beratungs- und Dokumentationspraxis im Versicherungsvermittlerbereich war dem BVK immer ein großes Anliegen. Es ist im Interesse aller Versicherungsvermittler, alle gesetzeskonformen Beratungen und Dokumentationen durchzuführen, wie sie bereits seit Mai 2007 für alle



Ralph Brinkhaus MdB, CDU/CSU

Versicherungsvermittler vorgeschrieben sind. Die Statistiken sprechen hier eine deutliche und klare Sprache. Jährlich sinkende Zahlen von Kundenbeschwerden gegen Versicherungsvermittler beim Ombudsmann für Versicherungen machen deutlich, dass kein erheblicher Nachbesserungsbedarf im Bereich der Beratungs- und Dokumentationspflichten besteht. Im Rahmen der bereits bestehenden gesetzlichen 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 der Berücksichtigung der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrages auch dokumentiert werden.

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 Urkundenbindung 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 Serviceleistung von Versicherungsvermittlern als hohes Gut bewerten.

Der BVK setzt sich dafür ein, dass die Befragungs- und Beratungspflichten auch von Online-Maklern einzuhalten sind. In diesem Zusammenhang wird ausdrücklich auf das Verfahren zur Klage gegen Check24 hingewiesen. In dem Verfahren hat Check24 behauptet, dass Online-Versicherungsmakler wie Check24 nach dem Gesetz gar nicht verpflichtet seien, die ansonsten für Versicherungsmakler geltenden Befragungs- und Beratungspflichten nach § 61 VVG einzuhalten. Check24 stütze sich darauf, dass Versicherer beim Direktvertrieb von Versicherungen im Internet nach dem Gesetz keine Befragungs- und Beratungspflichten einzuhalten haben. Das Landgericht München I erteilte dieser Rechtsauffassung eine deutliche Absage. Auf eine Beratungs- und Dokumentationspflicht sollte nur ausnahmsweise und von Kundenseite verzichtet werden. Gerade die persönliche Leistung durch Beratung und Dokumentation trägt zu einem nicht verzichtbaren Verbraucherschutz bei. Hier eine Lockerung einzuführen, hätte Sinn und Zweck der Insurance Distribution Directive (IDD), den Verbraucher zu informieren und zu schützen, konterkariert.



Dr. Thomas Gambke MdB, Bündnis 90 / Die Grünen



Michael Grosse-Brömer MdB,
Erster Parlamentarischer Geschäftsführer der CDU/CSU-Fraktion

Das Landgericht München führt in seiner Urteilsbegründung u. a. (LG München I, Urteil vom 13. 7. 2016, Az.: 37 O 15268/15) aus:

„3.1 Die Beratungspflicht des § 61 VVG ist auch auf Internetmakler, d.h. die Beklagte, anwendbar. Der Einwand der Beklagten, für Internetverträge gelte die Beratungspflicht des § 61 VVG nicht, hat keinen Erfolg. Zwar enthebt § 6 Abs. 6 VVG Versicherer von ihrer Beratungspflicht nach § 6 Abs. 1 VVG, wenn sie den Vertrag im Fernabsatz, d.h. unter ausschließlicher Verwendung von Fernkommunikationsmitteln (Internet, Telefon, Fax) schließen. Diese Vorschrift gilt jedoch dem Wortlaut und seiner Systematik nach nicht für die Beratungspflichten des Versicherungsmaklers gem. § 61 VVG.

Eine entsprechende Befreiung von Beratungspflichten des § 61 VVG für Versicherungsmakler, wenn diese die Versicherungsverträge ausschließlich über das Internet vermitteln, analog § 6 Abs. 6 VVG, vermag die Kammer – anders als die Beklagte – nicht zu bejahen.

*3.1.2 Bei der umfassenden Reform des Versicherungsrechts 2007 ist nicht ersichtlich, dass der Gesetzgeber **versehentlich** eine einseitige Ausnahme von den Beratungspflichten für die Versicherer statuiert hat und er den Plan gehabt hätte, von den normierten Beratungspflichten umfassend, d.h. auch für Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler, abzusehen, wenn die Verträge ohne persönlichen Kontakt, d.h. ausschließlich über Fernkommunikationsmittel abgeschlossen werden.“*



LEITANTRAG ZUR JAHRESHAUPTVERSAMMLUNG 2016 „VERMITTLER SICHERN KUNDENINTERESSEN IN EINER DIGITALISIERTEN VERSICHERUNGSWELT“

Anlässlich der BVK-Jahreshauptversammlung hat die Mitgliederversammlung des BVK am 19. 5. 2016 den Leitantrag des Präsidiums „Vermittler sichern Kundeninteressen in einer digitalisierten Versicherungswelt“ einstimmig in Berlin angenommen.

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



Die Teilnehmer der JHV-Podiumsdiskussion: Heinz-Jürgen Kallerhoff, Axel Kleinlein, Dr. Andrea van Aubel, Martin Müller, Michael H. Heinz, Herbert Fromme, Ulrich Zander (v.l.)



**Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

DIE VERMITTLER

Leitantrag des Präsidiums

„Vermittler sichern Kundeninteressen in einer digitalisierten Versicherungswelt“

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) erkennt die Digitalisierung des Versicherungsvertriebs als Chance für Vermittler und Verbraucher. Vermittler sollten die Vorteile der Digitalisierung nutzen und sich gleichzeitig aus Verbraucherschutzaspekten der Risiken bewusst sein.

Zur Gewährleistung einer differenzierten Positionierung zur „Digitalisierung im Versicherungsvertrieb“ untergliedert der vorliegende Leitantrag des BVK das Thema anhand der verschiedenen Geschäftsbeziehungen im Versicherungsvertrieb.

1. Aktionsfeld: Kunde – Vermittler

Der BVK weiß um den Kundenwunsch nach digitalisierten Leistungen und einer gestiegenen Nachfrage nach Informationen über digitale Kanäle. Zugleich sieht der BVK auch den Trend zur Anonymisierung in der Informa-

tionsgewinnung. Die Kunden informieren sich aufgrund der Tarifvielfalt und aus Gründen der Funktionalität zunehmend über das Internet oder Vergleichsportale. Die anonyme Informationsgewinnung erzeugt gleichzeitig beim Kunden den Wunsch nach einem persönlichen Kontakt, wenn es um die Entscheidungsfindung geht („hybrider Kunde“).

Der BVK vertritt die Position, dass die vertrauensvolle persönliche Beratung unersetzlicher Kernbestandteil bei der Vermittlung und Beratung von Versicherungen bleibt. Der zukunftsfähige Vermittler macht die qualifizierte Beratung zu seinem Alleinstellungsmerkmal. Aufgrund der großen Informationsvielfalt bietet sich dem Vermittler die große Chance, den Kunden die notwendige Orientierung und Unterstützung bei der eigenständigen Entscheidungsfindung zu bieten. Er vereinfacht die Komplexität der Versicherungsangebote für seinen Kunden und erteilt fachmännischen Rat.

Trotz der großen Chancen und Möglichkeiten der Digitalisierung muss gleiches Recht für alle gelten. Gesetzliche und regulatorische Ausnahmen darf es für keinen Vertriebsweg geben, da dies eine Wettbewerbsverzerrung darstellt. Das bedeutet zum Wohle des Kunden: Gleiche Beratungs- und Dokumentationspflicht für alle.

2. Aktionsfeld:

Kommunikation Vermittler – Versicherer

Digitalisierung ermöglicht mittels der digital orientierten Kommunikation einen effektiveren Arbeitsablauf zwischen Vermittler und Versicherer unter den Bedingungen gemeinsam optimierter Prozesse. Die Gestaltung der Digitalisierungsmöglichkeiten erachten wir als eine berufsständische Aufgabe.

Wir fordern, dass sowohl Vermittler als auch Versicherer an Effizienzsteigerungen in der Wertschöpfungskette partizipieren müssen. Ein partnerschaftliches und faires Verhalten bietet letztlich beiden Seiten einen Nutzen, da die Senkung der Transaktionskosten und Zeitersparnis in beiderseitigem Interesse liegen.

3. Aktionsfeld:

Organisation des eigenen Vermittlerbetriebes

Die professionelle Nutzung der Informationstechnologie (IT) ist eine große Chance für Vermittler. Der zukunftsfähige Vermittler setzt die IT professionell zur Ergebnissteigerung ein. Dies setzt eine kontinuierliche Weiterbildung und Auseinandersetzung mit den aktuellen IT-Möglichkeiten (Software und Hardware) voraus. Effizienzsteigerungen werden gelingen, wenn Fragen der Organisation, der IT, des Qualitätsmanagements und der Finanzierung des Betriebes künftig in der Wahrnehmung beim Vermittler einen höheren Stellenwert einnehmen.

Der BVK begrüßt vertriebsunterstützende Anwendungen, die Vermittler bei ihrer täglichen Arbeit helfen. Sofern Vermittler digitale Angebote wie z. B. „Apps“ von externen

Dienstleistern nutzen, sollten sie stets deren Geschäftsmodell kritisch hinterfragen. Die Unterbrechung der bisherigen vertrauensvollen Kundenbeziehung zwischen Vermittler und Kunden durch sogenannte „disruptive“ digitale Angebote lehnen wir ab.

4. Aktionsfeld:

Produktgestaltung der Versicherungsunternehmen

Versicherer versuchen aktuell, durch technische Möglichkeiten der digitalen Informationsgewinnung („Big Data“ bzw. Massendaten) neue individualisierte Produkte zu entwickeln. Hierzu zählen unter anderem Telematik-Tarife in der Kfz-Versicherung oder Gesundheits-Apps und Fitnessarmbänder (sogenannte „Wearables“) mit synchronisiertem Datenaustausch zum Kranken- bzw. Lebensversicherer. Diese neuen Produkte ermöglichen eine individuelle Bepreisung von Versicherungen in Abhängigkeit der entsprechenden Risiken.

Der BVK warnt ausdrücklich vor der umfassenden Individualisierung von Versicherungsprodukten, da diese zu einer Erosion des Versicherungssolidarprinzips führen wird. Marktversagen und eine verstärkte politische Regulierung ist die logische Konsequenz, die nicht im Interesse der gesamten Versicherungsbranche ist. Wir fordern die Versicherungswirtschaft auf, am Versicherungssolidargedanken festzuhalten und die langfristigen Folgen einer Produktindividualisierung mit Augenmaß zu berücksichtigen. Zudem sehen wir Fragen der Datensicherheit als Compliance-Risiko für die Versicherungsunternehmen kritisch. Wir geben zu bedenken, dass ein Missbrauch der Kundendaten fatale Auswirkungen auf die Reputation der gesamten Branche haben könnte.

5. Aktionsfeld:

Versicherer – Kunde

Die digitale Welt vereinfacht die Ausweitung des Direktvertriebs (also einer direkt abgeschlossenen Versicherung). Die Kunden informieren sich zunehmend im Internet, wodurch die Vermittler nur noch mittelbar Kontakt zu den Kunden bekommen, wenn diese Gesprächsbedarf äußern.

Wir vertreten die Position, dass den Kunden nicht suggeriert werden darf, für den Abschluss einer Versicherung sei keine qualifizierte Beratung erforderlich. Die Kundenzufriedenheit wird ohne eine qualifizierte Beratung deutlich abnehmen. Eine direkt abgeschlossene Versicherung verursacht zunehmend die Auflösung der Kundenbindung, wodurch die Wechselbereitschaft der Kunden steigt. Die Vermittler verfügen hingegen über den Beratungs-Trumpf und pflegen eine persönliche Beziehung zu den Kunden. Sie

sind das Bindeglied, ohne das ein Versicherungsunternehmen im digitalen Zeitalter noch schneller von den Kunden ausgetauscht wird.

Wir fordern, dass der Kunde einer direkt abgeschlossenen Versicherung an einen hauptberuflich selbstständigen Berater weitergeleitet werden muss, wenn der Kunde einen Beratungsbedarf äußert. Im Hinblick auf die Ausschließlichkeitsorganisation appelliert der BVK an die Fürsorgepflicht der Versicherungsunternehmen, wenn es um einen gerechten Ausgleich für einen konkurrierenden digitalen Vertriebsweg geht. Schließlich garantiert die Ausschließlichkeit die langfristige Kundenbindung. Dies gilt im Übrigen für alle im BVK organisierten Versicherungskaufleute. Zudem sollen die Versicherungsunternehmen Vermittler als Geschäftspartner auf Augenhöhe in ihre Digitalisierungsstrategie miteinbeziehen.

6. Fazit

Der überdurchschnittlich qualifizierte und den Leitlinien des „Ehrbaren Kaufmanns“ folgende Vermittler nutzt die Chancen der Digitalisierung im Interesse seiner Kunden. Gleichzeitig bleibt die vertrauensvolle persönliche Beratung unersetzlicher Kernbestandteil bei der Vermittlung von Versicherungen.

Vermittler müssen an digitalen Effizienzsteigerungen in der Wertschöpfungskette partizipieren, da die IT-Organisation sowie qualifiziertes Personal für den Vermittlerbetrieb Investitionskosten verursachen. Die professionelle Nutzung der Informationstechnologie (IT) sollte für Vermittler obligatorisch sein und als eine große Chance zur Ergebnissteigerung angesehen werden. Der BVK begrüßt vertriebsunterstützende Anwendungen, die Unterbrechung der bisherigen vertrauensvollen Kundenbeziehung durch „disruptive“ digitale Angebote lehnen wir entschieden ab.



*Dr. Michael Meister MdB,
Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium der Finanzen*

Dennoch warnt der BVK ausdrücklich vor der umfassenden Individualisierung von Versicherungsprodukten durch die Versicherungsunternehmen, da dies zu einer Erosion des Versicherungssolidarprinzips führen wird. Beim Direktvertrieb darf nicht suggeriert werden, eine qualifizierte Beratung sei zum Abschluss einer Versicherung nicht erforderlich. Im Hinblick auf die Ausschließlichkeitsorganisation appelliert der BVK an die Fürsorgepflicht der Versicherungsunternehmen, wenn es um einen gerechten Ausgleich für einen konkurrierenden digitalen Vertriebsweg geht, denn die Ausschließlichkeit ist, wie im Übrigen alle im BVK organisierten Versicherungskaufleute, der Garant für die Kundenbindung.

Verabschiedet durch die Mitgliederversammlung des BVK
Berlin, den 19. 5. 2016



PROVISIONSABGABEVERBOT

Gleich zu Beginn des Jahres 2016 gab es eine gute Botschaft: Gemäß einer im Bundesgesetzblatt veröffentlichten Verordnung des Bundesministeriums für Finanzen vom 16. 12. 2015 sollte das Provisionsabgabeverbot noch bis zum 30. 6. 2017 fortbestehen. Dies begrüßte der BVK ausdrücklich und sieht dies als einen großen Erfolg für den Verband und damit aller Vermittler in Deutschland.

Zuvor hatte der BVK sich im Rahmen der Konsultationsverfahren zum Versicherungsaufsichtsgesetz für die Aufrechterhaltung des Provisionsabgabeverbotes eingesetzt.

Dies bekräftigte der BVK auch in seinen Stellungnahmen im Rahmen der Umsetzung der IDD und forderte den Gesetzgeber auf, das Provisionsabgabeverbot im Rahmen der Umsetzung im Versicherungsaufsichtsgesetz zu verankern. Umso verheerender kam dann am 11. 11. 2016 ein Signal durch das seitens des Oberlandesgerichtes Köln ergangene Urteil in einem Rechtsstreit um die Provisionsabgabe zwischen einem Versicherungsmakler und einem FinTech Start-up-Unternehmen, welches Kunden mit Rückvergütungen aus der erhaltenen Provision köderte.

Durch dieses Urteil sah der BVK die Gefahr, dass beispielsweise vermögende Kunden Versicherungsvermittler zur Teilung der Provision drängen könnten und vor jedem Beratungsgespräch zunächst das Feilschen um die Provisionsabgabe mit dem Kunden stünde.

BVK-Präsident Michael H. Heinz äußerte sich dahingehend, dass mit dieser Entscheidung das OLG den Beschluss des Bundesfinanzministeriums konterkarriere. Sein Unverständnis zeigte Heinz dahingehend, dass sich das Gericht darauf

Rechtsanwältin Judith John,
BVK-Referatsleiterin



berufe, dass das Provisionsabgabeverbot nun keine Marktverhaltensregel nach dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb mehr darstellen solle. Das Gegenteil sei der Fall: In Millionen von Beratungsgesprächen und Vermittlungen ist es die Leitplanke, an der sich die gesamte Versicherungsbranche orientiert.

Am 21. 11. 2016 legte dann das Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) den Gesetzesentwurf für die Umsetzung der IDD vor und rückte das OLG-Urteil doch noch in das rechte Licht.

Im Gesetzesentwurf wurde der BVK-Vorschlag aufgegriffen, das Provisionsabgabeverbot gesetzlich im Versicherungsaufsichtsgesetz zu fixieren. Das Provisionsabgabeverbot wird im Vergleich zu bisher gestärkt und statt in einer Verordnung in einem neuen § 48 b des Versicherungsaufsichtsgesetzes verankert.

Es sichert damit die Gleichbehandlung der Versicherten. Durch die Regelung im Gesetzesentwurf wird der BVK in seiner Auffassung bestärkt, dass durch einen Wegfall des Verbots diejenigen begünstigt würden, die aufgrund ihrer wirtschaftlichen Stärke eine Rabattierung durchsetzen könnten.



BETRIEBSRENTENSTÄRKUNGSGESETZ

Am 21. 12. 2016 bringt das Bundeskabinett eine grundlegende Reform der Betriebsrente und damit ein umfassendes Maßnahmenpaket zur weiteren Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung (bAV) auf den Weg. Die Maßnahmen richten sich insbesondere an kleine und mittlere Unternehmen sowie Beschäftigte mit geringem Einkommen. Für die Sozialpartner sollen die Hürden für branchenweite bAV-Modelle gesenkt werden, um neue Anreize zur größeren Einbeziehung von Beschäftigten zu setzen.

Die verbesserte steuerliche Förderung für Geringverdiener sowie die geplanten steuerlichen Zuschüsse und Freibeträge sind aus Sicht des BVK ein Schritt in die richtige Richtung. Sie dürften zu einer größeren Verbreitung der bAV beitragen. Erfreulich ist, dass sich die Forderungen des BVK ein Stück weit realisiert haben.

Das beschlossene Sozialpartnermodell dürfte allerdings kontraproduktiv sein. Denn das Vorhaben, dass Arbeitgeber und Gewerkschaften die betriebliche Altersversorgung tarifvertraglich als reine Beitragszusage gestalten können ohne eine Mindestrente garantieren zu müssen, ist eine kaum nachzuvollziehende Bedingung. Das Verbot der Abgabe einer garantierten Leistung dürfte die betriebliche Altersversorgung in diesem Punkt eher schwächen als stärken. Zudem sieht der BVK es nicht als zielführend an, dass das Sozialpartnermodell mit einem Opting-Out-Modell verknüpft werden kann. Die Verknüpfung würde bedeuten, dass in Tarifverträgen festgelegt werden kann, dass Beschäftigte automatisch in die Entgeltumwandlung einbezogen werden können, sofern sie nicht aktiv widersprechen. Die vom BVK geforderte Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen ist bedauerlicherweise nicht umgesetzt worden, weil die Entscheidungsfreiheit der Unternehmer durch eine Tarifbindung eingeschränkt wird. Es bleibt zu hoffen, dass der beschlossene Entwurf noch bis zur endgültigen Gesetzesfassung geändert wird.

In seiner Stellungnahme zum Referentenentwurf eines Gesetzes zur Stärkung der betrieblichen Altersversorgung begrüßt der BVK das grundsätzliche Anliegen, die betriebliche Altersvorsorge attraktiver zu gestalten und damit mehr Beschäftigten, insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen,

den Zugang zu diesem Instrument der Altersversorgung zu eröffnen. Bei allen Überlegungen betonte der BVK, dass die qualifizierte Beratung des Vermittlers zum Wohle der Kunden berücksichtigt werden sollte. Der Vermittler sei in seinem sozialpolitischen Auftrag unverzichtbar.

In der Stellungnahme, die gegenüber dem Bundesministerium für Arbeit und Soziales sowie dem Bundesministerium der Finanzen abgegeben wurde, wurde zunächst darauf hingewiesen, dass das bestehende System im Bereich der betrieblichen Altersversorgung mit seinen fünf Durchführungswegen sich vom Grundsatz her bewährt habe. Erhebliche Bedenken gebe es allerdings, neben dem bewährten System einen sechsten Durchführungsweg und damit ein zweites System der betrieblichen Altersversorgung einzurichten. Durch die Absicht, die Definition der Betriebsrentenzusage in die Gestaltungsmacht der Tarifvertragsparteien zu legen, würden zahlreiche praktische und rechtliche Probleme geschaffen, die durch ihre Komplexität und Reibung, verbunden mit entsprechenden Umsetzungsschwierigkeiten, dem Arbeitgeber hinsichtlich erteilter bzw. zu erteilender Versorgungszusagen keine langfristig kalkulierbaren Grundlagen bieten würden. Insgesamt befürchtet der BVK, dass dieser als zweiter Weg in der bAV anzusehende Bereich existierende Versorgungswerke in ihrem finanziellen Fortbestand gefährden.



Stellungnahme
des Bundesverbandes
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

zum Referentenentwurf eines Gesetzes zur Stärkung der betrieblichen Altersversorgung und zur Änderung weiterer Gesetze des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales sowie des Bundesministeriums der Finanzen

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. Bei allen Überlegungen sollte die qualifizierte Beratung des Vermittlers zum Wohle des Kunden berücksichtigt werden. Der Vermittler ist mit seinem sozialpolitischen Auftrag unverzichtbar.

1. Aktueller Vorschlag des BMAS und des BMF unter Artikel 1 „Änderung des Betriebsrentengesetzes“

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

Es ergeben sich allerdings erhebliche Bedenken, neben dem bewährten System einen sechsten Durchführungsweg und damit 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 Tarifverträgen immer wieder zu neu definierten Regeln im bAV-System führen muss. Hierdurch werden

zahlreiche rechtliche und praktische Probleme geschaffen, die durch ihre Komplexität und Reibung, verbunden mit entsprechenden Umsetzungsschwierigkeiten, dem Arbeitgeber hinsichtlich erteilter bzw. zu erteilender Versorgungszusagen, keine langfristig kalkulierbaren Grundlagen bieten. 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. Als verbraucherfeindlich sehen wir den Wegfall von Garantien und den fehlenden Insolvenzschutz.

Das bisher bestehende System, welches marktwirtschaftliche Gesichtspunkte bei der Produktgestaltung zum Zuge kommen lässt, wird durch diesen neuen Weg eingeschränkt. Hier werden nur die Tarifvertragspartner berücksichtigt. 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 den Sozialpartnern bestimmt wird, führt auch zu einer Wettbewerbsverzerrung auf dem Arbeitsmarkt. Durch Übertragung von Neugeschäft und umgedeckten Geschäft auf die Institution werden Arbeitsplätze in der Versicherungswirtschaft vernichtet zugunsten der Einrichtung der Tarifparteien. 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 den bestehenden gesetzlichen Rahmenbedingungen festgelegt ist und von Vermittlern verlangt wird. Dies auch vor dem Hintergrund der Umsetzung der IDD, wonach grundsätzlich immer beraten werden muss.

Bei dem Modell der bewährten Direktversicherung garantiert das jeweilige Versicherungsunternehmen die Sicherheit des eingezahlten Kapitals. Durch die Einschränkung des Wettbewerbs entfällt dessen Regulierungs- und Kontroll-

funktion. Hinzu kommt noch der Wegfall der Haftung seitens der Arbeitgeber für die vorgesehene „Beitragszusage“. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, wie und wer die Sicherheit und Rendite der Versorgungsanwartschaften kontrolliert. Jedenfalls entstehen durch Kontrollmaßnahmen zusätzliche Kosten.

Ein eingeschränkter Wettbewerb ist letztlich immer als Nachteil zu Lasten des Verbrauchers anzusehen. Das Modell selbst erzeugt unserer Auffassung nach wenig zusätzlichen Anreiz für die Beteiligten, im Bereich einer betrieblichen Altersversorgung im Betrieb initiativ zu werden.

Zu weiteren Maßnahmen sollten auch die Verbesserung der Portabilität sowie die der Abfindungsmöglichkeiten zählen. Gerade die Verbesserung der Portabilität oder gar ein Anspruch hierauf würden die Attraktivität der Altersversorgung steigern, weil sich hierdurch Verluste in der Abaufleistung, etwa durch Stornokosten, vermeiden ließen. Erwägenswert wäre in diesem Zusammenhang auch die Verringerung der Stornohaftzeit des Vermittlers, wenn zum Beispiel ein Arbeitnehmer von einem „kleineren“ Unternehmen zu einem „Sozialpartner-unternehmen“ wechselt.

2. Verbesserungsvorschläge

zu den bestehenden Durchführungswegen unter Artikel 3 „Änderung des Bundesversorgungsgesetzes“, Artikel 4 „Änderung des Fünften Buches Sozialgesetzbuch“ sowie Artikel 9 „Änderung des Einkommensteuergesetzes“

Wir sind der Meinung, dass von Seiten des Staates die steuer- und sozialrechtlichen Förderungen der bAV stärker ausgebaut werden sollten. Dies gilt insbesondere für Geringverdiener, die kaum über ausreichende Mittel für eine betriebliche Altersversorgung verfügen.

Denn die Ansätze des Referentenentwurfes zur Förderung der Geringverdiener und der Betriebe durch § 3 Nr. 63 EStG dürften nicht ausreichend sein, um zu einer realen Verbesserung der Altersversorgungssituation zu führen.

Die in der Vergangenheit vorhandene und bedauerlicherweise 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.

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 sollten angemessene Freibeträge für bAV-Leistungen festgelegt werden, damit die zusätzliche Altersversor-

gung eine wirkliche Aufbesserung der Grundversorgung darstellt. Hierdurch würde die Entscheidung für eine zusätzliche Altersversorgung gefördert.

3. Allgemeine Verbesserungsvorschläge zum Referentenentwurf des Betriebsrentenstärkungsgesetzes

Besser noch wäre als weiterer Anreiz, gerade im Bereich der Geringverdiener, dass die Möglichkeit der Anrechnung einer Rente der bAV auf Leistungen aus der Grundsicherung im Alter herausgenommen werden sollte. Die Förderung der Geringverdiener sollte jedenfalls so gestaltet sein, dass der Arbeitnehmer erkennen kann, dass er eine realistische Chance hat, seine Altersversorgung effektiv zu verbessern. Ansonsten dürfte die Förderung keinen großen Erfolg haben.

Die Grundförderung der Riester-Rente unter § 84, Abs. 1 EstG -E begrüßen wir ausdrücklich, wir würden uns allerdings eien deutlich höhere Verbesserung wünschen.

Eine weitere Maßnahme zur Attraktivität der bAV wäre, zunächst an eine Entbürokratisierung und damit Vereinfachung des gesamten bisherigen Systems zu denken. Insoweit müssten einheitliche Förderungsrahmen für alle Durchführungswege erfolgen. Insgesamt müsste die steuer- und sozialversicherungsrechtliche Behandlung der verschiedenen Durchführungs-systeme 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. Der Referentenentwurf lässt hierzu keine Ansätze erkennen.

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. In diesem Punkt könnte noch eine deutliche Verbesserung erzielt werden.

Des Weiteren spricht sich der BVK für die Offenlegung der Abschlusskosten für Altersversorgungsprodukte aus, weil aus unserer Sicht die Offenlegung der Provision zu Fehlanreizen und Fehlentscheidungen auf der Seite der Kunden führen kann. Letztlich wäre die Offenlegung der Provision dem Kunden nicht dienlich. Wir begrüßen daher die im Referentenentwurf vorgesehene Offenlegung der Kosten.

Bonn, den 24. 11. 2016

Insbesondere hat sich im Bereich der kleinen und mittleren Unternehmen der Weg der betrieblichen Altersversorgung in Form einer Direktversicherung als für den Arbeitgeber kalkulierbarer Weg zum Vorteil des Arbeitnehmers bewährt. Dieser Weg würde aus Sicht des BVK durch den nunmehr vorliegenden Vorschlag in Frage gestellt. Der Wegfall von Garantien und der fehlende Insolvenzschutz sei daher eher verbraucherfeindlich. Ein Einwand des BVK war, dass das bestehende System, welches marktwirtschaftliche Gesichtspunkte bei der Produktgestaltung zulasse, durch diesen neuen Weg eingeschränkt werde. Das geplante Tarifpartnermodell würde letztlich zu einer Wettbewerbsverzerrung führen, wenn Gewerkschaften aufgrund paritätischer Besetzung in der noch zu gründenden Institution zur Verwaltung der Beiträge und der gewerkschaftlichen Macht bei der Aushandlung von Tarifverträgen wie bisher einen anderen Weg für den Arbeitnehmer nicht mehr zulassen würden. Selbst ein teilweise für diesen Fall angeführtes, freiwilliges Opting-out-Modell stellt in der Betrachtung des BVK hinsichtlich des Ausmaßes der Wettbewerbsverzerrungen keine wirkliche Lösung dar.

Hinzukommend führe aus Sicht des BVK das vorgesehene Sozialpartnermodell zu einer Wettbewerbsverzerrung auf dem Arbeitsmarkt. Durch die mögliche Übertragung von Neugeschäft und umgedecktem Geschäft auf die neue Institution würden Arbeitsplätze in der Versicherungswirtschaft vernichtet zu Gunsten der Einrichtung der Tarifparteien. Dieser Effekt sei somit ein unerlaubter Eingriff in den freien marktwirtschaftlichen Wettbewerb.

In diesem Zusammenhang forderte der BVK sicherzustellen, dass an die Tätigkeit der Mitarbeiter des Instituts die gleichen Anforderungen gestellt werden müssten, wie es in den bestehenden gesetzlichen Rahmenbedingungen festgelegt ist und von Vermittlern verlangt werde. Dies gelte insbesondere vor dem Hintergrund der Umsetzung der IDD, wonach grundsätzlich immer beraten werden müsse.

Ein weiterer wesentlicher Kritikpunkt des BVK am Sozialpartnermodell war der Wegfall der Haftung seitens der Arbeitgeber im Rahmen der vorgesehenen „Beitragszusage“. Der Wegfall der garantierten Ablaufleistung werfe die Frage auf, wie und wer die Sicherheit und Rendite der Versorgungsan-

wirtschaften kontrolliere. Dies sei jedenfalls erforderlich und mit zusätzlichen Kosten verbunden.

Letztlich sei ein eingeschränkter Wettbewerb immer als Nachteil zu Lasten des Verbrauchers anzusehen. Das Modell selbst erzeugt nach der Meinung des BVK wenig zusätzlichen Anreiz für die Beteiligten, im Bereich der betrieblichen Altersversorgung im Betrieb Initiative zu entwickeln.

Verbesserungsvorschläge

In seiner Stellungnahme sprach sich der BVK dafür aus, dass von Seiten des Staates die steuer- und sozialrechtlichen Förderungen der bAV stärker ausgebaut werden sollten. Dies gelte insbesondere für Geringverdiener, die kaum über ausreichende Mittel für eine betriebliche Altersversorgung verfügen. Denn die Ansätze des Referentenentwurfes zur Förderung der Geringverdiener seien nicht ausreichend, um zu einer realen Verbesserung der Altersversorgungssituation zu führen. Daneben stelle die Belastung der bAV-Leistungen in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung mit dem vollen Beitragssatz insbesondere für die unteren Einkommensgruppen eine massive Beeinträchtigung der Attraktivität der bAV dar.

Diplom-Volkswirt
Dieter Meyer,
BVK-Referatsleiter



Als weiterer Anreiz für Geringverdiener sei die Möglichkeit der Anrechnung einer Betriebsrente auf Leistungen aus der Grundsicherung im Alter abzuschaffen.

In Bezug auf die Altersversorgung in Form der Lebensversicherung wünschte sich der BVK die abgeschaffte steuerliche Begünstigung der Kapitalerträge aus der Lebensversicherung wieder einzuführen, um einen entsprechenden Anreiz zu schaffen.



WOHNIMMOBILIENKREDITRICHTLINIE

Im Zuge der Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie setzt die gewerbsmäßige Vermittlung von Immobiliendarlehen seit dem 21. 3. 2016 eine Erlaubnis nach § 34i Gewerbeordnung (GewO) voraus. Am 22. 4. 2016 ist die dazugehörige „Verordnung über Immobiliendarlehensvermittlung (ImmVermV)“ vom Bundesrat beschlossen worden und mittlerweile auch in Kraft getreten. Damit ist der letzte Schritt der Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie getan. Dadurch haben Vermittler von Hypothekendarlehen endlich eine rechtlich sichere Tätigkeitsgrundlage und die Erlaubnisbehörden haben begonnen, die Gewerbeerlaubnisse nach § 34i GewO auszustellen.

Der BVK hat sowohl zu den beiden Gesetzesentwürfen als auch zum Entwurf der „Verordnung über Immobiliendarlehensvermittlung (ImmVermV)“ ausführlich und fundiert Stellung bezogen. Schlussendlich bleibt festzustellen, dass sich in der gesetzlichen Neuregelung einschließlich der Verordnung die Forderungen des BVK umgesetzt wiederfinden. Dies sind folgende Kernpunkte:

- Die Vermittlung von Bausparverträgen setzt nicht die Gewerbeerlaubnis gemäß § 34i GewO voraus.
- Für einen bestimmten Personenkreis ist die Sachkundeprüfung als sogenannte „Alte-Hasen-Regelung“ nicht erforderlich. Hiernach bedürfen Personen, die seit dem 21. 3. 2011 unselbständig oder selbständig eine Tätigkeit im Sinne des § 34i Abs. 1 GewO nachweisen können, keiner Sachkundeprüfung. Allerdings muss der Antragsteller den erforderlichen Nachweis hierüber erbringen.
- Die Erleichterungen der Übergangsvorschriften zur Erlangung des „Alte-Hasen-Status“ setzt nur die vorherige Gewerbeerlaubnis des § 34c GewO für die Darlehensvermittlung voraus. Auf eine zusätzliche Erlaubnis für die Grundstücksvermittlung gemäß § 34c GewO wurde, wie vom BVK gefordert, im Regierungsentwurf wieder verzichtet.
- Gleichgestellte Berufsqualifikationen können als Nachweis der erforderlichen Sachkunde anerkannt werden.
- Die Vermittler von Hypothekendarlehen werden in das bestehende einheitliche Register für Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler aufgenommen.

HAUPTSTADT-CLUB

Am 21. 11. 2016 traf sich das Präsidium des BVK mit den Vorständen von sieben Versicherungsunternehmen anlässlich des zweiten BVK-Hauptstadt-Clubs in Berlin. Der BVK-Hauptstadt-Club ersetzt seit 2015 die vorangegangenen Kamin Gespräche in Berlin. Die Treffen sollen in regelmäßigen Abständen stattfinden und dem Gedankenaustausch zwischen dem BVK und den Vorständen der Versicherungswirtschaft dienen. Der BVK bezweckt damit die Kommunikation berufspolitischer Themen und konkreter Vorstellungen zu deren Umsetzung in den Versicherungsunternehmen. Die anwesenden Teilnehmer bekommen die Möglichkeit, eine Plattform zur Kommunikation zu benutzen. In der zweiten Runde referierte Dr. Gerhard Schick, Finanzpolitischer Sprecher der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen, über die gesetzlichen Rahmenbedingungen des Versicherungsvertriebs, insbesondere über die Europäische Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD). Anschließend folgte eine rege Diskussion über das Thema.



*Dr. Gerhard Schick, Finanzpolitischer Sprecher der Fraktion Bündnis 90/
Die Grünen und MdB*

❖ 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 weit mehr als die Hälfte aller 49 Vertretervereinigungen, die dem BVK angehören, die BVK-Geschäftsführung besucht und kennengelernt.

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

nehmensvorständen, 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 dem Referentenentwurf sowie zu Fragen des Doppelmitgliedschaftsmodells genutzt.

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



*der VMV-Vertrauensverein
der LVM-Versicherungen,*

*Die Vertretervereinigung
der Zurich Versicherungen – IVZ e.V.,*



*die Interessenvertretung selbständiger Handelsvertreter
der SDK*



*sowie die Vertretervereinigung
der SV Sparkassen-Versicherung e.V.
besuchten die BVK-Geschäftsführung*



❖ 12. BONNER SPITZENTREFFEN



Die Teilnehmer des 12. Bonner Spitzentreffens

Zum 12. Mal jährte sich am 15. 9. 2016 das Spitzentreffen des BVK-Präsidiums, der Vorsitzenden der Vertretervereinigungen und des Vorstands des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) in Bonn.

Das Treffen stand ganz im Zeichen der Digitalisierung und der Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD. Daher enthält die gemeinsam verabschiedete „Bonner Erklärung“ mit dem Titel „Digitalisierung im Lichte der Umsetzung der IDD“ Kernforderungen der Interessenvertretung der Vermittlerschaft zu diesen beiden Themenkomplexen:

- Die Gleichbehandlung aller Vertriebswege, gleichgültig ob stationärer oder Internetvertrieb, insbesondere im Hinblick auf die Erfüllung einer qualifizierten Beratung vor dem Vertragsabschluss sowie von Informationspflichten gegenüber den Kunden.
- Die Forderung an die Versicherungswirtschaft, am Versicherungssolidargedanken festzuhalten und die Folgen einer Produktindividualisierung in Form von Kfz-Telematik- und Lifelogging-Tarifen, wie sie die Digitalisierung bietet, mit Augenmaß umzusetzen.
- Die Anerkennung des bewährten Qualifizierungs- und Sachkundesystems in Deutschland im Rahmen der IDD-Umsetzung, insbesondere des Systems der branchenweiten Weiterbildungsinitiative „gut beraten“.
- Die Forderung am Festhalten des bewährten deutschen Transparenzsystems, das den Ausweis von gesamten Abschlusskosten beinhaltet. Daher lehnten die Teilnehmer des Spitzentreffens die Offenlegung von Provisionen einhellig ab und sprachen sich darüber hinaus auch für eine gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) aus.

Zu Beginn haben BVK-Präsident Michael H. Heinz und der AVV-Vorsitzende Marco Seuffert die Vorstände der Vertretervereinigungen willkommen geheißen. Letzterer warnte in seiner Begrüßungsrede vor überhöhten Hoffnungen gegenüber den Unternehmen, wenn es um eine partnerschaftliche Umsetzung des LVRG gegenüber den Vermittlern gehe, denn die Versicherer würden eher die Provisionen ihrer Vermittler kürzen, als Einsparpotenziale in den eigenen Häusern zu nutzen, um die Vorgaben des LVRG nach Senkung der Abschlusskosten zu erfüllen.

In Bezugnahme auf den Megatrend Digitalisierung kritisierte Seuffert den Vorstandsvorsitzenden eines großen Versicherers für seine Aussage, dass Vermittler in Zukunft zurückgedrängt werden müssten. Das wäre nicht im Sinne einer guten Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Unternehmen und würde die Verdienste der Vermittler als Bindeglied zum Kunden für die Erfolge der Unternehmen in keinsten Weise anerkennen.

Seuffert warnte, dass nach den Entlassungswellen im Innendienst weitere im Außendienst in den nächsten Jahren folgen könnten. Umso nötiger wäre ein Schulterschluss der Vermittlerschaft, wie er beispielsweise hier beim Spitzentreffen praktiziert werde oder im Rahmen der Doppelmitgliedschaft von Mitgliedern der Vertretervereinigungen im BVK. Denn nur im solidarischen Zusammenstehen werde es gelingen, den Megatrend Digitalisierung und die Umsetzung der IDD in für Vermittler und Kunden verträgliche Bahnen zu lenken. Er lobte in diesem Zusammenhang die sehr gute Zusammenarbeit zwischen dem AVV und dem BVK.

Michael H. Heinz berichtete über die erfolgreiche Interessenvertretung des BVK in Berlin und die aktive Positionierung des Verbandes in Fragen der Versicherungsvermittlung als Mittelstands-, Sozial- und Wirtschaftspolitik. Der BVK sei heute ein völlig selbstverständlicher und in vielen fachlichen Fragen nicht mehr wegzudenkender Faktor in der politischen Willensbildung. Es sei gelungen, durch richtige strategische und personenbezogene Entscheidungen sowohl in Brüssel als auch in Berlin deutlich mehr Gehör zu finden, als das jemals der Fall war.

Bei politischen Entscheidungsträgern kämpfe der Verband dafür, Strukturen zu etablieren, die verbraucher- und vermittlerfreundlich, zukunftsfest, marktgerecht und wirtschaftsorientiert seien. Der BVK vertrete eine aktive Argumentation als selbstverständlicher Interessenwahrer der Vermittler und Verbraucher.

Der BVK-Präsident illustrierte dies an zahlreichen Treffen mit Vorständen von Unternehmen und dem neuen Format des Hauptstadt-Clubs, einem vom BVK initiierten Forum mit hochrangigen Unternehmensvertretern, das ein bis zwei Mal im Jahr in Berlin zusammenkommt.

In Bezug zum Megatrend Digitalisierung wies er darauf hin, dass sich die Marktanteile zwischen stationärem und digitalem Vertrieb verschieben können, insbesondere zum Letzteren bei den Sparten Kfz, Hausrat und Rechtsschutz. Doch gerade bei wichtigen und beratungsintensiven Sparten wie Leben, Berufsunfähigkeit und Rentenversicherungen würden Kunden nach wie vor auf die Beratungsqualität der Vermittler zurückgreifen.

Jeder Vermittler solle sich der Chancen – z.B. in Form von mehr Zeit für den Vertrieb – und der Risiken – z.B. durch Kontrollzunahme und bindungslose Kunden – bewusst sein. Die Digitalisierung ließe sich nicht aufhalten und sie sei für moderne Geschäftsprozesse und die Kommunikation inzwischen unumgänglich. Sie treffe daher jeden Vermittlerbetrieb.

Michael H. Heinz skizzierte dann in Anlehnung an den Leitanspruch der Jahreshauptversammlung fünf Handlungsfelder, die sich im Zuge der Digitalisierung für die Vermittler in nächster Zeit ändern werden:

1. Das Verhältnis des Vermittlers zum Kunden
2. Das Verhältnis des Vermittlers zum Unternehmen
3. Die digitalen Prozesse im Vermittlerbetrieb
4. Die Produktgestaltung seitens der Versicherer und
5. Die neuen Marktteilnehmer in Gestalt von Insurtechs und Versicherungs-Apps.

Zu 1: Kein Vermittler käme daran vorbei, dass Kunden heute selbstverständlich digitale Informationskanäle nutzen und sich über sie zu Tarifen informieren. Dadurch werde die Informationslage breiter, aber für Kunden nicht unbedingt verständlicher. Damit steige aber auch der Bedarf an einem vertrauensvollen Gespräch mit dem Vermittler und eröffne Abschlusschancen.

Zu 2: Vermittler brauchen einen deutlich effektiveren Workflow in der digitalen Kommunikation mit den Unternehmen. Die Kosten müssten reduziert, Ineffizienzen beseitigt und unnötige Doppelkommunikation vermieden werden.

Zu 3: Aber auch Vermittler selbst müssten im Zuge der Digitalisierung Hausaufgaben erledigen und ihre agenturinternen Prozesse optimieren. Hier biete der BVK interessierten Mitgliedern Orientierung in Form des Projektes „des digitalen Vermittlerbüros“, das durch Angebote der BVK Dienstleistungsgesellschaft flankiert würde.

Zu 4: Im Zusammenhang mit den neuen Kfz-Telematik- und Lifelogging-Tarifen stelle sich für den BVK die Frage, ob durch die extensive Individualisierung von Tarifen zukünftig die Grundlagen der Versicherungsgemeinschaft als Solidargemeinschaft aufrechterhalten werden könnten. Denn schließlich erfolge die Kalkulation dieser neuen Tarife überwiegend auf der Basis rein individuellen Verhaltens. Die Auflösung von jahrelang bewährten Tarifkollektiven wäre die Konsequenz, mit vielen Folgen für die Tariflandschaft. Diesem Szenario müsste sich der Berufsstand stellen und der BVK frage sich, ob diese Individualisierung der Tarifwelt wirklich kundenfreundlicher sei und ob der Gesetzgeber hier mäßigend eingreifen müsse, damit auch risikofolle Kunden noch einen Deckungsschutz erhielten.

Zu 5: Kritisch setzte sich Michael H. Heinz mit den neuen Marktteilnehmern in Form von Insurtechs, Versicherungs-Apps und Vergleichsportalen in seinem Vortrag auseinander. Ihre Geschäftsideen seien so heterogen und unterschiedlich, dass man sie nur schwerlich über einen Kamm scheren könne. Er versicherte skeptischen Stimmen gegenüber, dass sich das Präsidium des BVK auch weiterhin kritisch mit den neuen Marktteilnehmern auseinandersetzen werde und illustrierte das an der erfolgreichen Klage des BVK gegen das Vergleichsportal Check24. Schließlich fordere der BVK zu Recht konsequent gleiche Pflichten für alle, was auch die Bonner Erklärung noch einmal unterstreiche. Aber er räumte auch ein: Kein Geschäftsmodell der neu am Markt auftretenden Start-ups gleicht dem anderen, eine Unterteilung nur in „gut“ und „böse“ wäre ignorant und damit letztlich wenig produktiv.



Professor Dr. Friedrich Graf von Westphalen

Der Rechtsanwalt Professor Dr. Friedrich Graf von Westphalen hielt im Anschluss einen Vortrag zu den „Grenzen der Digitalisierung bei der Ausschließlichkeit“. Dabei führte er aus, dass die Folgen der Digitalisierung alle Wirtschaftsbranchen betreffen, nicht nur Versicherungsvermittler. Inzwischen wäre jeder Berufsstand von diesem Thema tangiert. Als Beispiele nannte er auch explizit die von der Digitalisierung vermeintlich zunächst nicht berührten Berufe der Steuerberater und Rechtsanwälte.

Anhand ungeklärter Rechtsfragen zum Thema „Vertriebsmittel und die Herausforderung beim Online-Vertrieb des Versicherers“ problematisierte er seinen Rechtsvortrag. Hierzu stellt er die These auf, dass Versicherer in der Praxis teilweise einen großen Teil der betrieblichen Aufgaben der Vermittler übernehmen, z.B. die Bereitstellung der IT-Infrastruktur zur Verwaltung und Aktualisierung der Kundendaten. Unter rechtlichen Gesichtspunkten gebe es hierzu noch keine klare gesetzliche Grundlage, die sagen würde, „der Versicherer dürfe dies nicht“. Vielmehr sei hier der Einzelfall entscheidend und eine verallgemeinernde Einordnung (noch) nicht möglich. Denn die Rechtsprechung orientiere sich aufgrund des noch relativ neuen Phänomens der Digitalisierung am individuellen Fallrecht und „es könne Jahrzehnte dauern“, bis aus diesem ein allgemeines Recht erwachse.

Nach der Mittagspause referierte BVK-Vizepräsident Ulrich Zander über den Stand der Umsetzung der EU-Vertriebsrichtlinie IDD. Dabei gab er den Teilnehmern des Spitzentreffens Hintergrundinformationen zum Verlauf der Konsultation der IDD, zu ihrem Anwendungsbereich sowie zur Struktur und Zielsetzung der neuen europäischen Richtlinie, die auch im Inland ab Frühjahr 2018 maßgeblich den Versicherungsvertrieb beeinflussen werde. In diesem Zusammenhang erklärte Zander, was „delegierte Rechtsakte“ der EU-Kommission seien, welche Sanktionen drohten und wie die weitere Konsultation der IDD fortschreiten werde.

Die IDD (Insurance Distribution Directive) allein umfasst 41 Seiten, was im Vergleich zur noch ablösenden EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie IMD I einer Verfünffachung gleichkomme.

Zander informierte die Teilnehmer über die Unterschiede zwischen der IDD-Richtlinie und einer Verordnung. So müsse die IDD-Richtlinie erst innerhalb der gesetzten Frist in nationales Recht umgewandelt werden, eine Verordnung der EU hingegen gelte direkt in allen Mitgliedsstaaten, womit nationale Besonderheiten nicht berücksichtigt werden müssten.

Die IDD übernehme zwar im Wesentlichen die Struktur der IMD I aus dem Jahr 2002, erweitere aber ihren Anwendungsbereich und sehe eine Minimalharmonisierung in den Mitgliedsstaaten vor. Diese könnten über die Anforderungen der Richtlinie hinausgehen und dadurch ihre nationalen Gegebenheiten berücksichtigen. Ihre Zielsetzung bestehe in einer Verbesserung des Verbraucherschutzes, indem sie einen neuen Begriff des Versicherungsvertriebers definiert, wozu u.a. Versicherungen, ihre Angestellten und Vermittler gehören. Für diese sehe die IDD verpflichtende Anforderungen für die Qualifikation vor, wobei eine regelmäßige Weiterbildung von mindestens 15 Stunden jährlich nachzuweisen sei.

Der BVK begrüßt bei der IDD sehr, dass diese kein Provisionsverbot vorsieht. Der BVK fordere, so der Vizepräsident, dass der deutsche Gesetzgeber die bestehenden inländischen Regelungen des Versicherungsvermittlerrechts, wie sie etwa im Versicherungsvertragsgesetz und in der Versicherungsvermittlungsverordnung fixiert sind, bei der Umsetzung der IDD-Richtlinie beibehält. Denn diese erfüllten im Wesentlichen bereits die neuen Anforderungen der IDD.

Dass die IDD ihren Anwendungsbereich auf den Direktvertrieb und den Internetvertrieb ausweitet, begrüßt der BVK ebenfalls und will, dass diese in der IDD vorgesehene Gleichbehandlung aller Versicherungsvertriebe auch in Deutschland umgesetzt wird.

Um die Qualität der Beratung sicherzustellen, sollten auch die Anforderungen der Initiative der deutschen Versicherungsbranche „gut beraten“ übernommen und das bewährte spartenübergreifende Sachkundensystem in Deutschland beibehalten werden, so Zander.

Außerdem solle bei der Umsetzung der IDD in nationales Recht sichergestellt werden, dass keine Vermittlung von Versicherungsprodukten ohne ausreichende Beratung stattfinden und Vermittlern gestattet werden dürfe, ihre Vergütungen flexibel (auf Provisions- und Honorarbasis) zu gestalten. Auch für ein Verbot von Kopplungsgeschäften setze sich der BVK in diesem Zusammenhang nachdrücklich ein.

Für die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen bot das alljährlich stattfindende und vom BVK organisierte Spitzentreffen in 2016 wieder ein anerkanntes und geschätztes Forum, um aktuelle Entwicklungen in der Vermittler- und Versicherungsbranche konstruktiv zu diskutieren und gemeinsame Positionen im Spannungsfeld zwischen Versicherungsunternehmen, Politik und Verbraucherschutz wahrzunehmen. Die Verabschiedung der „Bonner Erklärung“ zum Schluss gibt davon ein beredtes Zeugnis.

Ziel des Spitzengesprächs ist es, gegenüber der Politik, der Versicherungswirtschaft und den politischen Entscheidungs-

trägern 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 „Digitalisierung im Lichte der Umsetzung der IDD“.



❖ BONNER POSITIONEN



**Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**
Bonner Erklärung

„Digitalisierung im Lichte der Umsetzung der IDD“

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 weit-aus größte Interessenvertretung der Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland und Europa sind, verabschiedeten in Bonn die nachstehenden Positionen.

1. Faire Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)

Die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen, der BVK und die Vorstände des AVV fordern von den politischen Entscheidungsträgern, bei der nun anstehenden nationalen Umsetzung der IDD mit Augenmaß vorzugehen. Vor dem Hintergrund der zunehmenden Digitalisierung im Versicherungsvertrieb begrüßen die Vermittler die ausdrückliche Berücksichtigung und Gleichbehandlung aller Vertriebswege („fair-level-playing-field“) im Rahmen der IDD, inklusive des Direkt- und Internetvertriebs sowie von APPs.

Obwohl die bestehenden deutschen Regelungen des Versicherungsvermittlerrechts im Wesentlichen bereits die Voraussetzungen der IDD erfüllen, fordern die Vermittler in Deutschland eine konsequente nationale Umsetzung der IDD. Hiermit ist im Speziellen die Verankerung eines einheitlichen Rechtsrahmens für den digitalen und stationären Versicherungsvertrieb in Deutschland gemeint, der Ungleichbehandlungen und somit Wettbewerbsverzerrungen am Markt ausschließt. Damit die Chancen und Möglichkeiten der Digitalisierung von allen Marktteilnehmern genutzt werden können, muss gleiches Recht für alle gelten.

2. Verbraucherschutz

Die Vermittler betonen gleichzeitig, dass die Digitalisierung des Versicherungsvertriebs als Chance für Vermittler und Verbraucher gesehen wird und die Vorteile der Digitalisierung genutzt werden sollten. Dennoch ist es aus Verbraucherschutzaspekten wichtig, Risiken der neuen technischen Möglichkeiten zu identifizieren und zu benennen. In diesem Zusammenhang warnen die deutschen Vermittler vor der umfassenden digitalen Informations- / Daten-

sammlung („Big Data“ bzw. Massendaten) der Versicherer, verbunden mit der zunehmenden Individualisierung von Versicherungsrisiken. Die Grundidee einer Versicherung, dass Versicherungsnehmer mit höheren Risiken und Versicherungsnehmer mit niedrigeren Risiken zusammen ein Kollektiv bilden und alle einen bezahlbaren Beitrag leisten, wird durch rein technikgestützte Verhaltenstarife zunehmend ausgehöhlt! Eine daraus resultierende umfassende Individualisierung von Versicherungsrisiken würde zu einer Erosion des Versicherungssolidarprinzips führen. Die deutschen Vermittler fordern die Versicherungswirtschaft daher eindringlich auf, am Versicherungssolidargedanken festzuhalten und die langfristigen Folgen einer Produktindividualisierung mit Augenmaß zu berücksichtigen.

Die deutschen Vermittler verstehen sich als Mittler zwischen Kunde und Versicherungsunternehmen und sind damit vertrauensvolle Ansprechpartner für ihre Kunden. Dieses gewachsene Vertrauensverhältnis zahlt sich für Kunde und Vermittler gleichermaßen aus. Aus diesem Grund schützen die deutschen Vermittler als selbständige Unternehmer die Verbraucherinteressen in einer digitalisierten Versicherungswelt. Eine umfassende und am Wohle des Kunden ausgerichtete Vorsorge ist dabei ihr oberstes Ziel.

3. Keine Vermittlung ohne Beratung

Die deutschen Vermittler begrüßen, dass die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden vor dem Abschluss eines Versicherungsvertrages laut IDD ermittelt werden müssen – wie dies im Übrigen auch bereits nach dem VVG vorgeschrieben ist – und die anschließende Produktempfehlung diesen Wünschen und Bedürfnissen entsprechen muss. Ausnahmen für eine Vermittlung von Versicherungsverträgen ohne Beratung – wie sie die IDD bisher vorsieht – schaden hinge-

gen den Verbrauchern. Die deutschen Vermittler fordern daher, das Verbraucherschutzniveau in Deutschland aufrechtzuerhalten und ausnahmslos eine umfassende Beratung und Dokumentation ins Versicherungsvertragsgesetz (VVG) zu implementieren und damit auch den Vermittlern Rechtssicherheit zu geben. Die Geeignetheit eines Produkts soll sich nicht aus der Rückwärtsbetrachtung, sondern zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses ergeben. Das Risikoprofil ist für den Vermittler nur dann bewertbar, insbesondere weil Kunden ihre Risikobereitschaften über eine längere Laufzeit ändern.

In diesem Zusammenhang weisen die Vermittler auf das aktuelle Urteil des Landgerichts München I (Az: 37 O 15268/15) im Fall Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) gegen das Internetvergleichsportale Check24 hin, wonach das Gericht grundsätzliche Beratungsmängel des Online-Maklers feststellt und in dem Urteil klarstellt, dass die gesetzlich normierten Beratungspflichten (§ 61 VVG) auch für Online-Makler gelten.

Aus diesem Grund fordern die Vermittler von den politischen Entscheidungsträgern bei der nationalen Umsetzung der IDD, das hohe Verbraucherschutzniveau in Deutschland weiterhin aufrechtzuerhalten. Der Gesetzgeber sollte nationale Regelungen erlassen, die über die Minimalharmonisierung der IDD hinausgehen und die Online-Vermittlung von Versicherungsverträgen ohne Beratung grundsätzlich verbieten. Die Vermittler fordern zum Wohle der Kunden, gleiche Beratungs- und Dokumentationspflichten für alle Vertriebswege auf nationaler Ebene festzulegen.

Die Vermittler betonen, dass ohne eine qualifizierte Beratung die Kundenzufriedenheit deutlich abnehmen wird. Den Verbrauchern darf nicht suggeriert werden, für den Abschluss einer Versicherung sei keine qualifizierte Beratung erforderlich. Die Vermittler stellen weiterhin auch im digitalen Zeitalter die Nähe zum Kunden sicher und bauen langjährige persönliche Beziehungen auf und aus. Daraus resultieren Beratungsvorteile, von denen Kunden wie Versicherer gleichermaßen profitieren. Sie sind das Bindeglied zwischen Unternehmen und Kunde, ohne das sich ein Versicherungsunternehmen noch schneller gegenüber den Kunden austauschbar macht.

Qualifizierte Beratung ist ein wichtiger Beitrag zum Verbraucherschutz und wird durch stetige Fort- und Weiterbildung über die Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ gewährleistet, die sich in der Branche bewährt hat. Die Vermittler begrüßen die Regelungen der IDD zur angemessenen Qualifikation für die Tätigkeit des Versicherungsmittlers. Die Vermittler fordern, das bewährte Weiterbildungs- und Sachkundesystem in Deutschland im Rahmen der IDD-Umsetzung beizubehalten.

4. Transparenz statt Provisionsoffenlegung und Provisionsabgabe

Die deutschen Vermittler setzen sich aktiv für Transparenz beim Vertrieb von Versicherungen und Finanzprodukten ein. Die Vermittler befürworten die Intention der Musterklage des BVK gegen Check24, wonach Internetvergleichsportale deutlich beim ersten Geschäftskontakt Informationen hinsichtlich ihrer Statusinformation gegenüber den Verbrauchern darlegen müssen. Darüber hinaus schließen sich die Vermittler der Forderung des BVK an, dass Vergleichsportale die Verbraucher transparent über ihr Geschäftsmodell und ihre kapitalmäßigen Verflechtungen (Besitzverhältnisse) informieren müssen. Es muss deutlich werden, dass Vergleichsportale Online-Makler sind, die Courtagen für die Vermittlung von Versicherungen erhalten, wirtschaftliche Interessen verfolgen und damit nicht reine „Verbraucherschutzportale“ sind, als die sie sich gerne darstellen! Die Vermittler begrüßen, dass die IDD in diesem Punkt konkrete Transparenzanforderungen vorschreibt und eine Offenlegungspflicht hinsichtlich der Art der erhaltenen Vergütung gegenüber den Kunden vorsieht.

Eine verpflichtende Offenlegung der individuellen Provisionen ist nicht in der IDD vorgesehen. Die Offenlegung würde zu falschen Anreizen im Verbraucherverhalten führen. Zudem legen die Lebens- und Krankenversicherer bereits seit 2008 die gesamten Abschlusskosten (Vertrieb und Verwaltung) in Euro und Cent offen. Bereits mit der Einführung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVVG) im Jahr 2014 wurde mit den Regelungen zum Effektivkostenausweis bei Lebensversicherungen ein hohes Maß an Transparenz gesetzlich festgelegt. Diese Regelungen haben sich bewährt und finden ausdrückliche Zustimmung unter den Vermittlern: Sie bieten den Kunden einen aussagekräftigen Vergleich der Produktkosten unterschiedlicher Anbieter. Daher bedarf es hierzu keiner weitergehenden Regelungen. Aus diesem Grund lehnen die Vermittler auch neue digitale Geschäftsmodelle auf Basis der Provisionsabgabe ab und fordern den Gesetzgeber auf, das Provisionsabgabeverbot im Rahmen der IDD-Umsetzung im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) zu verankern.

Die Vermittler vertrauen den mündigen Bürgern, ihren Kunden. Sie sind sich sicher, dass jedem Verbraucher klar ist, dass gute Beratung und Betreuung auch Geld kostet.

Bonn, den 15. 9. 2016

❖ CHECK24

Am 13. 7. 2016 erließ das Landgericht München I sein Urteil in Sachen Check24.

Im Musterprozess des BVK gegen Check24 geht es um folgende Fragen:

1. Muss Check24 nach § 11 Abs. 1 VersVermV (Verordnung über die Versicherungsvermittlung und -beratung) die sogenannte Erstinformation aktiv beim ersten Geschäftskontakt mitteilen und damit auch die Versicherungsmaklereigenschaft offenbaren?
2. Müssen Online-Versicherungsmakler wie Check24 die Befragungs- und Beratungspflichten des § 61 Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) einhalten?
3. Wenn ja, gelten im Online-Bereich andere Maßstäbe als im „Offline-Bereich“?
4. Befragt und berät Check24 seine Kunden bei Versicherungsprodukten ausreichend?

Das Landgericht München I hat diese Fragen für die deutschen Versicherungsnehmer und für den BVK sehr zufriedenstellend beantwortet:

1. Mitteilungspflicht nach § 11 Abs. 1 VersVermV

Check24 hat in seiner bisherigen Geschäftspraxis die nach § 11 Abs. 1 VersVermV erforderlichen Informationen dem Versicherungsnehmer nicht aktiv mitgeteilt. Vielmehr befand sich auf der Website von Check24 lediglich am unteren Ende ein unscheinbarer Link „Erstinformation“. Nur wenn der Versicherungsnehmer diesen Link gefunden und angeklickt hat, erhielt er die nach § 11 Abs. 1 VersVermV obligatorischen Informationen. Check24 meinte, dass die gesetzlichen Verpflichtungen aus § 11 Abs. 1 VersVermV damit erfüllt seien. Der BVK hat hier eine andere Auffassung vertreten und vom Landgericht München I Recht bekommen: § 11 Abs. 1 VersVermV setzt voraus, dass die erforderlichen Informationen dem Versicherungsnehmer „mitgeteilt“ werden müssen. Ein Mitteilen ist aber gerade von einem bloßen Bereithalten zu unterscheiden. Daher ist Check24 in Zukunft verpflichtet, sicherzustellen, dass jeder Versicherungsnehmer auf den Versicherungsseiten von Check24 die erforderlichen Informationen tatsächlich durch Check24 pro-aktiv übermittelt bekommt. Zu diesen Informationen nach § 11 Abs. 1 VersVermV gehört auch, dass es sich bei Check24 um einen Versicherungsmakler handelt, der mit der erforderlichen Erlaubnis bei der zuständigen Behörde gemeldet ist.

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



2. Befragungs- und Beratungspflichten sind auch von Online-Maklern einzuhalten

In dem Verfahren hat Check24 behauptet, dass Online-Versicherungsmakler wie Check24 nach dem Gesetz gar nicht verpflichtet seien, die ansonsten für Versicherungsmakler verpflichtenden Befragungs- und Beratungspflichten nach § 61 VVG einzuhalten. Check24 stützte sich darauf, dass Versicherer beim Direktvertrieb von Versicherungen im Internet nach dem Gesetz keine Befragungs- und Beratungspflichten einzuhalten haben. Das Landgericht München I erteilte dieser Rechtsauffassung eine deutliche Absage. Anders als beim Direktvertrieb von Versicherungen durch Versicherer im Internet gibt es für Online-Versicherungsmakler im Gesetz keine Ausnahme von den Befragungs- und Beratungspflichten. Versicherungsmakler – egal ob online oder offline tätig – zeichneten sich nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes gerade dadurch aus, dass sie die Versicherungsnehmer befragen und beraten, bevor sie ein bestimmtes Versicherungsprodukt vermitteln. Der Versicherungsnehmer ist gegenüber Versicherungsmaklern auch schutzbedürftiger, da er hier schließlich eine Befragung und Beratung in jedem Fall erwarte.

3. Im Online-Bereich gelten keine herabgesetzten Befragungs- und Beratungspflichten

Check24 hat in dem Musterprozess stets argumentiert, dass, selbst wenn man Befragungs- und Beratungspflichten von Online-Maklern grundsätzlich annimmt, diese jedenfalls im Vergleich zu den Pflichten von „Offline-Maklern“ herabgesetzt seien. Der BVK hat stets hiergegen argumentiert. Es ist nicht ersichtlich, warum Befragungs- und Beratungspflichten im Internet in geringerem Umfang gelten sollten. Der Versicherungsnehmer erwartet auch im Internet ordentlich befragt und beraten zu werden. Zudem sieht das Gesetz keine geringeren Pflichten im Online-Bereich vor. Check24 konnte sich hier auch nicht mit dem Argument herausreden, dass das Stellen von vielen Fragen und das Mitteilen von umfassenden Informationen online einen unverhältnismäßigen Aufwand bedeuten würde. Das Landgericht München I hat hier zu Recht genau das Gegenteil angenommen: Im Online-Bereich ist es mit

geringem Aufwand möglich, dem Versicherungsnehmer eine sehr große Zahl von Fragen zu stellen und Informationen mitzuteilen. Hierzu muss lediglich das Buchungsfeld einmalig abgeändert werden, welches dann von unzähligen Versicherungsnehmern genutzt werden kann. Online-Maklern ist es daher durchaus zumutbar, die Versicherungsnehmer eingehend zu befragen und zu beraten.

4. Ungenügende Beratung durch Check24

Der BVK hat in dem Prozess unter anderem anhand konkreter Beispiele den Buchungsprozess von Check24 gerügt. In Bezug auf diesen Teil der Klage hat das Landgericht München I dem BVK vollumfänglich Recht gegeben und in allen Punkten eine Verletzung der Befragungs- und Beratungspflichten bejaht. Daher muss Check24 etwa in Zukunft Versicherungsnehmer, die nach den eingegebenen Informationen mit hoher Wahrscheinlichkeit Studenten sind, bei der Hausratversicherung auf die Möglichkeit des Versicherungsschutzes durch die Hausratversicherung der Eltern und damit auf das Risiko der Doppelversicherung hinweisen. Bei Haftpflichtversicherungen hat Check24 die Versicherungsnehmer in Bezug auf gefährliche Hobbies sowie ehrenamtliches Engagement zu befragen und zu beraten, damit diesen nicht ein Versicherungsprodukt verkauft wird, welches die Versicherungsnehmer nicht angemessen schützt. Ferner muss Check24 beim Abschluss einer Kfz-Versicherung darauf hinweisen, dass bei geleasteten Fahrzeugen ein Konflikt mit der Werkstattbindung des Leasinggebers (Fachwerkstätten) auftreten kann, wenn nach den Bedingungen der Kfz-Versicherung eine abweichende Werkstattbindung (freie Werkstätten) besteht.

5. Offene Fragen und Prozessfortgang

Das Landgericht München I hat aus prozessualen Gründen nicht über sämtliche vom BVK aufgeworfene Fragen entschieden. So ist etwa noch ungeklärt, ob das standardisierte Buchungsfeld von Check24 überhaupt als Beratung im Sinne des § 61 VVG (Versicherungsvertragsgesetz) angesehen werden kann. Zudem ist weiterhin offen, ob Check24 nicht bei jedem Versicherungsnehmer erst einmal prüfen muss, ob dieser die ihm angebotenen Produkte überhaupt versteht. Zudem ist auch noch ungeklärt, ob der Buchungsprozess von Check24 insgesamt individuell genug ist, um den Anforderungen der individuellen Befragung und Beratung nach § 61 VVG genügen zu können.

Da der BVK in Berufung gegangen ist, ist das Urteil des Landgerichts München I nicht rechtskräftig. Das Oberlandesgericht München wird nun über den Fall noch einmal entscheiden müssen.



BVK-Präsident Michael H. Heinz im Interview mit dem ARD-Nachtmagazin zum Thema Check24

••• VERTRIEBSRECHTSSYMPOSIUM

Am 28. 9. 2016 fand zum 4. 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.

Erneut nahmen auf der auf hohem Niveau geführten Fachdiskussion Vertreter aus Anwaltschaft, Wissenschaft, den Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsvertrieb teil.

Die Grußworte der Veranstaltung wurden durch die Initiatoren des Symposiums Professorin Dr. Petra Pohlmann, Direktorin der Forschungsstelle für Versicherungswesen, BVK-Präsident Michael H. Heinz sowie Rechtsanwalt Professor Dr.

Friedrich Graf von Westphalen übermittelt, wobei sich alle erfreut über die hohe Teilnehmerzahl des interessierten Fachpublikums zeigten.

Die Veranstaltung gliederte sich in drei Themenbereiche, in denen jeweils mehrere Kurzvorträge mit anschließender Diskussion aus Wissenschaft, Versicherungswirtschaft, der anwaltlichen Praxis und aus Vertriebsicht beleuchtet wurden. Hierbei handelte es sich um folgende Themenblöcke:

1. Berufsbild des Maklers – Sachwalter des Kunden?
2. Digitalisierung – „equal level playing field“ für alle?
3. Kopplungsgeschäfte – interessengerecht oder verbraucherfeindlich?



Interessiertes Fachpublikum beim Vertriebsrechtssymposium

1. Berufsbild des Maklers – Sachwalter des Kunden?

Dr. Hans-Georg Jensen, Geschäftsführender Vorstand des Verbands Deutscher Versicherungsmakler (VDVM), referierte über das Urteil des BGH, nach dem die Schadensregulierung durch Versicherungsmakler eine unzulässige Dienstleistung nach dem Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) ist. Dr. Jensen kritisierte, dass aus seiner Sicht eine europakonforme Auslegung der Rechtslage zu einem anderen Ergebnis geführt hätte, da Maklern in anderen europäischen Ländern die Schadensregulierung erlaubt sei.

Im Anschluss verteidigte die im Rechtsstreit obliegende Rechtsanwaltskammer Köln, vertreten von dessen Präsidenten Rechtsanwalt Peter Blumenthal, das BGH-Urteil, und legte die Rechtsauffassung des BGH in seinem Kurzvortrag noch einmal dar.

Auch die Sichtweise der Versicherer wurde von Rechtsanwalt Matthias Jäger, Abteilungsleiter der Westfälischen Provinzial, beleuchtet. Er stellte in seinem Vortrag dar, dass aus drei Gesetzen bzw. Verordnungen eine klare Trennung zwischen Vertreter und Makler zu entnehmen ist. Somit sei der Makler klar als Sachwalter des Kunden anzusehen. Dennoch habe das Gericht bisher nur einen konkreten Einzelfall entschieden.

Rechtsanwalt und BVK-Justiziar Werner Fröschchen erläuterte vor der anschließenden Diskussionsrunde die Position des BVK. Er erklärte, der BVK befürworte Rechtssicherheit und eine klare Definition des Berufsbildes.

In der anschließenden Diskussion war man sich einig, dass das BGH-Urteil mit seinem Grundsatzcharakter in jedem Fall wegweisend sei.

2. Digitalisierung – „equal level playing field“ für alle?

Zu Beginn des zweiten Themenblocks trug Christian Sperling, Leiter Vertriebs- und Wettbewerbsrecht der Allianz Deutschland AG, die Sichtweise der Versicherer gegenüber Vergleichsportalen vor. Er präsentierte in seinem Vortrag Pro- und Contra-Argumente einer Kooperation zwischen Versicherern und Vergleichsportalen. Fachanwalt Professor Dr. Jan Nordemann von der Anwaltpartnerschaft Boehmert & Boehmert erläuterte in seinem Vortrag die Gründe für den Rechtsstreit zwischen dem BVK und dem Vergleichsportal Check24. Zudem erläuterte er das Urteil des Landgerichts München I, wonach sich das Vergleichsportal nun deutlich als Makler zu erkennen geben müsse.

Rechtsanwalt, BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele berichtete im Anschluss, dass der BVK mit dem Rechtsstreit gegen Check24 grundsätzliche Rechtsfragen im Wege des Musterprozesses klären lassen will. Die Gleichbehandlung zwischen stationärem Vertrieb und Online-Vertrieb sei dabei das zentrale Ziel des BVK. Insofern habe der BVK ebenso wie Check24 Berufung eingelegt.

Abgerundet wurde der zweite Block wieder durch eine Diskussionsrunde. Dort wurde deutlich, dass auch die nachvertraglichen Pflichten des Versicherungsmaklers, wie z. B. die Betreuung, von den Online-Maklern beachtet werden müssen.

3. Kopplungsgeschäfte – interessengerecht oder verbraucherfeindlich?

Vervollständigt wurde die Veranstaltung mit dem dritten Block zum Thema Kopplungsgeschäfte. Zunächst wurde das Thema aus anwaltlicher Sicht von Dr. Frank Baumann, Fachanwalt für Versicherungsrecht der Kanzlei Wolter Hoppenberg Rechtsanwälte Partnerschaft mbH, dargestellt. Zudem erläuterte er die Regelungen hinsichtlich Kopplungsgeschäfte in der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD).



Im Anschluss gewährte Rechtsanwalt Eckhard Döpfer, Hauptgeschäftsführer Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb, zu diesem Thema einen Einblick in die Rechtslage in der Handelsbranche gemäß EU-Kartellrecht.

BVK-Vizepräsident Ulrich Zander nannte zum Abschluss anschauliche Beispiele für die Problematik von Kopplungsgeschäften. Insbesondere Banken würden Kunden beim Abschluss von Immobiliendarlehensverträgen unter Druck setzen, indem sie die besondere psychische Situation des Kunden zum Abschluss von Versicherungen oder Bausparverträgen im Paket mit dem Darlehen nutzen.

Auch in der anschließenden Abschlussdiskussion wurden weitere Beispiele für negative Auswirkungen von Kopplungsgeschäften für Verbraucher von Seiten der zahlreichen interessierten Zuhörer geäußert.

Die rege Teilnahme der Fachwelt und die auf hohem Niveau geführten Diskussionsrunden zeigten, dass das Vertriebsrechtssymposium in Münster den Nerv der Anwaltschaft, Wissenschaft, von Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsvertrieb getroffen hatte und der intensive fachliche Austausch zum großen Erfolg der Veranstaltung beigetragen hat.



❖❖❖ DIN-NORMIERUNGS-AUSSCHUSS

Unternehmen erhalten durch die Anwendung von Normen einen globalen Marktzugang sowie Planungs- und Investitionssicherheit. Mit Normen können Innovationen schneller auf den Markt gebracht werden, ihre Qualität kann gesichert werden und Kosten können reduziert werden. Normen haben aber auch einen unschätzbaren Wert für die Allgemeinheit, da sie für Sicherheit sorgen und die Belange u. a. des Verbraucherschutzes berücksichtigen.

Auch im Rahmen der Versicherungsberatung können Normen eine Rolle spielen. Derzeit werden grundlegende Überlegungen zu einer DIN-Norm angestellt, die zukünftig den Markt beeinflussen kann. Dem Kunden sollen Versicherungsprodukte entsprechend seiner individuellen Bedürfnisse und Risikosituation angeboten werden.

Für den BVK ist Vizepräsident Andreas Vollmer in die laufenden Beratungen und Normierungsprozesse eingebunden und begleitet den Prozess auch auf europäischer Ebene.

In der breiten Öffentlichkeit bisher kaum angekommen, ist die Finanzbranche derzeit dabei, einen DIN-Standard für die private Finanzanalyse vorzubereiten. Nach dem aktuellen Kenntnisstand ist selbst bei Maklern die Bezeichnung „DIN 77230“

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



wenig bekannt. Hier wird derzeit daran gearbeitet, die Norm mit dem Arbeitstitel „Basisanalyse der finanziellen Situation von Privathaushalten“ zu etablieren. Sie soll zertifizierten Anwendern zwei Vorteile bieten. Zum einen kann damit geworben werden und zum anderen sollen die Risiken einer Falschberatung vermindert werden. „Unter dem Dach des Deutschen Instituts für Normung (DIN) erarbeiten aktuell mehr als 30 Akteure aus der Finanzbranche einen einheitlichen Standard für eine sachgerechte Finanzanalyse“, sagte auf Anfrage eine Sprecherin des Instituts. Die Anwendung der Norm ist grundsätzlich freiwillig. Erst wenn sie zum Inhalt von Verträgen wird oder der Gesetzgeber ihre Einhaltung zwingend vorschreibt, wird eine Norm bindend.

❖❖❖ DIGITALISIERUNG

Die Digitalisierung verändert das Leben der Menschen nachhaltig. Sie eröffnet neue Möglichkeiten und stellt neue Herausforderungen dar. Kaum eine Branche ist inzwischen nicht von ihr betroffen.

Auch die digitale Versicherungsvermittlung ist inzwischen von vielen sogenannten Insurtechs als Geschäftsmodell entdeckt worden. Der Markt ist in Bewegung geraten. Obwohl diese Entwicklung unumkehrbar ist, bleibt der Abschluss beim Versicherungsvermittler vor Ort nach wie vor die erste Wahl der Kunden. Die neuen digitalen Geschäftsmodelle müssen ihre langfristige Tragfähigkeit zudem erst noch beweisen. Dennoch dürfen Vermittler die neuen Marktteilnehmer nicht unterschätzen und sie dürfen den digitalen Anschluss nicht verpassen. Der BVK hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr in seinem Leit Antrag „Vermittler sichern Kundeninteressen in einer digitalisierten Versicherungswelt“ klar zur Digitalisierung als Chance für Vermittler und Verbraucher positioniert. Vermittler sollten die Vorteile der Digitalisierung nutzen und sich gleichzeitig aus Verbraucherschutzaspekten der Risiken bewusst sein.

*Dominik Hoffmann, BVK-Referent
des Hauptgeschäftsführers*



Zudem wurde eine Arbeitsgruppe eingerichtet, die im Geschäftsjahr bereits zwei Sitzungen durchgeführt hat. Die Arbeitsgruppe soll zeitlich befristet Grundlagenarbeit im Bereich Digitalisierung leisten. Hierzu zählt u. a. die Einschätzung von Chancen/Risiken der vielfältigen Digitalisierungsinstrumente für die Mitglieder. Mittelfristig soll die „AG Digitalisierung“ ihre Aufgaben an die ständigen BVK-Kommissionen delegieren. Die Arbeitsgruppe wird Impulse zur Digitalisierung verbandsintern liefern. Dazu werden Informations- und Beschlussempfehlungen an das Präsidium ausgesprochen und Anregungen zur inhaltlichen Befassung für Gremien des Verbandes erarbeitet.

❖❖❖ UNTERNEHMERBERATENDE DIENSTLEISTUNGEN

Die satzungsmäßigen Aufgaben des BVK e.V. beschreiben alle beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange des Berufsstandes als Zweck des Verbandes. Die aktuellen Rahmenbedingungen der Berufsausübung der Versicherungsvermittlung führen zu der Erkenntnis, dass nur solche Vermittlerbetriebe zukunftsfähig sein können, die sich aktiv den deutlich steigenden Anforderungen an die Führung und das Management eines Unternehmens stellen. Die Veränderungen in den Rahmenbedingungen der Berufsausübung werden das Geschäftsmodell der Versicherungsvermittlung und die Anforderungen an Vermittlerbetriebe ganz grundsätzlich verändern: Vermittler werden zu Unternehmern, sie leiten mittelständische Betriebe mit allen Verantwortungen, die damit verbunden sind. Nicht jeder, der den Beruf des Vermittlers ergriffen hat, ist den neuen Anforderungen in allen Facetten gleichermaßen gewachsen. Der demografische Wandel wird zu größeren Agenturen und Maklerbetrieben führen, die Digitalisierung bringt neue Herausforderungen an die Handlungs- und Entscheidungskompetenz der Vermittler, und ein hybrides Käuferverhalten erfordert neben einer hervorragenden Qualifikation zusätzliche Anforderungen an die unternehmerische Kompetenz der Vermittler.

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

Der bewusst gewählte Begriff der „Unternehmerberatenden Dienstleistungen“ steht für die grundsätzliche Ausrichtung an der Person des Vermittlers, der im Fokus der Hilfestellungen des Verbandes steht.

Der BVK analysiert mit den Rat suchenden Vermittlern, welche individuellen Entwicklungsmöglichkeiten für ihre Agentur und ihre Agenturführung bestehen. Dazu wurde ein standardisierter Fragebogen entwickelt, anhand dessen gemeinsam die Wissens- oder Könnens-Defizite identifiziert werden können. Gemeinsam werden Maßnahmen ausgewählt, die die Potenziale der Agentur und des Vermittlers in betrieblichen Erfolg und Zukunftssicherheit umwandeln sollen.

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

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



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

Über die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH werden im Zusammenhang mit den unternehmerberatenden Dienstleistungen Informationsangebote an die Regional- und Bezirksverbände erstellt. So ist es möglich, sehr flexibel Beratungsangebote in den Regionen oder Bezirken den dort ansässigen Vermittlern anzubieten und die erweiterte Dienstleistungspalette des Verbandes für seine Mitglieder auch vor Ort zu repräsentieren.

Weitere Informationen finden Interessierte unter dem Menüpunkt Leistungen des Internetauftritts des Verbandes oder direkt bei der Dienstleistungsgesellschaft.

DKM-KONGRESS DES BVK

Zum 20. Mal fand im Jahr 2016 die Deckungskonzeptmesse – kurz DKM – statt. Im Jubiläumsjahr präsentierten vom 25. – 27. 10. 2016 ca. 300 Aussteller aus der Finanz- und Versicherungsbranche ihre Produkte und Dienstleistungen. Rd. 16.000 Messebesucher in den Westfalen Hallen in Dortmund konnten sich vom Angebot der Aussteller überzeugen.

Der BVK veranstaltete nunmehr schon zum dritten Mal einen Kongress auf der DKM. Dieses Jahr stand das Thema „Unternehmertum“ auf der Agenda der ganztägigen Veranstaltung. Die Besucher konnten sich in mehreren Vorträgen von namhaften Experten aus Wissenschaft, Beratung und Unternehmeralltag erklären lassen, mit welchen unternehmerischen Kompetenzen den Herausforderungen der Zukunft an die Vermittlerbranche begegnet werden kann. Mehr denn je, so die Grundüberzeugung, die hinter der Zusammenstellung der Referenten stand, tritt neben einer ethisch korrekten Grundhaltung und einer überdurchschnittlichen fachlichen Qualifikation die kontinuierliche Verbesserung der für die Führung eines klein- und mittelständischen Betriebes notwendigen Management-Skills in den Vordergrund.



Der BVK-Stand auf der DKM

BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer erläuterte einem interessierten Publikum, wie der BVK die konkreten unternehmerischen Anforderungen an die Vermittlerbetriebe in Zukunft bewertet. Neben notwendigen Werkzeugen strategischer und operativer Unternehmensführung kommt es zukünftig vor allem auf die unverzichtbare Grundeinstellung und den unbedingten Willen an, Unternehmer zu sein.

Prof. Dr. Matthias Beenken von der FH Dortmund konnte im Anschluss an den Vortrag von Andreas Vollmer mit konkreten Rechenbeispielen belegen, wann es sich für einen Vermittlerbetrieb lohnt, Mitarbeiter einzustellen. Dabei kommt es seiner Ansicht nach vor allem darauf an, die Mitarbeiter zu Mitunternehmern zu machen.

Der BVK startete anlässlich der DKM ein neues exklusives Angebot für seine Mitglieder, mit dem Hilfestellung bei der Lösung betriebswirtschaftlicher Herausforderungen gegeben werden soll. Hierzu hatte der BVK eine Reihe von Unternehmerberatern akkreditiert, die sich Beratungsstandards und dem Berufsbild des BVK verpflichtet haben. Diese sind im internen Mitgliederbereich unter dem Link www.bvk.de/Leistungen/Unternehmensführung zu finden. Drei dieser Unternehmerberater konnte das interessierte Publikum direkt auf der DKM kennenlernen und sich über die Schlüsselfaktoren unternehmerischer Kompetenz informieren.



Der BVK-Kongress im Rahmen der DKM zum Thema „Unternehmertum“ stieß auf reges Interesse



BVK-MINDESTSTANDARDS

Seit Jahren 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.

Um unliebsame Überraschungen zu vermeiden, müssen neben der Betreuung auch die vertraglichen Ansprüche, z. B. für den Schadenfall, unmissverständlich und einer Mindestqualität entsprechend geregelt sein.

Hierzu hat die BVK-Schadenversicherungs-Kommission gemeinsam mit der renommierten Ratingagentur Franke & Bornberg eine Bewertung vorgenommen, die auf dem Rating-Know-how des Kooperationspartners und auf dem Wissen und den Erfahrungen von BVK-Versicherungsvermittlern beruht. In einem internetgestützten Verfahren haben 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 hierdurch 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 Privatbereich eingesetzt und wird damit seiner aktiven Rolle im Verbraucherschutz im Interesse der qualifiziert beratenden Vermittler gerecht.

Rechtsanwalt Hubertus Münster,
BVK-Geschäftsführer



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

Im Rahmen einer Evaluierung hat der BVK jetzt aktuell in Zusammenarbeit mit der Ratingagentur Franke & Bornberg eine Neubewertung und Aktualisierung zum Thema Mindeststandards vorgenommen. Die Ergebnisse finden Sie unter der angegebenen Internetseite. Wir freuen uns, wenn Sie dieses Produkt aktiv unterstützen und uns mit entsprechenden Erfahrungen aus Ihren Häusern über den Umgang mit dem Thema „Mindeststandards“ berichten.



BVK-INITIATIVE EHRBARER KAUFMANN / VEVK

Der „Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) wurde vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) am 9. 10. 2012 in Bonn gegründet und hat seinen Sitz in Hamburg. Er ist im Vereinsregister Hamburg unter der Nr. 21670 eingetragen.

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



Das Präsidium des VEVK: Niels Weinhold, Ludger Theilmeier,
Peter Pietsch, Dieter Stein (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) und Dr. Gerhard Schick, MdB (Bündnis 90/Die Grünen) an.

Den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) vertritt der Vorsitzende der Hauptgeschäftsführung Dr. Jörg Freiherr von Fürstenwerth, den Ombudsmann für Versicherungen dessen Geschäftsführer Dr. Horst Hiort und den Verbraucherschutz Lars Gatschke, Referent für Versicherungen bei der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv).

Die wissenschaftliche Seite wird repräsentiert von Professor Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund und die Versicherungsvermittler von 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, Vorsitzender der VVE Vereinigung der ERGO Victoria Versicherungskaufleute e.V.

Zweck des Vereins

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

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

Christian Lopez,

Mitarbeiter der VEVK-Geschäftsstelle



Zudem gibt der VEVK 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 berufsständepolitische Gestaltungsaufgabe weiter. Er bündelt die Leitlinien und Grundsätze der Berufsausübung und führt sie mit den Kaufmannstugenden zusammen.

Aufnahmeregeln

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

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

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

Entwicklung des Vereins

„Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK)

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fand am 11. 2. 2016 bereits die dritte Mitgliederversammlung des Vereins in der Handelskammer in Hamburg statt. Zudem tagten erneut der VEVK-Beirat und das Präsidium des VEVK.

Die Mitgliederzahl des VEVK hat sich erneut positiv entwickelt. Der Verein konnte im Jahr 2016 die Zahl seiner Mitglieder auf knapp 500 erhöhen. Die strengen Aufnahmebedingungen sind ein Grund für die hohe Anerkennung des VEVK in Politik, Öffentlichkeit und Wirtschaft.



GRUNDSÄTZE / AUSGLEICHANSPRUCH

Der BVK konnte auch im vergangenen Jahr seine Gespräche mit der Geschäftsführung des PKV-Verbandes fortsetzen. So folgten Vizepräsident Ulrich Zander, Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele sowie Rechtsanwältin Judith John und Dieter Neumann von der Personenversicherungs-Kommission einer Einladung des PKV-Verbandes zu einem ersten gemeinsamen Gespräch der Arbeitsgruppe Modifikation der Grundsätze. Dort trafen sie sich am 1. 2. 2016 mit Vertretern einiger privater Krankenversicherungen.

Nachdem der BVK ein Gutachten in Auftrag gegeben hatte, welches zum Ergebnis kam, dass die Grundsätze Kranken grundsätzlich anpassungsbedürftig seien, diskutierten die Teilnehmer über mögliche Ansatzpunkte zur Anpassung der Grundsätze.

Am 31. 8. 2016 folgte wiederum der PKV-Verband einer Einladung des BVK zur Fortsetzung der Gespräche.

Seminar des VEVK

An der Fachhochschule Dortmund wurde im Berichtszeitraum am 4. 10. 2016 ein Seminar unter dem Titel „Ehrbarer Kaufmann – Historisches Relikt oder erfolgreiche Selbstregulierung?“ durchgeführt. Organisiert wurde die Veranstaltung von Prof. Dr. Beenken und Prof. Dr. Radtke. Hochkarätige Persönlichkeiten aus der Versicherungswirtschaft und Politik debattierten zusammen mit Studierenden und Versicherungsvermittlern über die Aktualität der Selbstregulierung durch Ehrenkodizes. Neben dem VEVK-Beiratsmitglied Dr. Gerhard Schick, MdB und Finanzpolitischer Sprecher der Grünen Bundestagsfraktion, diskutierte Dr. Rolf Wiswesser, Vorstand der Allianz Versicherungs AG, mit Rechtsanwalt Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen und dem VEVK-Vizepräsidenten Peter Pietsch.

*Rechtsanwältin Judith John,
BVK-Referatsleiterin*



In einer im Dezember anberaumten Telefonkonferenz zwischen PKV-Verband und BVK vereinbarten die Teilnehmer eine Fortsetzung der Gespräche, nachdem der PKV-Verband das Thema in der Vorstandssitzung vorgelegt hat.

❖ RATING – BVK-INITIATIVE „FAIRNESS FÜR VERSICHERUNGSVERTEILER“

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 Digitalisierung und die Versicherungsvermittlung über Vergleichsportale, die Umsetzung europäischer Richtlinien (IDD) sowie die Absicht der Politik, die Provisionsvermittlung durch die Honorarberatung zu ersetzen, auf der 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 2016 bereits in die achte 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 32 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.

Im Jahr 2016 wurde zum ersten Mal auch den Vertretervereinigungen die Möglichkeit zu einer Online-Befragung ihrer Mitglieder gegeben. Die Beauftragung durch die Vertretervereinigungen bedeutet natürlich noch einen weiteren Blickwinkel und aufschlussreiche Ergebnisse für die Initiative. Bereits vier Vertretervereinigungen haben die Gelegenheit zur Befragung wahrgenommen.

Überprüfung der Zusammenarbeit in fünf Dimensionen

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



LVM-Vertriebsvorstand Peter Bochnia,
LVM-Vorstandsvorsitzender Dr. Mathias Kleuker,
Michael H. Heinz, Franz-Gereon Schwarte
und VMV-Vorsitzender Benedikt Schepers (v. l.)



INITIATIVE GUT BERATEN

Durch die freiwillige Initiative *gut beraten* – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland – soll das Weiterbildungsengagement der Vermittler in den Punkten Fach- und Beratungskompetenz gestärkt werden. Die Trägerverbände der Initiative, deren Gründungsmitglied der BVK ist, haben es sich zum Ziel gesetzt, mit dieser gemeinsamen Initiative Weiterbildung besser zu strukturieren und transparenter zu machen. Es werden Weiterbildungsmaßnahmen honoriert, die die Fach- und Beratungskompetenz der Vermittler weiterentwickeln und damit einer besseren Kundenberatung dienen. Versicherungsvermittler sammeln für die Teilnahme an entsprechenden unternehmensinternen und externen Bildungsmaßnahmen Weiterbildungspunkte.

Die Initiative hat für BVK-Mitglieder den Vorteil, dass sie dann auch für besuchte Seminare der BVK-Bildungsakademie und für bestimmte Sachvorträge und Workshops Bildungspunkte erhalten. 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.

Auch im Jahre 2016 ist die Initiative *gut beraten* weiter gewachsen und hat sich auf hohem Niveau etabliert. Die Jahresbilanz 2016 der freiwilligen Brancheninitiative liegt vor. Die Anzahl der Weiterbildungskonten und damit die Summe der teilnehmenden Versicherungsvermittler sind auf nunmehr 123.046 Teilnehmer bis Ende Dezember 2016 gestiegen.

Seit Jahresbeginn 2016 ist mit knapp 10.000 eingerichteten Weiterbildungskonten die Zahl der teilnehmenden Versicherungsvermittler um 1,7 % gewachsen. Im Berichtsjahr erarbeiteten sich die Vermittler insgesamt 4.290.426 Weiterbildungspunkte. Das sind pro Versicherungsvermittler durchschnittlich 35 Weiterbildungspunkte, die einer zeitlichen Investition in Weiterbildung von etwas mehr als 26 Std. entsprechen. Beobachtet werden konnte, dass es deutliche Veränderungen im letzten Jahr bei den dokumentierten Lernarten und Lerninhalten gab. Zwar werden Präsenzveranstaltungen weiterhin favorisiert, deren Anteil an allen von der Initiative anerkannten Weiterbildungsformen ist allerdings von 66 % zum Ende des Jahres 2015 auf 60 % (151.325 Teilnahmen) bis Ende Dezember 2016 zurückgegangen. Die zweithäufigste Lernart – das selbstgesteuerte E-Learning – hat dagegen im gleichen Zeitraum um 6 % auf 8 % (70.952 Teilnahmen) zugelegt. Beim Blick auf die vermittelten Inhalte stand die Verbesserung der Fachkompetenz weiter im Fokus der Nachfragen: Bis zum Ende des Jahres 2016 vermittelten 74 % (gegenüber 79 % zum 31. 12. 2015) der Weiterbildungsmaßnahmen Fachwissen und fachbezogene Fertigkeiten. Mit 26 % – ein Zuwachs von 5 % im Vergleich zum Jahresende 2015 – nachgefragt wird Weiterbildung zur Stärkung der Beratungskompetenz.

Gerald Archangeli,
BVK-Vizepräsident und Vorsitzender
des Trägersausschusses
der Initiative gut beraten



Die Bilanz für 2016 war für Gerald Archangeli, Vizepräsident des BVK und Vorsitzender des Trägersausschusses der Initiative, gleichzeitig Anlass, die Perspektiven von *gut beraten* zu erläutern:

„Wir arbeiten jetzt daran, die Regelungen von *gut beraten* zu integrieren, die der deutsche Gesetzgeber zur Umsetzung der anstehenden EU-Vertriebsrichtlinie (IDD) erlassen wird. Wir werden die Initiative zur zentralen Plattform für alle Zielgruppen weiterentwickeln, die zukünftig gem. IDD ihre Weiterbildung nachweisen müssen. Die Weiterbildungsdatenbank von *gut beraten* wird allen nach IDD zur Weiterbildung Verpflichteten als Nachweis-Instrument zur Verfügung stehen. Dazu wird zukünftig der Nachweis über die Erfüllung der gesetzlichen Mindestanforderungen ebenso gehören wie das Zertifikat nach den höheren Qualitätsstandards der freiwilligen Brancheninitiative von *gut beraten*.“

Nähere Informationen und detaillierte Grafiken zu den Zahlen und weitere aktuelle Informationen finden Sie auf www.gutberaten.de.

❖❖❖ GELDWÄSCHEPRÄVENTION AUF VERMITTLEREBENE

Die 4. EU-Geldwäsche-Richtlinie ist im Juni 2015 in Kraft getreten. Zum 15. Dezember erhielt der BVK den Referentenentwurf des federführenden Bundesministeriums der Finanzen zur Stellungnahme zugesandt. Die Richtlinie muss 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 bezüglich der Erstellung der 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 Pflichteinhaltung 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 verzweigter 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.

Diplom-Volkswirtin Ariane Kay,
BVK-Referatsleiterin



Der BVK hat gegenüber dem Bundesministerium für Finanzen Stellung genommen und eindringlich die Herausnahme der Vermittler aus dem Anwendungsbereich des Geldwäschegesetzes gefordert, da der Gesetzesentwurf die vom BVK bereits mehrfach angemahnte Ungleichbehandlung, einerseits der selbstregistrierten und andererseits der gebundenen Ausschließlichkeitsvertreter, nicht geheilt hat. Mit der Begründung, dass ein Vertrag zwischen dem Vermittler und dem Kunden im Bereich der Versicherungsvertreter nicht zustande kommt, wurde auch die Herausnahme der Mehrfachagenten gefordert. Bei Geschäften zwischen Maklern und Kunden, bei denen eine Vertragsbeziehung entsteht, fordert der BVK weiterhin eine Begrenzung der Bargeldannahme, unterhalb derer eine Anwendung der Sorgfaltspflichten nicht notwendig wird.

Bei der Berücksichtigung der vom BVK eingebrachten Vorschläge käme es zu einer erheblichen Vereinfachung für die ohnehin risikoarme Vermittlerbranche und somit zu einer starken Verringerung des Verwaltungs- und Prüfungsaufwandes für die zuständigen Ordnungsbehörden.



AGENTUR IN NOT

Der schon vor einiger Zeit in Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) und der ÖRAG Rechtsschutz-Versicherung erstellte Notfallplan für Versicherungsvermittler besteht auch im Berichtszeitraum weiter fort.

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

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

- I. Wer übernimmt die Vertretung in der Agentur und erhält entsprechende Vollmachten durch den Agenturinhaber?
- II. Wo liegen die Zugangsberechtigung bzw. der Zugangscod/-schlüssel, um Zugang zu allen Programmen, Lizenzen, aber auch zu unter Verschluss zu haltenden Papierakten zu erhalten?
- III. Es sollten ein Vermögensverzeichnis, ein Verzeichnis über Bankverbindungen und eine entsprechende Vollmacht im Vorhinein erstellt werden.
- IV. 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 Ordner vorhanden sein.
- V. Der Vertreter/Erbe sollte darüber informiert sein, wie es bei Provisionseinnahmen um die Frage der Stornogefahr und damit des „Behaltendürfens“ der Provision im Einzelnen steht. Hierzu sollte eine Aufstellung vorhanden sein, welche ständig auf den neuesten Stand gebracht wird.
- VI. Für den Fall des Todes sollte eine Nachlassregelung vorhanden sein.
- VII. Für den Fall des Todes sollte darüber hinaus eine Information darüber vorliegen, welche Auswirkungen dies aufgrund möglicher Regelungen im Agenturvertrag für die Agentur selbst hat.

Rechtsanwalt Werner Fröschen,
BVK-Bereichsleiter



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

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

RECHTSBERATUNG DER MITGLIEDER

Die bekannteste Dienstleistung des Verbandes im Individualbereich für die Mitglieder ist die im Mitgliederbeitrag enthaltene Beratung durch einen Teil der Mitarbeiter der Geschäftsführung. Dies bezieht sich u. a. auf Fragen aus dem Agenturvertrag bzw. aus der Courtagevereinbarung mit der Versicherungsgesellschaft. Hier können Fragen und Probleme mit den in der Geschäftsführung tätigen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten sowie einer Dipl.-Volkswirtin und einem Dipl.-Volkswirt geklärt werden.

Die häufigsten Anfragen, die im Jahre 2016 Gegenstand der Rechtsberatung durch die Geschäftsführung waren und im Interesse der Mitgliederanfragen standen, betrafen (alphabetisch):

- | | |
|----------------------|----------------------|
| Altersversorgung | Kündigung |
| Arbeitsrecht | durch Unternehmen |
| Aufhebungsvertrag | Nebentätigkeiten |
| Ausgleichsanspruch | Provisionskürzungen |
| Bausparen | Qualifikation |
| Bestandsentzug | des Vermittlers |
| Betriebswirtschaft | Regeln für Finanz- |
| Datenschutz | anlagenvermittler |
| Eigenkündigung | Rentenversicherungs- |
| Erlaubnis nach der | pflicht |
| Gewerbeordnung | Stornoreserve / |
| Finanzdienstleistung | Stornohaftung und |
| Freistellung und | Haftungsdauer |
| Freistellungs- | VAG-Änderung |
| vergütung | Wechsel |
| IHK-Mitgliedschaft | der Betriebsart |
| Immobiliendarlehens- | Wettbewerbsrecht |
| vermittlung | |

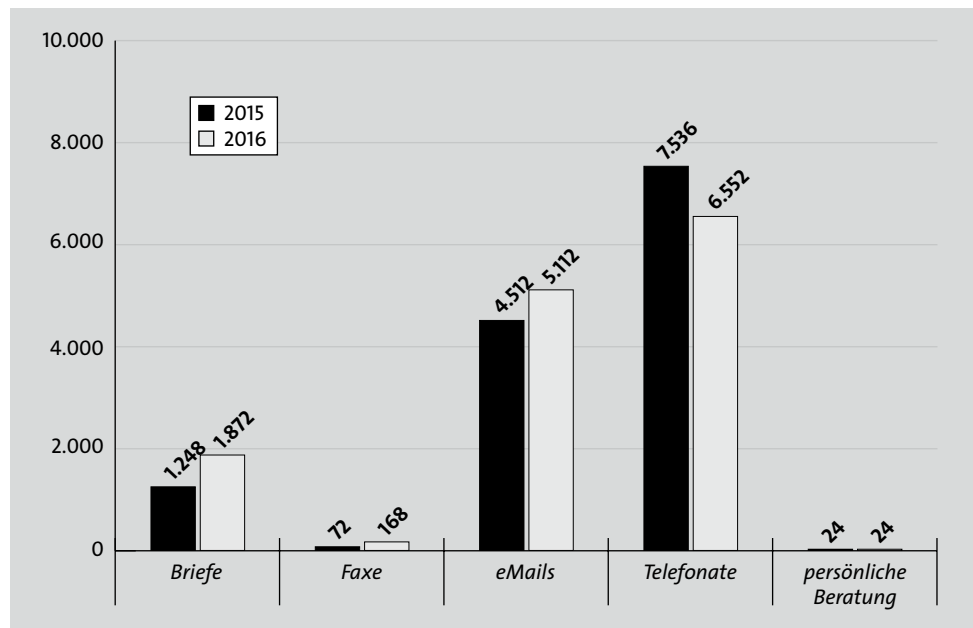
Die Beratungskontakte beliefen sich im Berichtsjahr, belegt durch stichprobenartige Hochrechnungen, auf 13.728, wobei als Beratungskontakt jeder einzelne Anruf, jedes Fax, jede E-Mail und jedes persönliche Beratungsgespräch zählt. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass im Schnitt sich jedes beratene Mitglied in ein oder derselben Angelegenheit bis zu viermal an das Fachteam der BVK-Geschäftsführung wendet. Besonders deutlich ist die Zunahme der Beratungsfälle im Bereich Stornorückforderung und Stornohaftung festzustellen. Dies spiegelt sich auch langfristig durch die gesetzliche Änderung und der damit verbundenen Verlängerung der Stornohaftungszeit wider. Insgesamt ist festzuhalten, dass die Anfragen per E-Mail, neben den Telefonberatungen, den überwiegenden Teil der Beratung ausmachen.

Bedenkt man, dass die Rechtsberatung der Mitglieder kostenfrei erbracht wird und dass das durchschnittliche Honorar einer Erstberatung durch einen Rechtsanwalt ca. 190,00 Euro zzgl. Mehrwertsteuer beträgt und die in diesem Bereich spezialisierten Kanzleien teilweise einen deutlich höheren Stundensatz von 250,00 Euro und mehr pro Beratungsstunde fordern, ist der Differenzbetrag zum Mitgliedsbeitrag einmalig günstig, zumal die außergerichtliche rechtliche Beratung und Vertretung gegenüber dem Versicherungsunternehmen in diesem Bereich durch die Rechtsschutzversicherung meist nicht getragen werden.



Das BVK-Fachteam. Dieter Meyer, Ariane Kay, Angelika Römhild, Anja C. Kahlscheuer, Judith John, Hubertus Münster, Dominik Hoffmann, Werner Fröschen, Christoph Gawin (v. l.)

Mitgliederberatung durch die Geschäftsführung 2016 nach Art der Anfragen



RECHTSSCHUTZ

Im Berichtszeitraum musste in der Relation zur Vielzahl von Anfragen ein kleiner Teil als Rechtsschutz durch die Übernahme der Prozesskosten unterstützt werden. Dieser geringe Anteil ist darauf zurückzuführen, dass eine Prozesskostenübernahme nur dann gewährt wird, wenn die BVK-Geschäftsführung Gelegenheit zur außergerichtlichen Streitbeilegung hatte. Nur die erfolgreiche außergerichtliche Beratung und Vertretung der Mitglieder, die von kaum einem Rechtsschutzversicherer 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 Provisionsforderungen bzw. Provisionsrückforderungen, Ausgleichsanspruch, Vertragsverletzungen sowie Forderungen nach Abrechnung bzw. Buchauszug. In den letzten Jahren ist zu beobachten, dass Fragen im Bereich von Altersversorgungsansprüchen gegenüber dem Unternehmen immer mehr anfallen.

Da sich manche Prozesse mit mehreren Problemen beschäftigen, gab es für einzelne Bereiche Mehrfachnennungen. In soweit entfielen auf Provisionsforderungen bzw. Provisionsrückforderungen 32%, auf Fragen des Ausgleichsanspruchs 19%, Altersversorgung 13%, Abrechnung Buchauszug 6%, fristlose Kündigung 6% und sonstige Fragen 24%.

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

1. Stufe: Die unmittelbare Beratung der Mitglieder durch Rechtsanwälte/innen, Dipl.-Volkswirt/in der Geschäftsführung
2. Stufe: Die außergerichtliche Vertretung der Mitglieder gegenüber dem Versicherungsunternehmen bei Auseinandersetzung mit der vertretenden Gesellschaft bzw. bei Streitigkeiten aus der Courtagevereinbarung
3. Stufe: Die Übernahme von Prozesskosten bei Klage von Unternehmen gegen Versicherungsvermittler und dessen Klage gegen das Versicherungsunternehmen nach dem vorausgegangenen erfolglosen außergerichtlichen Vermittlungsversuch durch den BVK

Das Nähere regeln die Rechtshilfeordnung und die allgemeinen Vertragsbestimmungen der ÖRAG als Handelsvertreterrechtsschutzversicherer.

Die Rechtshilfe ist daneben ein Gradmesser für den Umgang der Versicherungsunternehmen mit dem selbständigen Außendienst. Der weit überwiegende Teil aller Streitigkeiten zwischen Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen kann durch die Vertretung des BVK im Interesse der Mitglieder und zu deren Gunsten entweder gelöst oder durch Vergleich abgeschlossen werden. Auch ist es für den Vermittler wichtig, dass ihm seine Rechtsposition durch die Beratung der Geschäftsführung deutlich gemacht wird. Dies führt auch in einigen Fällen dazu, dass Mitglieder, in Ermangelung von Erfolgsaussichten, ihre Angelegenheit nicht weiter verfolgen.

Dies auch vor dem Hintergrund, dass in manch einem Fall dem Mitglied die rechtliche Bedeutung und damit die Auswirkung dessen, was im Agenturvertrag vereinbart wurde, erst im konkreten Einzelfall durch den BVK verdeutlicht werden muss. In all diesen Fällen kommt es nicht zu einem gerichtlichen Klageverfahren, in dem oft erst nach Jahren sowie dem Durchlauf von Instanzen über den Streit entschieden wird und der Vermittler oftmals während dieser Zeit schmerzliche Einbußen hinnehmen müsste, 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) geschaffene Möglichkeit, direkt bei der ÖRAG Rechtsschutz-Versicherung eine Spezial-Straf-Rechtsschutzversicherung für Handelsvertreter abzuschließen, weiter fortgeführt.

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

❖ RECHTSPRECHUNGSÜBERSICHT

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

Die Mitglieder wurden über folgende gerichtliche Entscheidungen informiert:

- Urteil des OLG Köln vom 23. 10. 2015 (19 U 43/15) zum Thema: Anwendung und Auslegung der Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (VersVerm 01/16, S. 13 f.).
- Urteil des BGH vom 15. 12. 2015 (VI ZR 134/15) zum Thema: Unerwünschte Werbung per E-Mail (VersVerm 02/16, S. 58 f.).
- Urteil des LG Freiburg vom 30. 12. 2015 (12 O 86/15KfH) zum Thema: Ventil-Lösung in Form einer Ventil-Lösung über einen versicherungseigenen Makler (VersVerm 03/16, S. 97 f.).

Rechtsanwältin Angelika Römhild,
BVK-Bereichsleiterin



- Urteil des BGH vom 28. 11. 2013 (I ZR 7/13) zum Thema: Abgrenzung von Versicherungsvermittlung zur Tipgeber-Tätigkeit (VersVerm 03/16, S. 104 f.).
- Urteil des BGH vom 3. 12. 2015 (VII ZR 100/15) zum Thema: Nachvertragliches Wettbewerbsverbot (VersVerm 04/16, S. 144 f.).

- ▮ Urteil des OLG Köln vom 26. 2. 2016 (20 O 102/15) zum Thema: Grenzen der Beratungspflicht für Makler (VersVerm 05/16, S. 191 f.).
- ▮ Urteil des LSG Bayern vom 3.6.2016 (L 1 R 679/14) zum Thema: Rentenversicherungspflicht eines Pool-Maklers (VersVerm 07/08/16, S. 276 ff.).
- ▮ Urteil des BGH vom 14. 1. 2016 (I ZR 107/14) zum Thema: Schadensregulierung für Versicherer passt nicht zum Maklerstatus (VersVerm 06/16, S. 239 ff.).
- ▮ Urteil des LG Saarbrücken vom 17. 5. 2016 (14 O 152/15) zum Thema: Unterstützung beim Tarifwechsel als Maklerleistung (VersVerm 10/16, S. 368 ff.).
- ▮ Urteil des LG München vom 13. 7. 2016 (37 O 15268/15) zum Thema: Musterprozess des BVK gegen Check24 (VersVerm 07/08/16, S. 264 f.).
- ▮ Urteil des OLG Köln vom 11. 11. 2016 (6 U 176/15) zum Thema: Provisionsabgabeverbot (VersVerm 11/12/16, S. 398 ff.).

❖ MITGLIEDERBERATUNG UND -INFORMATIONEN VOR ORT

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

Aufgegriffen wurden dabei insbesondere folgende Themen: die Umsetzung der IDD in deutsches Recht, Digitalisierung, Datenschutz im Vermittlerbetrieb, die Korrespondenzpflicht des Versicherungsmaklers, Notfälle im Vermittlerunternehmen, Rentenversicherungspflicht für Selbständige, der Ausgleichsanspruch sowie Neues aus Berlin und Brüssel.

❖ MITGLIEDER-INFOS

Die Geschäftsführung hat auch im Berichtszeitraum das Projekt „Mitglieder-Infos“ fortgesetzt. Die Fachinformationen finden Sie im Mitgliederbereich von www.bvk.de. Die Infos

vermitteln zu berufsrechtlichen Fragen der Mitglieder Grundinformationen und stellen somit eine Ergänzung der Beratungsleistung der Geschäftsführung dar.

❖ BVK-BILDUNGS-AKADEMIE

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

Das Europäische Parlament hat die neue EU-Vertriebsrichtlinie (IDD) verabschiedet. Die Mitgliedsstaaten der EU haben nun bis zum Februar 2018 Zeit, die Richtlinie in nationales Recht umzusetzen.

Vor dem Hintergrund 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 – wollen die Trägerverbände der Initiative, deren Gründungsmitglied der BVK ist, das Weiterbildungsengagement der Vermittler in puncto Fach- und Beratungskompetenz stärken. Mit dieser gemeinsamen Initiative wird die Weiterbildung besser strukturiert und transparenter gemacht.

Seit Januar 2017 liegt der Gesetzentwurf der Bundesregierung für ein IDD-Umsetzungsgesetz vor. Weiterbildung wird zukünftig Pflicht.

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

Die BVK-Bildungsakademie hat im Jahre 2016 den Mitgliedern u.a. folgende Themen präsentiert:

1. Ist die Zukunft der Vermittler abhängig vom Vertriebsweg? – Exklusivvermittler, Makler oder Mehrfachagent: Wem gehört die Zukunft?
2. Versicherungsmakler 2020 – Fit für den Markt – Seminar für Versicherungsmakler
3. Mehr Umsatz durch emotionale Kundenbeziehungen und motiviertes Verkaufen
4. Notfall in der Agentur – Besser beraten mit dem Notfallordner
5. Generationsberater – heute Theorie, morgen Praxis
6. Erbrecht und Erbschaftssteuer
7. Generationenwechsel im Vermittlungsunternehmen – Was ist bei der Nachfolgeregelung zu beachten?
8. Wachstumsmarkt 50+ – die wirtschaftlichen Potenziale der gesellschaftlichen Alterung nutzen

Das bereits im Jahre 2013 eingeführte Angebot der „Webinare“ wurde erweitert und ausgebaut. Webinare sind online-gestützte Plattformen, die über das Internet gehalten und empfangen werden können und den Teilnehmern damit eine bequeme Zugangsmöglichkeit zu Schulungen vom heimischen PC oder von unterwegs aus ermöglichen. Sie sind interaktiv, live und können unkompliziert den Kontakt zwischen Teilnehmern und Dozenten herstellen.

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



Folgende Webinare wurden u.a. den Mitgliedern angeboten:

1. Der Ausgleichsanspruch
2. Kauf und Verkauf eines Maklerbestandes
3. Geldwäscheprävention in der Versicherungsvermittlung – Pflichten nach dem GwG
4. Unternehmerische und betriebswirtschaftliche Kompetenzentwicklung im Vermittlerbetrieb
5. Kündigung des Agenturvertrages – Was ist zu beachten?

Die Lernplattform der BVK-Bildungsakademie, die zusätzlich zu den bestehenden Angeboten der BVK-Bildungsakademie vorgestellt wurde, wird bei den Mitgliedern gut aufgenommen. Dort sind Bausteine für die persönliche Weiterbildung zu finden und können individuell abgerufen werden. In Zusammenarbeit mit dem Kooperationspartner VIVERSA stellt die BVK-Bildungsakademie 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 Mitgliedern selbst bestimmt werden können. Die Lernplattform ist flexibel und an die individuellen Bedürfnisse des Nutzers anpassbar. Mitglieder können die Inhalte selbst auswählen und nach ihren persönlichen Bedürfnissen zusammenstellen. Damit wird als Service den Mitgliedern die Möglichkeit zur Verfügung gestellt, zahlreiche Lerninhalte zu bearbeiten, die sowohl inhaltlich als auch didaktisch den Voraussetzungen der Initiative *gut beraten* entsprechen und bei erfolgreicher Bearbeitung wertvolle Punkte bringen. Die Lernplattform ist flexibel an die individuellen Bedürfnisse der Mitglieder und Interessenten anpassbar.

❖❖❖ DATENSCHUTZ

Bekanntlich ist die Thematik des Datenschutzes in den Agenturen in den letzten Jahren immer stark in den Fokus der Landesdatenschutzbeauftragten getreten. Insoweit wurde schon in den vergangenen Jahren an einer Hilfestellung für die Mitglieder in diesem Bereich gearbeitet.

Die in diesem Zeitraum auch durch den Arbeitskreis Datenschutz für Versicherungsvermittler gefertigten Entwürfe hatten das Ziel, die datenschutzrechtlichen Beziehungen zwischen dem Kunden und dem Vermittler auf der Grundlage einer Vereinbarung zu klären, welche durch Landesdatenschutzbehörden akzeptiert würden. Hierbei wurde seitens des BVK ein Muster einer Einverständniserklärung des Kunden zur Datennutzung an den Vermittlerbetrieb entworfen. Diese wurden mit einzelnen Landesdatenschutzbeauftragten besprochen. Die Bedenken seitens der Landesdatenschutzbeauftragten sollten durch weitere Bearbeitung, vor dem Hintergrund einer Praktikabilität, erneut durch die Arbeitsgruppe ausgearbeitet werden.

Dies alles ist vor dem Hintergrund zu sehen, dass über den „Code of Conduct“ (CoC) des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) zehn 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 am Rande behandelt.

Bekanntlich wurde aufgrund der EU-Datengrundverordnung die Überarbeitung des Bundesdatenschutzgesetzes notwendig. Ein entsprechender Gesetzesentwurf ist zurzeit in der Diskussion, sodass ein weiteres Fortschreiten der Beurteilung der angestrebten Einverständniserklärung durch die Landesdatenschutzbeauftragten unter dem Vorzeichen steht, dass im Jahre 2018 ein neues Datenschutzgesetz verabschiedet wird und dann zu beachten ist. Daneben ist darauf hinzuweisen, dass sich die Sichtweise der Landesdatenschutzbeauftragten hinsichtlich einer Abmachung mit einer gesamten Branche in letzter Zeit geändert hat. So wird das Ziel einer einheitlichen Regelung im Bereich eines Musters zu einer Einverständniserklärung, welche durch alle Landesbehörden unterstützt würde, nicht einfach zu erreichen sein.

❖❖❖ BVK-DIENSTLEISTUNGSGESELLSCHAFT MBH

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

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

Diese zusätzlichen Vorteile und Nutzen betreffen die folgenden konkreten Bereiche:

- ❑ unternehmerberatende Dienstleistungen: Auswertung standardisierter Erhebungsbogen zur wirtschaftlichen Lage der Betriebe und Empfehlungen für Beratungs- und Qualifizierungsdienstleister, die sich den Standards des BVK verpflichtet haben.

- ❑ Kooperationen mit Produkt- und Leistungsanbietern aus dem Arbeitsumfeld des Vermittlerbetriebes, durch die Mitgliedern des BVK vergünstigte Konditionen eingeräumt werden. Das umfasst sowohl die Angebote des „Digitalen Vermittlerbüros“ als auch Zusatzleistungen. Eine Auflistung dieser Kooperationen findet sich im Leistungsbereich des Internet-Auftritts des Verbandes.

- ❑ Dienstleistungen im Zusammenhang mit Events in der ehrenamtlichen Struktur des BVK und Vertretervereinigungen im Gemeinsamen Haus (Eventmanagement, Referentenpool, Ausstellungen, Sponsoring etc.).

- ❑ Veranstaltung von Kongressen zu berufsaktuellen Themenstellungen: Bereits zum dritten Mal wurde ein ganztägiger eigenständiger Kongress während der Leitmesse DKM durchgeführt, auch für 2017 ist ein solcher bereits in Planung. Auch während der Jahreshauptversammlung wurde in 2016 erstmalig ein begleitender Kongress zum Thema „Digitalisierung“ veranstaltet, für die Jahreshauptversammlung 2017 ist ein weiterer Kongress zum Thema „Unternehmerberatung“ geplant.

■ Außerdem veranstaltet die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH das Aussteller-Forum während der Jahreshauptversammlung des BVK e.V. und die gemeinsame Feier am Ende der Veranstaltung.

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

*Stefan Frigger,
Geschäftsführer
der BVK-Dienstleistungs GmbH*



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

❖ COMPLIANCE

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

aufnehmen oder fortsetzen können. Da die Einhaltung des Verhaltenskodex für den Vertrieb auf Versichererseite durch unabhängige Wirtschaftsprüfer mit einem Testat belegt werden muss, erwartet der BVK eine ernsthafte Umsetzung dieses Themas im deutschen Markt. Der BVK gestaltet hier die Zukunft des Versicherungsvertriebs in führender Rolle aktiv mit. Der BVK macht darauf aufmerksam, dass die Zusammenarbeit von Versicherungsunternehmen mit rechtswidrig arbeitenden Versicherungsvermittlern (z.B. über vermittelnde Vergleichsportale) gegen die Compliance-Vorschriften, insbesondere gegen den GDV-Verhaltenskodex, verstößt.

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

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

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

Die zehn Tugenden

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

❖ BERUFSBILD

Auch im Berichtszeitraum 2016 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.







DER BVK IN DER PRESSE: THEMEN 2016

In medialer Hinsicht war das Jahr 2016 in hohem Grade durch die juristische Auseinandersetzung mit dem Internetvergleichsportal Check24 und die journalistische Begleitung dazu gekennzeichnet. Der gerichtlich ausgetragene Konflikt hatte – wie schon in 2015 – ein exorbitantes Medienecho mit fast 576 Veröffentlichungen in den Printmedien und Internet zur Folge. Der Prozess, in dem sich der BVK um die Gleichbehandlung der Vertriebswege online wie offline bemüht, trat in seine ‚heiße‘ Phase: Am 24. 2. 2016 fand die erste mündliche Verhandlung und am 11. 5. 2016 die zweite mündliche Verhandlung statt. Am 13. 7. 2016 endete die erste Instanz mit einem Urteilsspruch am Landgericht München (siehe auch Seite 47).

Zu allen drei Terminen konnte sich der BVK eines sehr großen Medieninteresses sicher sein, wobei überregionale wie regionale Zeitungen, TV-Sender und Hörfunkstationen ausgiebig über die Klagegründe des BVK berichteten und der Verband diese Gelegenheiten nutzen konnte, um seine Positionen zu kommunizieren.

Verabschiedung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie und Gesetzesentwurf

Nachdem die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive – IDD) Anfang des Jahres 2016 verabschiedet worden war, stand deren gesetzliche Umsetzung in Deutschland an (siehe auch Seite 13). Der BVK begrüßte in mehreren Presseerklärungen die Anerkennung von Provisionen/Courtage als Leitvergütung, die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) sowie die Ausweitung des gesetzlichen Anwendungsbereichs auf den Direktvertrieb und Internetvertrieb (inklusive Vergleichsportale). Damit wäre eine Gleichbehandlung aller Vertriebswege gewährleistet und der Online-Vertrieb müsste künftig dieselben Beratungs- und Dokumentationspflichten einhalten, wie der stationäre Vertrieb über Versicherungskaufleute. Auch war der BVK mit der Erfüllung des Transparenzgebotes im Gesetzesentwurf zufrieden, denn er übernimmt – wie vom BVK empfohlen – die Regelungen aus dem erst 2014 in Kraft getretenen Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) als Vorbild.

Der BVK appellierte zudem über seine Pressearbeit an den Gesetzgeber, die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie maßvoll in deutsches Recht umzusetzen, und warb für die gesetzliche Anerkennung der gemeinsamen branchenweiten Weiterbildungsinitiative *gut beraten* im Sinne der IDD. Damit könnte eine einheitliche, unabhängige Mindestqualifikation aller Versicherungsvermittler gewährleistet sein sowie die Anerkennung der Qualifikationsinitiative des Berufsstands.

Diplom-Politologe Christoph Gawin,
BVK-Pressereferent



Digitalisierung

Mit der allseitigen Durchdringung von IT-Medien (Smartphones, Tablets, PC's) sind die Möglichkeiten der Datengewinnung, -speicherung und -weiterverarbeitung auch in der Versicherungswirtschaft enorm gestiegen. Im Zuge dessen gründeten sich viele Start-ups, die unkomplizierte Versicherungsabschlüsse und online-basierte Vertragsverwaltungen versprechen und mit dem Oberbegriff Insurtechs bezeichnet werden. All dies führte im letzten Jahr zuweilen zu einer inflationär geführten Diskussion über Chancen und Risiken der Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft und deren Auswirkungen auf die Versicherungsvermittler.

Bei diesem Megathema positionierte sich der BVK deutlich vernehmbar durch die Verabschiedung des Leittrags mit dem Titel „Vermittler sichern Kundeninteressen in einer digitalisierten Versicherungswelt“ auf der Jahreshauptversammlung in Berlin. BVK-Präsident Michael H. Heinz sowie BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer veröffentlichten zudem in den Fachzeitschriften „Versicherungswirtschaft heute“ sowie „Zeitschrift für Versicherungswesen“ längere Fachaufsätze über die Auflösung von Versichertenkollektiven im Zuge der Einführung von individualisierten Trackingtarifen in der Kfz-Sparte und sogenannten „pay-as-you-live“-Tarifen bei privaten Krankenversicherungen.

Provisionsabgabeverbot

Beim Provisionsabgabeverbot vertritt der BVK eine klare Haltung und ist für den Erhalt der seit Jahrzehnten bestehenden und bewährten Regelung, die die Provisionsabgabe verbietet. Denn das Verbot schützt Verbraucher vor falschen Anreizen zum Abschluss von Versicherungsverträgen und garantiert zudem die Beratungsqualität durch den Vermittler, weil diese sichergehen können, für ihre Leistung voll vergütet zu werden und nicht fürchten müssen, mit ihren Kunden um die höchst mögliche Rabattierung zu feilschen.

Dennoch erlebten die Vermittler bei diesem Thema ein Wechselbad der Gefühle: Zum Jahresanfang verlängerte zunächst das Bundesfinanzministerium auf Drängen des BVK das Provisionsabgabeverbot auf Verordnungswege bis zum 30. 6. 2017. Aber aufgrund eines vom Oberlandesgericht Köln am 11. 11. 2016 ergangenen Urteils, in dem es in einem Rechtsstreit um die Provisionsabgabe zwischen einem Versicherungsmakler und dem Fintech-Start-up „Moneymeets“ ging, das Kunden Rückvergütungen aus der erhaltenen Provision gewährte, wurde das Provisionsabgabeverbot wieder grundsätzlich in Frage gestellt. Der BVK kritisierte in einer Presseerklärung, dass mit dieser Entscheidung zugunsten von Moneymeets das OLG den Beschluss des Bundesfinanzministeriums konterkarierte. Zum Jahresende dann wurde im Zuge der Veröffentlichung des Gesetzes zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie bekannt, dass der Gesetzgeber plant, dieses Vergütungsabgabeverbot mit einer eigenen gesetzlichen Regelung im VAG stärker zu verankern. Das begrüßte der BVK außerordentlich, zumal er genau dieses schon seit Jahren vorschlug.

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.“

Stärkung der betrieblichen Altersvorsorge

Ein weiteres zentrales Thema war die betriebliche Altersvorsorge (bAV). Im vorletzten Jahr der Regierung der Großen Koalition von CDU/CSU und SPD sollte die Altersvorsorge, und hier speziell die betriebliche Altersvorsorge, gefördert und zukunftsfest gemacht werden. Dazu brachte die Regierung ein Betriebsrentenstärkungsgesetz auf den parlamentarischen Weg.

Der BVK begrüßte in seinen Verlautbarungen grundsätzlich die Pläne der Bundesregierung, Anreize in der bestehenden betrieblichen Altersvorsorge (bAV) für Geringverdiener zu erhöhen und gleichzeitig klein- und mittelständische Arbeitgeber (KMU) durch den Wegfall von Rentengarantien und steuerlicher Förderung zu entlasten, um damit die Verbreitung der bAV in diesen Betrieben zu erhöhen. Denn auch die im BVK zusammengeschlossenen Vermittler haben aufgrund ihres sozialpolitischen Auftrags ein eminentes Interesse, die derzeitige Abdeckungsquote der betrieblichen Altersvorsorge von nur 60 % deutlich zu erhöhen, um zukünftige massenhafte Altersarmut zu verhindern. Allerdings kritisierte der BVK die geplante Einrichtung eines zusätzlichen bAV-Durchführungsweges, bei dem Gewerkschaften und klein- und mittelständische Arbeitgeber eine Art Sozialpartner-bAV anbieten könnten.



*Gerald Archangeli,
Walter Riester, ehemaliger
Bundesarbeitsminister,
Michael H. Heinz (v.l.)*

Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie

Die Verabschiedung des Gesetzes zur Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie, die im Frühjahr beschlossen worden war, begrüßte der BVK in mehreren Veröffentlichungen. Denn dadurch mussten langjährig tätige und erfahrene Bausparkaufleute nicht erst umständlich ihre Sachkunde in einer Prüfung nachweisen, wenn sie bereits eine Erlaubnis nach § 34c Gewerbeordnung (GewO) haben. Die Bestimmungen des Gesetzes für den neuen § 34i GewO orientierten sich zudem an denen des Versicherungsvermittlerrechts, das sich schon seit Jahren bewährt hat. Mit diesen Regelungen hat der BVK auch sein Ziel erreicht, den Bestandsschutz für langjährige Bausparkaufleute zu erhalten.

BVK-Verhaltenskodex und -Berufsbild

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

❖ ZIELE UND MITTEL DER ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

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

Ziel der regionalen Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in den Bezirks- und Regionalverbänden des BVK ist es, Verbrauchern und Kunden zu vermitteln, dass Versicherungsvermittler, die Mitglied im BVK sind, für Qualität und Qualifikation in allen Fragen der Absicherung von Risiken, der Vorsorge und der Vermögensanlage stehen. Sie verbessert damit das Image der Versicherungsvermittler, insbesondere auch durch die BVK-Initiative zum Ehrbaren Kaufmann und den Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) und hilft, das neue BVK-Berufsbild zu kommunizieren. Die regionale Pressearbeit zeichnet sich hingegen vorwiegend durch die Berichterstattung über Schadensfälle und ihre Regulierung durch die Versicherungsvermittler sowie die Hilfe für Kunden 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 mit lokalem bzw. regionalem Bezug, Telefonaktionen, verbraucherorientierte Texte und Interviews in örtlichen Rundfunk- und Fernsehsendern. Auch Gemeinschaftsanzeigen von BVK-Mitgliedern in der Lokalpresse und Kundeninformationen zur Auslage in den Agenturen tragen dazu bei. Gemeinsame Informationsaktionen mit örtlichen Medien, Polizei, Verkehrswacht etc. gehören ebenfalls dazu.

❖ ÜBERREGIONALE ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

In 2016 gab es – wie oben geschildert – viele Themen und Anlässe, die die verbandspolitische Medienarbeit forderten. Der BVK konnte in dieser Hinsicht in 2016 außerordentlich erfolgreiche Resultate erzielen. Die überregionale Pressearbeit stellte dank zahlreicher Pressemitteilungen, Radio- und Fernseh-Interviews sowie Lesertelefonaktionen eine exorbitant hohe Medienresonanz für den BVK sicher. Damit sorgte die BVK-Pressearbeit für eine positive Imagebildung für den BVK sowie den Berufsstand der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute.

Insgesamt veröffentlichte der BVK 30 verbandspolitische Pressemeldungen und das Präsidium wurde in der Fachpresse mit rund 26 längeren Texten und Interviews zitiert.

5.344 Veröffentlichungen gab es allein in den gedruckten Medien (2015: 4.384), die den BVK zitierten. Die Berichte und Meldungen des BVK wurden in einer Gesamtauflage von rund 77 Millionen Exemplaren (2015: 66 Mio.) abgedruckt. Dies ist gerade vor dem Hintergrund allgemein sinkender Auflagenzahlen bei Printmedien und der verstärkten Rezeption von Online-Medien ein sehr großer Erfolg.

Im Internet erzielte die BVK-Öffentlichkeitsarbeit rund 1,6 Milliarden Visits (2015: 970 Mio). Dies ist ein enormes Ergebnis, das vorwiegend auf das deutschlandweite Medieninteresse an der BVK-Klage gegen Check24 zurückgeführt werden kann.

Dies spiegelt sich auch in der Omnipräsenz des BVK im Radio und Fernsehen um die drei Gerichtstermine im Februar, Mai und Juli der BVK-Klage gegen Check24 wider: Mit 142 Auftritten war der BVK fast sechs Mal stärker in diesen Massenmedien vertreten als 2015 mit „nur“ 25 Auftritten. Damit konnte der Verband rund 227 Millionen Zuschauer und Zuhörer erreichen (2015: 91 Millionen).

Mit zwei Pressekonferenzen, anlässlich seiner Jahreshauptversammlung in Berlin (Mai) und im Kontext seiner Messebeteiligung auf der DKM in Dortmund (Oktober), war der BVK ebenfalls stark in der Fachpresse vertreten. Außerdem wurden 44 Lesertelefonaktionen (2015: 31) durchgeführt.

❖ ZEITSCHRIFT „VERSICHERUNGSVERMITTLUNG“

Die Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“ bietet kompakte Berichte, Analysen und Tipps aus allen Bereichen: beginnend mit Berufspolitik, Rechts- und Steuerfragen, Besprechung von Gerichtsurteilen und vielem anderen bis hin zu Nachrichten aus den Vertretervereinigungen und BVK-Bezirksverbänden. Themenkreis der „Versicherungsvermittlung“ ist alles, was die selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute und die Rahmenbedingungen für den Berufsstand 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 Merkmalen ihren seriösen Fachzeitschriftencharakter und stellt eines der wichtigsten Informationsmedien der Vermittlerbranche dar. Darüber hinaus ist sie ein wichtiger Kommunikationskanal des BVK gegenüber den Versicherungsunternehmen.



INTERNET: DIE NEUE BVK-WEBSITE

Die BVK-Website erfuhr zur Jahreshauptversammlung im Mai einen Relaunch und wurde dafür grundlegend neu konzipiert. Dabei achtete das verantwortliche Projektteam darauf, hunderte von Datensätzen und einzelnen Unterseiten in einer modernen und benutzerfreundlichen Gestaltung zu präsentieren. Außerdem sollte die Website für alle Endgeräte (PC, Tablet, Smartphone) optimiert sein und den gängigen Sicherheitsstandards an eine sichere Datenübertragung über eine SSL-Verschlüsselung entsprechen.

Aus www.bvk.de ist eine schlanke, übersichtliche und dennoch mit unzähligen Informationen versehene neue Website geworden. Sie orientiert sich in ihrer Anmutung an komplexen Webportalen wie Google, die die Nutzer zunächst mit nur fünf aussagekräftigen und für alle verständlichen Menüpunkten in ihr Web-Universum hineinführt und Klick-für-Klick ihr Informationsangebot, Neuigkeiten und Zusatzangebote offeriert, ohne dass sich die User darin wie in einem Labyrinth verloren fühlen. Eine neue funktionale Suchfunktion indiziert zudem jeden angelegten Datensatz und erlaubt somit je nach Sucheingabe die Ausgabe einer nach Relevanz sortierten Ergebnisliste für Besucher.

So finden die Besucher beim Menüpunkt „Über den BVK“ nach Wichtigkeit gegliedert alle Informationen, wofür der BVK steht, was ihn auszeichnet, wer ihn leitet und welche Organisationsstruktur er sich gegeben hat. Außerdem befinden sich hier aktuelle Termine und eine Skizze der Verbandsgeschichte und Links zum Netzwerk und Partnern des BVK.

Zentral für alle Mitglieder ist der Menüpunkt „Leistungen“. Hier können Mitglieder und an der Mitgliedschaft Interessierte alle Vorteile aufrufen, wie die politische Interessenvertretung, Rechtsberatung, berufliche Bildung, Unternehmensführung sowie Zusatzleistungen, wie beispielsweise die „Versicherungsvermittlung“, Rahmenverträge zur Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, Newsletter und weitere Angebote von Dienstleistern, die für die Führung einer Vermittleragentur relevant sein können.

Das inhaltliche Spektrum des BVK zeigt der Menüpunkt „Themen“. Hier sind bis Ende des Jahres 83 Themen von A wie Ausgleichsanspruch bis Z wie Zertifizierung aufrufbar. Über ein Auswahlfeld können Nutzer zudem direkt zu dem für sie interessanten Thema springen und dabei auch sofort eine Auswahl treffen, ob sie zu dem Thema eine BVK-Stellungnahme, eine Pressemitteilung oder eine BVK-Fachinformation aufrufen möchten. Außerdem werden auch die zu einem Thema erschienenen „Versicherungsvermittlung“-Ausgaben gezeigt, die ebenfalls direkt aufgerufen werden können, ohne das Thema oder das Menü wechseln zu müssen.

*Stellten gemeinsam
die neue BVK-Website online:*

*Michael H. Heinz,
Andreas Vollmer,
Gerald Archangeli,
Christoph Gawin,
Dominik Hoffmann
und Ulrich Zander (v. l.)*



Das BVK-Projektteam achtete dabei darauf, dass die einzelnen Themen auch nach den Vertriebswegen Exklusivagenten, Makler, Mehrfachagenten und Bausparkaufleute selektiert werden können. So können Mitglieder direkt die für sie relevanten Topthemen anklicken.

Unter dem Menüpunkt **„Presse“** befinden sich, wie der Name schon sagt, alle BVK-Pressemitteilungen, wobei die jeweils aktuelle ganz oben gelistet wird. Zusätzlich können Medienvertreter, ähnlich dem Auswahlfeld unter dem Menüpunkt **„Themen“**, nur Pressemitteilungen zu einem ganz bestimmten, sie interessierenden Thema anzeigen lassen und über den Button zum Pressearchiv auch das jeweilige Jahr dazu auswählen. Auch besteht von hier aus direkt über den Button **„Stellungnahmen“** die Möglichkeit, sich nur die BVK-Stellungnahmen zu einem bestimmten Thema anzeigen zu lassen. Für Journalisten ist zudem in der Fußzeile der Website ein Download-Center mit Presseporträts des Präsidiums und BVK-Logos in verschiedenen Datenformaten abgelegt.

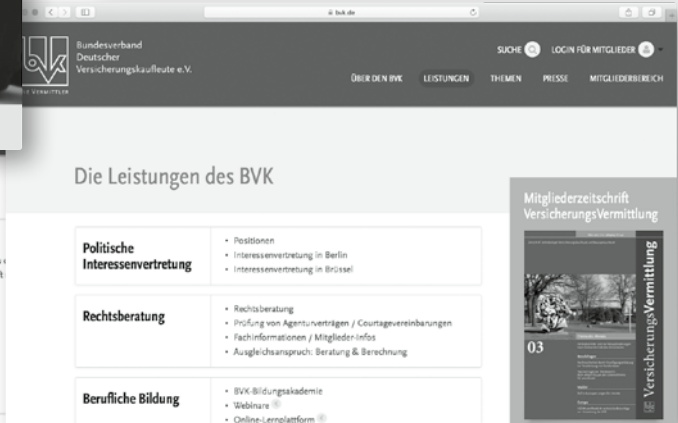
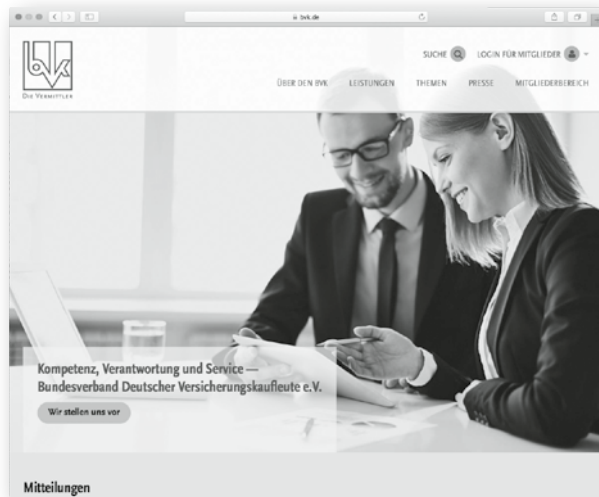
Der geschützte **„Mitgliederbereich“** hält nach einem gesicherten Login alle Vorteile, Publikationen, Positionen und Fachinformationen, Angebote und Zusatzleistungen des BVK für Mitglieder parat. Auch die aktuelle **„Versicherungsvermittlung“** sowie das **„Versicherungsvermittlungs“-Archiv** können von hier aus direkt abgerufen und runtergeladen werden. Als Zusatznutzen finden BVK-Mitglieder ein Download-Center, in dem sie alle Formulare, Protokolle und Fachinformationen direkt auf dem heimischen PC, Smartphone oder Tablet speichern können.

Und noch weitere Pluspunkte hat das Projektteam auf Wunsch des Präsidiums einbauen lassen: Im internen Mitgliederbereich ist jetzt ein Marktplatz eingerichtet worden, den die Makler im BVK zum Bestandsverkauf bzw. -erwerb nutzen können (die Idee hierzu kam von der Kommission für Makler und Mehrfachagenten).

Außerdem ist eine Seite über Vorteile, die sich für Kunden von BVK-Mitgliedern ergeben, eingerichtet worden, die alle Verbandsangehörige in ihre E-Mail-Signatur einbinden können, um für sich zu werben. Die Webadresse lautet: <http://www.bvk.de/kundenvorteile>

Mit dieser neuen, Endgeräte-optimierten Website ist also der BVK wieder zeitgemäß im Netz unterwegs und bietet allen Interessierten, besonders aber seinen Mitgliedern, die Informationsplattform, die sie zu ihrer beruflichen Orientierung und ihrer tagtäglichen Arbeit benötigen. Von Mai bis Dezember, also in etwas mehr als einem halben Jahr, riefen rund 30.000 Besucher 165.848 einzelne Seiten der neuen BVK-Website unter www.bvk.de auf.

Zusätzlich zur Toplevel-Domain [bvk.de](http://www.bvk.de) hat der BVK seinen 61 Bezirksverbänden individuelle Subdomains eingerichtet, unter denen die BVK-Bezirksverbände mit eigenen Websites präsent sind. Dort informieren sie die Mitglieder über ihre regionalen Aktivitäten, Sitzungen und Veranstaltungen.



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

Inzwischen firmieren die Sozialen Netzwerke als eine „Fünfte Gewalt“ (neben der Legislativen, Exekutiven, Judikativen sowie den Massenmedien). Deshalb ist der BVK seit 2012 im größten Social-Media-Portal, Facebook, mit einem eigenen Auftritt vertreten. Dort können alle BVK-Facebook-Fans die Aktivitäten des Verbandes zeitnah und hochaktuell mitverfolgen und sich darüber austauschen. Des Weiteren betreibt der BVK eine eigene Präsenz im Karrierenetzwerk Xing und bietet über einen eigenen Youtube-Videokanal Filme über die Verbandsarbeit an.

In 2016 erfuhr das Facebook-Konto des BVK viel Popularität und erzielte rund 5.200 „Likes“ sowie zu Spitzenzeiten (wie bei der Urteilsverkündung gegen Check24) eine tägliche Beitragsreichweite von rund 21.700 Personen.



❖ PRESSE-DIALOG

In 2015 führte der BVK erstmals einen BVK-Pressedialog durch. Der mediale Erfolg und die vertrauensbildende Beziehungspflege zu ausgewiesenen Versicherungsfachjournalisten waren dabei so sehr erfolgreich, dass sich der Verband zu einer Fortsetzung entschloss und am 22. 11. 2016 zum zweiten Mal den BVK-Pressedialog durchführte.

Das BVK-Präsidium informierte exklusiv eingeladene Fachjournalisten über aktuelle Themen der Versicherungs- und Vermittlerbranche. In der knapp dreistündigen Veranstaltung berichtete BVK-Präsident Michael H. Heinz zusammen mit dem Hauptgeschäftsführer und geschäftsführenden Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele über die Themen EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD), das Provisionsabgabeverbot sowie über den Stand zum Klageverfahren gegen das Internetvergleichsportal Check24.

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



Bei den Themen IDD und Provisionsabgabeverbot war der Zeitpunkt des BVK-Pressedialogs insofern sehr glücklich gewählt, weil just an demselben Tag das Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) seinen Gesetzesentwurf zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie in deutsches Recht veröffentlichte. Damit konnte der BVK die Fachjournalisten äußerst zeitnah und aktuell mit seinen Positionen vertraut machen, was sich tags darauf bzw. in den Folgetagen in Medienberichten der Fachpresse niederschlug.

Über die Situation in der privaten Krankenversicherung (PKV) sowie das neue Pflegestärkungsgesetz sprach BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli. BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer schlug in seinem Vortrag einen Bogen von der Digitalisierung zu den Auswirkungen auf die Versicherungen und die Gestaltung von Tarifen: Wenn das individuelle Verhalten zum Maßstab der Risikokalkulation verwendet wird, sieht der BVK die Gefahr der Auflösung der bewährten Versichertenkollektive. Das hat viele Folgen für die Tariflandschaft, denen sich der Berufsstand stellen müsste. Daher tritt der BVK dafür ein, dass die Potenziale der Digitalisierung im höchsten Maße eine Verbraucherschutzrechtliche Flankierung erfahren. Weitere Themen seines Vortrags waren die Schadensregulierung durch Versicherungsmakler und die Situation in der Wohngebäudeversicherung, die sich in 2016 weiter zur Sorgensparte der Vermittler entwickelt hat. Denn nach einem Schadensfall kommt es regelmäßig nur dann zu einer Fortsetzung des Vertrages, wenn deutlich höhere Prämien und/oder Selbstbehalte je Schadenfall vereinbart werden. Das restriktive Verhalten der Versicherer ist insbesondere für die Mitglieder in der Exklusivität ein Problem, da sie keine Ausweichmöglichkeit nutzen können. Das Verhalten der Unternehmen wird zudem dem volkswirtschaftlichen Auftrag der Branche nicht gerecht.

Über die Altersvorsorge und die bAV in Zeiten der Niedrigzinsen sprach BVK-Vizepräsident Ulrich Zander. Die extreme Niedrigzinsphase ist auf Jahrzehnte hinaus schleichendes Gift für das Sparkapital von Millionen Vorsorgesparern und kann in ein bis zwei Dekaden den Sozialstaat vor enorme Probleme stellen, wenn die ehemals abgegebenen Renditeerwartungen der Vorsorgesparer nicht erfüllt werden und viele mit ihren Vorsorgeplänen in finanzielle Probleme im Alter rutschen. Daher sensibilisiert der Vertrieb verstärkt Kunden für Alternativen und empfiehlt ihnen auch Produkte ohne Garantie, die durch andere Anlagemöglichkeiten mit unterschiedlichen Risikoklassen eine höhere Rendite ermöglichen können. Aber so wird der Spagat zwischen Sicherheit und Rendite in der Niedrigzinsphase immer größer.

Nötig ist auch nach Ansicht des BVK die Stärkung der dritten Säule, der kapitalgedeckten Altersvorsorge über die Riester-Rente. Der BVK setzt sich schon seit Jahren für die Einrichtung eines Schonvermögens für Riester-Sparer ein, damit gerade auch diejenigen mit niedriger Rente motiviert sind, vorzusorgen und keine Angst haben müssen, dass ihr Vorsorgekapital später auf eine mögliche Grundsicherung angerechnet wird.

Kritik übte der BVK-Vizepräsident an der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA). Diese plant, private Altersvorsorgeprodukte nach einem einheitlichen Schema zu normieren und dafür das sogenannte Pan European Pension Product (PEPP), ein europaweit einheitliches Produkt für die Altersvorsorge, einzuführen. Damit werden gleich zwei Sünden begangen: Rückfall zu überflüssiger Regulierung und mangelhafter Verbraucherschutz durch fehlende Beratung durch Versicherungsvermittler. Auch ist durch die unterschiedlichen Steuer- und Sozialversicherungssysteme in den 28 EU-Mitgliedsstaaten eine einheitliche Grundlage nur schwer vorstellbar.

Aufgrund der nachhaltigen medialen Wirkung soll der BVK-Pressedialog auch in 2017 eine Fortsetzung finden.

❖ AUSTAUSCH MIT DEM PKV-VERBAND

Der BVK konnte auch im vergangenen Jahr seine Gespräche mit der Geschäftsführung des PKV-Verbandes fortsetzen. So folgten Vizepräsident Ulrich Zander, Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele sowie Rechtsanwältin Judith John und Dieter Neumann von der Personenversicherungs-Kommission einer Einladung des PKV-Verbandes zu einem ersten gemeinsamen Gespräch der Arbeitsgruppe Modifikation der Grundsätze. Dort trafen sie sich am 1. 2. 2016 mit Vertretern einiger privater Krankenversicherungen.

Nachdem der BVK ein Gutachten in Auftrag gegeben hatte, welches zum Ergebnis kam, dass die Grundsätze Kranken grundsätzlich anpassungsbedürftig seien, diskutierten die Teilnehmer über mögliche Ansatzpunkte zur Anpassung der Grundsätze.

Am 31. 8. 2016 folgte wiederum der PKV-Verband einer Einladung des BVK zur Fortsetzung der Gespräche.

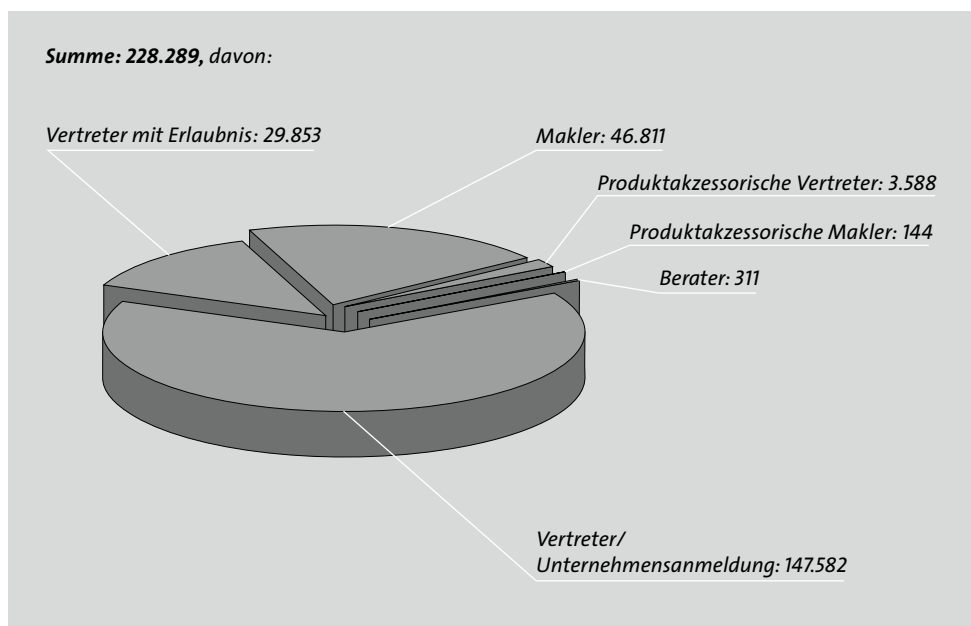
In einer im Dezember anberaumten Telefonkonferenz zwischen PKV-Verband und BVK vereinbarten die Teilnehmer eine Fortsetzung der Gespräche, nachdem der PKV-Verband das Thema in der Vorstandssitzung vorgelegt hat.

❖ AVAD

Die bereits 1949 geschaffene Auskunftsstelle über Versicherungs-/Bausparkassenaufendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e.V. (AVAD), der der BVK neben dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), dem Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) und anderen Vermittlerverbänden als Mitglied angehört, sichert das Ziel, dass nur vertrauenswürdige Personen

Versicherungs-, Bauspar- und sonstige Finanzdienstleistungsprodukte vermitteln. Dies geschieht in der Form einer Auskunftsstelle, bei der die seitens der Unternehmen gemeldeten Vermittler registriert werden. Sie dient als Gütezeichen in der Versicherungs- und Bausparvermittlung im Dienst des Verbrauchers und hat Vorbildfunktion für die gesamte deutsche Wirtschaft.

**Zahl der im Vermittlerregister registrierten Versicherungs-
vermittler und -berater
(Stand: 2. 1. 2017)**



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.

❖ AVV

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

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

Dem Vorstand der AVAD gehört BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli an, der auf der Mitgliederversammlung am 8. 9. 2016 für eine weitere Amtsperiode wiedergewählt wurde, an den Mitgliederversammlungen der AVAD nahmen darüber hinaus BVK-Präsident Michael H. Heinz sowie Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele teil. Der Vorstand und die Mitgliederversammlung tagten am 8. 9. 2016.

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 zwölften 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“.

❖ BUNDESVERBAND DER DIENSTLEISTUNGSWIRTSCHAFT (BDWi)

BVK-Präsident Michael H. Heinz führt seit 2012 als Präsident den Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi). Nicht erst mit seinem Amtsantritt ist der Dachverband für den BVK ein wichtiger Partner. Der Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft vertritt die politischen Interessen von zwanzig Branchenverbänden in Berlin, Brüssel und den Bundesländern. Die im BDWi organisierten Verbände bilden den Dienstleistungssektor in seiner ganzen Vielfalt ab. Das Branchenspektrum reicht von der Altenpflege bis zur Zeitarbeit, von sozialen Dienstleistungen bis zu unternehmensnahen Dienstleistungen. Viele Mitgliedsverbände haben den Endverbraucher im Fokus, hierzu zählen unter anderen Versicherungsvermittler, Pflegedienste, Autovermieter oder Tankstellen. Damit vertritt der BDWi nicht Partikularinteressen eines Branchenverbandes, sondern repräsentiert den deutschen Mittelstand.

Persönliche Kontakte sind wichtig

Der BDWi unterstützt die Lobbyarbeit der Mitgliedsverbände in vielfacher Hinsicht. Ein wesentliches Instrument sind die gemeinsamen Gesprächsrunden mit politischen Entscheidungsträgern, vom Minister über die Fachpolitiker bis hin zu den zuständigen Ministerialbeamten. Gemeinsam bearbeiten die Mitglieder des BDWi Querschnittsthemen, zum Beispiel in der Arbeitsmarkt- oder Steuerpolitik. Darüber hinaus werden zu Themen, die für mehrere Mitgliedsverbände relevant sind, gemeinsame Positionen erarbeitet. So ist zum Beispiel die Ausgestaltung des Verbraucherschutzes bei der Vermittlung von Versicherungen und Finanzdienstleistungen nicht nur für den BVK von hohem Interesse. Davon betroffen sind auch die

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

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

Das Präsidium

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

*Dr. Wolfgang Eichele,
Matthias Bannas,
Wilhelm Oberste-Beulmann,
Ralf-Michael Löttgen,
Konrad Löcherbach,
Axel Graf Bülow,
Jörg Weinrich,
Carsten Henselek,
Michael H. Heinz,
Alexander Graf Lambsdorff,
Wolfgang Waschulewski,
Oliver Mathais,
Thomas Breitkopf,
Hans-Ulrich Buß und
Dr. Hans-Georg Jenssen (v. l.)
waren zu Gast
in der BVK-Geschäftsführung*





Lutz Heer,
Dr. Hans-Georg Jensen,
Dr. Berthold Stoppelkamp,
Dr. Harald Olschok,
Axel Schnell,
Dr. Wolfgang Eichele,
Jörg Weinrich,
Michael H. Heinz,
Dr. Michael Meister,
Axel Graf Bülow,
Carsten Henselek,
Thomas Breitkopf und
Marius Tegethoff (v.l.)

Oberste-Beulmann (Präsidiumsmitglied 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 dem Mitglied des Finanzausschusses Klaus-Peter Flosbach, die FDP mit ihrem Schatzmeister Dr. Hermann Otto Solms und Bündnis 90/Die Grünen mit ihrem Mittelstandsbeauftragten Dr. Thomas Gambke.



Kirsten Schulte-Gerdemann (LVM Greven), Anja Karliczek MdB, Peter Bochnia (LVM-Vertriebsvorstand) und Michael H. Heinz (BVK- und BDWi-Präsident)

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, u.a. nahm Anja Karliczek MdB an der Aktion teil.

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

- Präsident: Michael H. Heinz (BVK-Präsident)
- Mitgliederversammlung: Michael H. Heinz
Gerald Archangeli (BVK-Vizepräsident)
Dr. Wolfgang Eichele (BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied)
- Arbeitskreis Europa: RA Dr. Wolfgang Eichele
- AK Gesundheit und Soziales: RAin Judith John (BVK-Referatsleiterin)
- AK Finanzen/ Steuern: Diplom-Volkswirtin Ariane Kay (BVK-Referatsleiterin)

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 beizutragen.

Im Berufsbildungswerk werden die Interessen des BVK durch BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli im Vorstand und RA Hubertus Münster im „Arbeitskreis Außendienst Verbände 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 in 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 Jahre 2016 im Wesentlichen die folgenden Themen behandelt:

- ▮ Aktuelles zu den Sachkundeprüfungen für Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler
- ▮ Kooperation mit den Industrie- und Handelskammern
- ▮ Vertragsverhältnisse bei der Sachkundeprüfung für Versicherungsvermittler
- ▮ Vertragsverhältnisse bei der Sachkunde für Finanzanlagenvermittler
- ▮ Aktuelles zur Brancheninitiative *gut beraten*
- ▮ Bildungsregulatorische Entwicklungen und deren Auswirkungen auf die Qualifizierung
- ▮ Insurance Distribution Directive (IDD)
- ▮ Aktuelles aus dem Bereich der Immobiliendarlehensvermittler

Weitere inhaltliche Schwerpunkte waren aktuelle Diskussionen und Entwicklungen im Rahmen der freiwilligen Initiative *gut beraten* – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland. Aktuelle Zahlen und Positionen der Initiative wurden vorgestellt und die Positionen des Trägerausschusses *gut beraten* zur IDD-Umsetzung wurden erläutert. Die Trägerverbände haben sich klar zur Umsetzung der Qualifikationsanforderungen aus der IDD in deutsches Recht positioniert. Die Positionen sowohl zur Mindestqualifikation als auch zur Weiterbildung der vertrieblich Tätigen finden Sie unter www.gutberaten.de.

*Dr. Frank Walthes,
Heinz-Jürgen Kallerhoff,
Dr. Michael Niebler,
Dr. Katharina Höhn,
Uwe H. Reuter,
Dr. h. c. Josef Beutelmann,
Dr. Jörg Frhr.
Frank von Fürstenwerth,
Gerd Borggrebe,
Markus Drews,
Michael Weyh,
Dr. Andreas Eurich,
Sarah Rössler,
Gerald Archangeli,
Gerhard Miller,
Dr. Heiner Feldhaus und
Walter Bockschecker*



Die Zielgruppen, die gemäß der IDD ab Februar 2018 unter die gesetzlichen Regelungen fallen werden, haben sich gegenüber der bisherigen IMD erweitert. So sollen auch vertriebslich Tätige aus den Innendiensten der Versicherungsunternehmen und Vermittlerbetriebe die Qualifizierungsanforderungen zukünftig erfüllen. In Bezug auf die Weiterbildung fordert der Trägersausschuss für den Großteil der bisherigen Zielgruppen von *gut beraten* eine Beibehaltung des *gut beraten*-Standards von regelmäßig 40 Weiterbildungspunkten im Jahr. Bei gesetzlich geforderten 15 Zeitstunden soll das in einer darüber hinausgehenden freiwilligen Selbstverpflichtung erfolgen. Für welche der Zielgruppen der Trägersausschuss welchen Umfang an Weiterbildung fordert, ist ebenfalls auf der Seite www.gutberaten.de (Stichwort: IDD) nachzulesen. Wesentlich ist, dass *gut beraten* die gesetzlichen Anforderungen umfänglich abbilden wird und zwar für alle Zielgruppen.

Es wird zum Nachweis der gesetzlichen Anforderungen einen Jahresnachweis geben und darüber hinaus weiterhin für das freiwillige Mehr an Weiterbildung entsprechende Qualitätsnachweise.

Der Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) für ein IDD-Umsetzungsgesetz wurde am 21. 11. 2016 veröffentlicht und die Branchenverbände konnten hierzu Stellung nehmen. Die Ausführungen des Berufsbildungswerkes der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) zum Thema „Qualifikation und Weiterbildung“ flossen in die Stellungnahme des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) ein.

❖ 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 Finanzdienstleistung und EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie (IDD) Gespräche statt. In regelmäßigen Abständen wurden mit dem DIHK gemeinsame Positionen abgestimmt. Im DIHK-Rechtsausschuss werden zudem die Interessen des BVK durch BVK-Vizepräsident Ulrich Zander vertreten.

Im Jahr 2016 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 Ehrenamtsträger 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 IHK'n. Weiterhin ist festzustellen, dass viele BVK-Mitglieder sich aktiv am Geschehen in den einzelnen IHK'n beteiligen und dort zahlreiche unterschiedliche Funktionen ausüben.

❖ GDV-GEMEINSCHAFTSAUSSCHUSS

Im „Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst“ treffen sich die Mitglieder des Vertriebsausschusses des GDV und Vertreter der Vermittlerverbände BVK, VDVM, VGA, VOTUM sowie BDV, 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 16. 3. 2016 in Berlin und die zweite am 23. 11. 2016 in Berlin.

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

- | Umsetzung IDD
- | Weiterbildung
- | Patronatserklärung
- | Änderungen zu § 6 Abs. 6 VVG
- | Provisionsabgabeverbot
- | Finanzanalyse für den Privathaushalt (DIN)
- | Kernpetition der Verbände zur Umsetzung der IDD

Eines der Schwerpunktthemen war die Umsetzung der IDD in nationales Recht und der voraussichtliche Schaltplan für die Umsetzung. Mit der evaluierten Richtlinie wurde eine solide Basis geschaffen, die die Interessen aller Beteiligten ausgewogen berücksichtigt. Die Vertriebswege sind in ihren Kernfunktionen nicht beeinträchtigt und Verbraucherinteressen wurden adäquat gewahrt. Zusammenfassend ist vor diesem Hintergrund festzustellen, dass eine „1:1-Umsetzung“ der Richtlinie in nationales Recht das Ziel weiterer Ausführungen und Stellungnahmen ist. Darüber hinaus diskutierte der Ausschuss die Arbeitsweisen der europäischen Aufsichts-

behörden und betonte die Notwendigkeit der intensiven Begleitung der Arbeiten von EIOPA. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die laufenden Arbeiten an technischen Ratschlägen zu delegierten Rechtsakten der IDD, den Vorbereitungsleitlinien der Aufsichts- und Lenkungsanforderungen (POG) und am PRIIPs-KID.

Ein weiterer Schwerpunkt war der Bereich Weiterbildung. In diesem Zusammenhang wurde auch die gemeinsame Position der Trägerverbände der Brancheninitiative *gut beraten* diskutiert und der erzielte Konsens angesprochen.



Besser, Weiter, Bilden.

Positionen der Trägerverbände *gut beraten* zur Qualifizierung unter IDD

Stand: 23. 11. 2016

Umsetzung der Insurance Distribution Directive (IDD) in Deutschland:

Qualifizierung und Weiterbildung im Vertrieb

Position der Trägerverbände der Initiative *gut beraten* – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland

A) Mindestqualifikation / Erstausbildung unter IDD

1. Jeder direkt im Versicherungsvertrieb Tätige und die maßgeblichen für den Vertrieb zuständigen Leitungspersonen müssen über die angemessenen Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen, die zur ordnungsgemäßen Erfüllung ihrer Aufgaben notwendig sind.
2. Die bisherigen Standards zur Sicherstellung der angemessenen Kenntnisse und Fertigkeiten haben sich bewährt und sollen deshalb bei der Umsetzung der IDD weiterhin gelten. Diese sind:
 - a. Die IHK-Sachkundeprüfung gemäß § 34 d Abs. 2 Nr. 4 GewO und VersVermV § 1 Abs. 2 soll auch weiterhin umfassend und Versicherungssparten übergreifend sein. Die Aufteilung der Sachkundeanforderungen nach Versicherungssparten gemäß Anhang 1 der IDD soll nicht zu einer modularen Sachkundeprüfung und zu Teilerlaubnissen führen.
 - b. Die angemessenen Kenntnisse und Fertigkeiten der vertraglich gebundenen Vermittler sollen von dem Versicherungsunternehmen sichergestellt werden, welches die Haftung übernimmt. Begründung: Seit Einführung der Branchenprüfung „Versicherungsfachmann / -frau (BWV)“ im Jahr 1991 besteht die freiwillige Selbstverpflichtung der Versicherungsunternehmen, dass die gebundenen Versicherungsvermittler diese Prüfung ablegen. Mit Einführung der VersVermV wurde diese Selbstverpflichtung nochmals bekräftigt und auf die Teilnahme der gebundenen Vermittler an der IHK-Sachkundeprüfung übertragen.
 - c. Die angemessenen Kenntnisse und Fertigkeiten von vermittelnden Angestellten sollen von deren Arbeitgeber sichergestellt werden. Der Rahmen wird durch den Anhang 1 der IDD gesetzt und auf nationaler Ebene durch den DIHK-Rahmenplan zur VersVermV umgesetzt. Für die Angestellten des Werbeaußendienstes stellen die Arbeitgeber nach § 17 Abs. 2 MTV die verpflichtende Schulung und Teilnahme an der IHK-Sachkundeprüfung sicher. § 34 d Abs. 6 GewO soll beibehalten werden.
 - d. Die angemessenen Kenntnisse und Fertigkeiten der Geschäftsleitung von Versicherungsunternehmen und Vermittlerbetrieben sollen auf die vertretungsberechtigten Aufsichtspersonen delegiert werden können.

B) Weiterbildung unter IDD

1. Weiterbildung baut grundsätzlich auf einer Erstausbildung und / oder den angemessenen Kompetenzen auf, die zur ordnungsgemäßen Erfüllung der wahrgenommenen Aufgaben erforderlich sind.
2. Die etablierten Weiterbildungsstandards nach Maßgabe der Weiterbildungsinitiative *gut beraten* sollen aufgegriffen werden:
 - ▮ Anrechenbare Weiterbildungsaktivitäten müssen geeignet sein, die Fach- und Beratungskompetenz zu verbessern. Das spiegelt sich in den Anrechnungsregeln von *gut beraten* wider.
 - ▮ Diese sollen vom Gesetzgeber als Weiterbildungsstandard für alle Zielgruppen anerkannt werden.
 - ▮ *gut beraten* soll mit der Weiterentwicklung der Anrechnungsregeln betraut werden.
3. Der Nachweis der Weiterbildung soll anlassbezogen erbracht werden, um die Bürokratiekosten gering zu halten:
 - ▮ Versicherungsvermittler und -unternehmen sollen in der Lage sein, die Erfüllung des für sie bzw. für ihre Angestellten geltenden Weiterbildungsanspruchs nachzuweisen.
 - ▮ Der Nachweis muss sicherstellen, dass die Weiterbildung den Anrechnungsregeln entspricht.
 - ▮ Das Nachweisverfahren muss einer Qualitätssicherung unterliegen.
 - ▮ Standard für das Nachweisverfahren ist die Brancheninitiative *gut beraten* mit seiner Weiterbildungsdatenbank sowie dem Qualitätssicherungssystem.
 - ▮ Verwenden Versicherungsvermittler und -unternehmen andere Nachweissysteme, so müssen diese dem Standard qualitativ entsprechen.
 - ▮ Die Weiterbildung der Vermittler sollte als Annex zur Erstausbildung in der GewO bzw. der VersVermV geregelt werden – und zwar als Verhaltenspflicht, ggf. auch als Auflage zur Aufrechterhaltung der Gewerbeerlaubnis.
4. Die Weiterbildung von vermittelnden Angestellten soll von deren Arbeitgeber sichergestellt werden. Die Weiterbildung der vertraglich gebundenen Vermittler soll von dem Versicherungsunternehmen sichergestellt werden, welches die Haftung übernimmt. In Bezug auf die gebundenen Vertreter nach § 34 d Abs. 4 GewO liegt die Verpflichtung, das dauerhafte Vorliegen der Voraussetzungen für eine Registrierung zu prüfen, bei den Versicherern. § 48 Abs. 2 VAG soll entsprechend ergänzt werden. Für Vertreter nach § 34 d Abs. 1 GewO sowie alle anderen selbstständigen Vermittler soll die Verpflichtung, das dauerhafte Vorliegen der Voraussetzungen für eine Registrierung zu prüfen, bei der IHK-Organisation verortet sein. Sie prüft die Voraussetzungen für eine Gewerbeerlaubnis, die eine Registrierung rechtfertigt.
5. Die Möglichkeit für Vermittlungsunternehmen, den Nachweis der Sachkunde von der Geschäftsleitung auf vertretungsberechtigte Aufsichtspersonen zu delegieren, soll auf die Weiterbildung ausgedehnt werden.
6. Vermittelnde Angestellte von Versicherungsvermittlern sollen nicht registriert werden.
7. Die Brancheninitiative *gut beraten* steht allen gemäß IDD zur Weiterbildung Verpflichteten als Nachweisinstrument zur Verfügung.
8. Teilnehmer der Initiative *gut beraten* sollen bei Erreichen der Mindestverpflichtung von 15 Stunden bzw. 20 Weiterbildungspunkten pro Jahr eine Bescheinigung erhalten, die sie in die Lage versetzt, ihre gesetzliche Weiterbildungspflicht nachzuweisen.

Daneben gelten die höheren Weiterbildungsstandards der Brancheninitiative *gut beraten* fort. Das sind mindestens 30 Weiterbildungsstunden bzw. 40 Weiterbildungspunkte pro Jahr für alle Teilnehmer, die in mehr als einer Versicherungssparte vertrieblich tätig sind. Teilnehmer, die diesen höheren Branchenstandard erfüllen, erhalten von der Initiative *gut beraten* mit einem Zertifikat bzw. einem Ausweis einen Qualitätsnachweis.

Vermittler, die nur in einer Versicherungssparte vertrieblich tätig sind, erhalten diesen Qualitätsnachweis, wenn 15 Stunden bzw. 20 Weiterbildungspunkte erreicht werden.

Umfassende Informationen zur Brancheninitiative sowie Materialien zum Download finden Sie auf www.gutberaten.de

Kontakt: Dr. Katharina Höhn

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied

Geschäftsstelle *gut beraten*

c/o Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V.

Arabellastraße 29 · 81925 München · Tel. 089 922001-831 · E-Mail katharina.hoehn@bwv.de

Initiatoren des Branchenprojekts sind der Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen in Deutschland e.V. (AGV), das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V., der Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e.V. (VGA), der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) e.V., der Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM) sowie ver.di Vereinigte Dienstleistungsgewerkschaft / Bundesfachgruppe Versicherungen und VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e.V.



Weitere Themenschwerpunkte bildeten die vorgesehenen Änderungen des § 6 Abs. 6 VVG. Hier haben sich insbesondere die Vertreter der Vermittlerverbände für eine Abschaffung der Privilegierung ausgesprochen. Die Vertreter des GDV schlagen eine Ausdehnung auch auf den Fernabsatzvertrieb durch Vermittler vor.

Zum Thema Provisionsabgabeverbot waren die Teilnehmer u. a. der Ansicht, dass die verstärkte Aktivität europäischer Aufsichtsbehörden problematisch sein könne. Diese würden außerhalb der laufenden Arbeiten des europäischen Gesetzgebers zur IDD durch proaktive Regelungsvorschläge ggf. zusätzliche bzw. parallele Regelungsvorgaben schaffen. Wichtig war es in diesem Zusammenhang festzustellen, dass auch kein Provisionsverbot durch die Hintertür eingeführt werden dürfe. Der BVK begrüßte es ausdrücklich, dass Provisionen in Deutschland als Leitvergütung für den Versicherungsvertrieb erhalten bleiben sollen. „Nur dank Provisionen können hunderttausende Versicherungskaufleute ihre Kunden qualifiziert und anspruchsvoll beraten und ihnen den für sie angemessenen Versicherungsschutz vermitteln“, erläuterte BVK-Präsident Michael H. Heinz. Zudem begrüßte es der BVK ausdrücklich, dass sein Vorschlag aufgegriffen wurde, das Provisionsabgabeverbot gesetzlich im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) zu verankern.

Ein weiterer Themenschwerpunkt war die Finanzanalyse für den Privathaushalt (DIN). Hier wurde von Teilnehmern berichtet, dass es fortgeschrittene Arbeiten des zuständigen Arbeitsausschusses bei DIN zur Standardisierung der Bedarfsanalyse gebe. Eine DIN-Norm würde erhebliche Auswirkungen in Verfahren vor deutschen Gerichten haben. Der BVK erklärte zu diesem Thema, dass einzelne Details des noch in Arbeit befindlichen Normentwurfs zwar kritisch gesehen werden, eine Branchenlösung bei DIN-potenziellen Arbeiten des Gesetzgebers zu diesem Thema aber vorzuziehen sei. Die Arbeiten im Arbeitsausschuss werden vom GDV beobachtet, dieser steht in Kontakt mit Vertretern beteiligter Versicherungsunternehmen und der Vermittlerverbände.

Im Rahmen der Umsetzung der IDD gaben die Verbände ihre jeweilige Einschätzung zum vorgelegten Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) zur IDD-Umsetzung vor. Im Wesentlichen wurden folgende erkennbare gemeinsame Anliegen vorgetragen:

- Vorgaben des POG sollen nur auf neue oder gravierend veränderte Produkte angewendet werden.
- Die Interessenkonflikte bei Honorarberatung sollen nicht ausgeblendet werden. Es müsse eine Gleichbehandlung zwischen Provisionsvertrieb und Honorarberatung herrschen.
- Aufgrund starker Fokussierung der IDD auf das Privatkundengeschäft müssten Klarstellungen zu Aspekten des (Makler)-Vertriebes besonders im Firmenkunden- und Industriegeschäft erfolgen.
- Die Gleichheit beim Vertrieb im Fernabsatz durch Versicherungsunternehmen und Vermittler ist sicherzustellen.
- Formvorgaben für die Kommunikation mit dem Kunden müssen zukunftsfähig sein. Dabei ist die zunehmende Digitalisierung zu beachten.

In diesem Zusammenhang erklärte der BVK, dass insgesamt der Entwurf zufriedenstellend sei. Die Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes wurde ausdrücklich begrüßt. Gleichzeitig ergänzte der BVK aber folgende Anmerkungen:

- ▮ Aufgrund der Regulierung zur Vermeidung von Fehlanreizen könnte die bisherige Vertriebssteuerung in der geltenden Form nicht weiter bestehen.
- ▮ Der Referentenentwurf reguliere Querverkäufe nicht ausreichend scharf.
- ▮ Vermittler seien abhängig von den sinkenden Abschlusskosten (Umsetzung LVVG), Honorarberater nicht.

- ▮ Sicherungsmechanismen, wie etwa die Stornohaftungszeiten, würden für Honorarberater aber nicht greifen. Die Streichung in § 6 Abs. 6 VVG wurde begrüßt. Es dürfe keine Privilegierung des Direktvertriebes geben.

Darüber hinaus wurde u.a. auch über den Antrag der Bundestagsfraktion von Bündnis 90/Die Grünen diskutiert (Vergleichsportale) sowie über Ergebnisse einer bei der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) in Auftrag gegebenen Befragung zum vernetzten Kunden.

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

Der BVK hat einen Sitz im Beirat des Versicherungsombudsmann e.V. Den Sitz im Beirat nimmt BVK-Präsident Michael H. Heinz wahr. Die Sitzung im Geschäftsjahr 2016 fand am 10. 11. 2016 in Berlin statt. Thema waren die Verfahrensordnungen im Zusammenhang mit dem Verbraucherstreitbeilegungsgesetz (VSBG). Auch wenn die im Versicherungsvertreterrecht vorgesehene Regelung für Ombudsleute keine Bestimmungen über die Entscheidungen, die in Verfahren gegen Versicherungsvermittler getroffen werden, enthält, hat die Mitgliederversammlung des BVK im Mai 2011 eine diesbezügliche Satzungsänderung vorgesehen, so dass seit 2011 auch die Mitglieder des BVK mit ihrer Mitgliedschaft die Entscheidungen der für das Versicherungswesen zuständigen Ombudsleute und die Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft anerkennen. In der Berichtszeit gab es Diskussionen, wie man – auch vor dem Hintergrund der Umsetzung der IDD – alle Vermittler verpflichten kann, am Ombudsmannverfahren teilzunehmen. Die aktuellen Vermittlerbeschwerden, die regelmäßig vom Ombudsmann veröffentlicht werden, befinden sich im %-Bereich. Danach gab es im Jahr 2015 insgesamt 92 zulässige Beschwerden (im Jahr 2014 wurden 86 Beschwerden verzeichnet).

❖ BIPAR - JHV

Das Bureau International des Producteurs d'Assurances et des Réassurances (BIPAR) mit Sitz in Brüssel vertritt ca. 52 Vermittlerverbände aus über 30 Nationen. BIPAR bildet die europäische Struktur der World Federation of Insurance Intermediaries (WFII), der über 100 Vermittlerverbände aus über 80 Staaten weltweit angehören. Der BVK ist seit 1979 Mitglied in dieser Organisation. BIPAR tagte wie jedes Jahr insgesamt zweimal. Zur ersten Vollversammlung lud BIPAR am 28. und 29. 1. 2016 nach Brüssel ein, wo ca. 80 Delegierte aus 18 Mitgliedsstaaten über die wichtigsten Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Versicherungswirtschaft diskutierten. Die wichtigsten Themen dabei waren insbesondere die nunmehr verabschiedete IDD und die anstehenden Konsultationen seitens EIOPA im Rahmen der Umsetzung der IDD sowie Fragen der Digitalisierung. Um den einzelnen Märkten der Versicherungswirtschaft mehr Raum für Diskussionen zu geben, wurde 2016 erneut schon wie im Jahr davor der Agentenmarkt und der Maklermarkt jeweils separat im Rahmen von einzelnen Veranstaltungen beleuchtet. Im Rahmen der Agentenkommission referierte BVK-Vizepräsident Ulrich Zander über die aktuelle Entwicklung des Provisionsabgabeverbotes. Darüber hinaus waren selbstverständlich auch Fragen zu Solvency II und die mögliche Kostenbelastung für die Agenten sowie das Green Paper seitens der Europäischen Kommission und das Thema Digitalisierung Schwerpunkt der einzelnen Diskussionen. Gerade letztes Thema zeigte sich für alle europäischen Nachbarländer als prägend. Im Anschluss an die informativen Vorträge erfolgten Workshops, in denen einzelne Mitglieder allgemeine Probleme ihrer Märkte darstellen konnten. BVK-Vizepräsident Ulrich Zander nutzte die Gelegenheit, um über das Verfahren gegen Check24 vorzutragen. Er referierte über den Stand des

Verfahrens und betonte noch einmal wie wichtig es sei, dass hier eine Gleichstellung aller Beteiligten am Markt beachtet würde.

Das zweite Treffen fand vom 16. bis 17. Juni 2016 in Prag statt, bei dem ebenfalls über die laufenden europäischen Vorhaben in den einzelnen Mitgliedsstaaten diskutiert wurde. So wurde ein Überblick über die geplanten Umsetzungen seitens EIOPA gegeben, die zum einen durch die technischen Anweisungen und zum anderen durch sogenannte delegierte Rechtsakte in die Umsetzung der IDD eingreifen werden. Des Weiteren wurde auch über das Thema Digitalisierung und big data referiert und die Einflussnahme auf den Versicherungsvermittlersektor. Interessant war auch eine Liveschaltung zu Facebook nach Frankreich. Dadurch gab es einen informativen Überblick über die Arbeit von Facebook und die Entwicklungen über Marktplattformen und deren Umsetzung über das Smartphone. Facebook betonte, dass es nicht in Wettbewerb zu Versicherungen und Versicherungsvertretern treten werde, d.h. nicht selber vermitteln werde, sondern nur als Kommunikationsplattform fungieren wolle. Des Weiteren gab es seitens BIPAR einen Kurzüberblick über die neue Richtlinie zur Datensicherung, die neuesten Entwicklungen zu MiFID und den sogenannten PRIIPS-Produkten. Die Nachmittagsveranstaltungen waren wieder geprägt von den unterschiedlichen Märkten. Im Rahmen der Agentenkommission kam man überein, eine Charta für Agenten zur Digitalisierung zu verabschieden, unter Berücksichtigung der besonderen Wertschätzung des Agenten für den Versicherungsvertrieb. Der BVK, vertreten durch den Vizepräsidenten Ulrich Zander, nutzte in diesem Gremium die Möglichkeit, um zum Thema Digitalisierung den Leitantrag des BVK zu erläutern. In dem

*Die BVK-Delegation in Prag:
Dr. Wolfgang Eichele,
Ulrich Zander, Incoming
Chairman des BIPAR-Präsidiums,
Anja C. Kahlscheuer und
Volker Fink*



sich parallel treffenden Makler-Komitee, an dem für den BVK Volker Fink, erster stellvertretender Sprecher des Präsidialrats teilnahm, waren ebenfalls die Auswirkungen von big data und Digitalisierung Hauptthema.

Der zweite Tag stand dann im Wesentlichen unter dem Motto „Nationale Gegebenheiten“. Es folgten vielfältige Referate einzelner europäischer Länder über die Entwicklung in der Versicherungsbranche, wobei sich ein unterschiedliches Bild in Bezug auf die Umsetzung der Richtlinie zeigte.

Des Weiteren wurde an diesem Tag Herr Ulrich Zander zum Incoming Chairman von BIPAR gewählt, der seinen Amtsantritt im Sommer 2017 begehren wird. Der BVK war bei beiden Treffen durch BVK-Vizepräsident Ulrich Zander, Präsidialratsmitglied Volker Fink, BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele und BVK-Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer vertreten.

❖ **WELTVERBAND DER VERSICHERUNGSVERMITTLER (WFII)**

Das Treffen von WFII, dem Weltverband der Versicherungsvermittler, fand vom 28. bis 30. 3. 2016 in Hongkong statt. Während dieses Treffens tauschten sich Mitglieder der ganzen Welt über die Entwicklungen und Trends auf den einzelnen Märkten aus. Die Interessen des BVK werden im Rahmen dieses Gremiums durch BVK-Vizepräsident Ulrich Zander wahrgenommen. WFII nimmt Einfluss auf weitere

internationale Organisationen, wie die OECD, die UN oder die Genfer Vereinigung World Trade Organisation. WFII verabschiedet in dieser Funktion Empfehlungen, Guidelines und allgemeine Principles. Wichtige Themen im Berichtsjahr waren insbesondere die Digitalisierung, Fintech, geänderte Verkaufsmodelle, automatische Beratung, Transparenz und Interessenkonflikt.

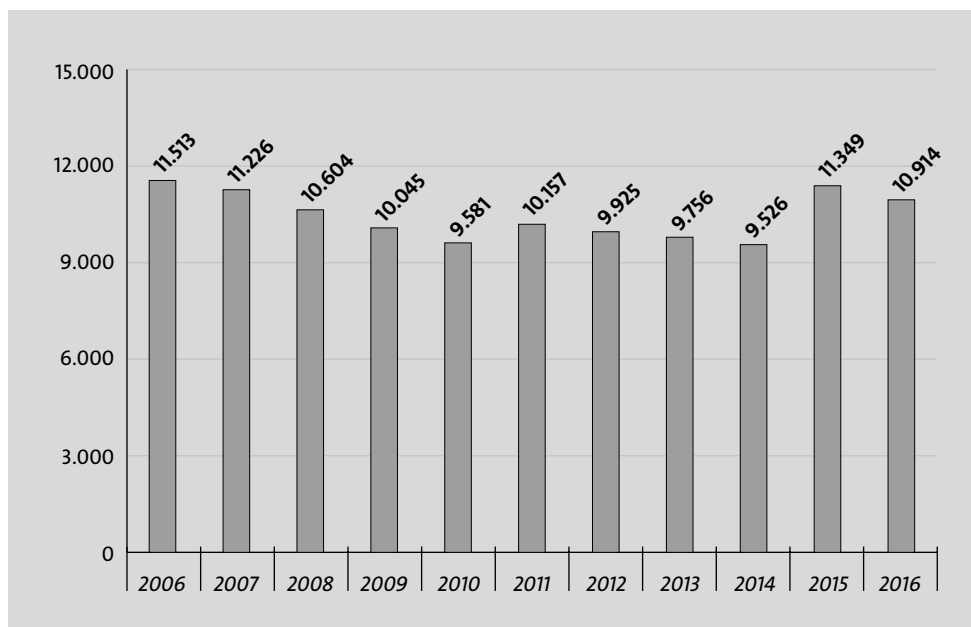


MITGLIEDERENTWICKLUNG

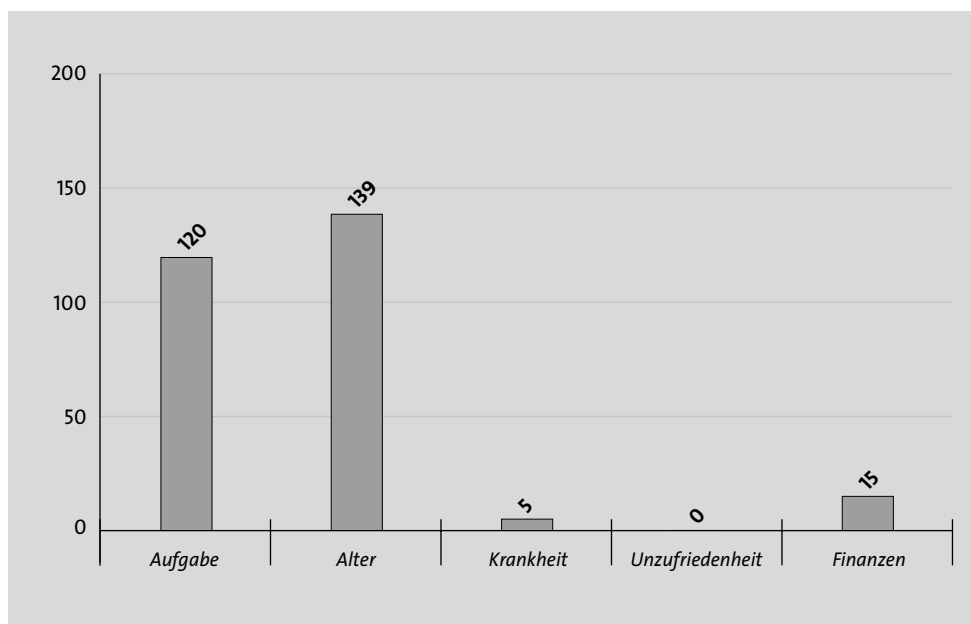
Im Geschäftsjahr 2016 konnten über das Modell der Probe-/ Doppelmitgliedschaft zahlreiche neue Mitglieder gewonnen werden. Der Zuwachs an Einzelmitgliedern stagniert, dies ist u. a. zurückzuführen auf den geringen Mitgliederzuwachs bei jungen Agenturen, die ungünstige demographische Struktur und somit auch auf einen hohen Altersdurchschnitt auf Bundes- und Regionalebene. Die Lage der Mitgliedsunternehmen führt dazu, Kosten senkend sich gegen eine Mitgliedschaft im Verband auszusprechen.

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.

**Mitgliederentwicklung
von 2006 bis 2016**



**Austrittsgründe
im Jahr 2016**

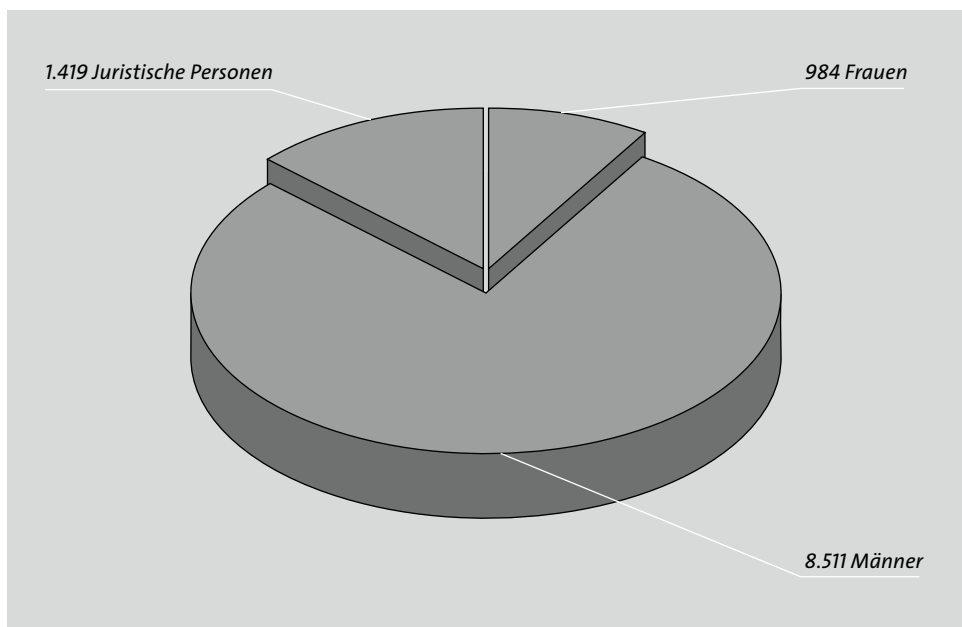


MITGLIEDERSTRUKTUR

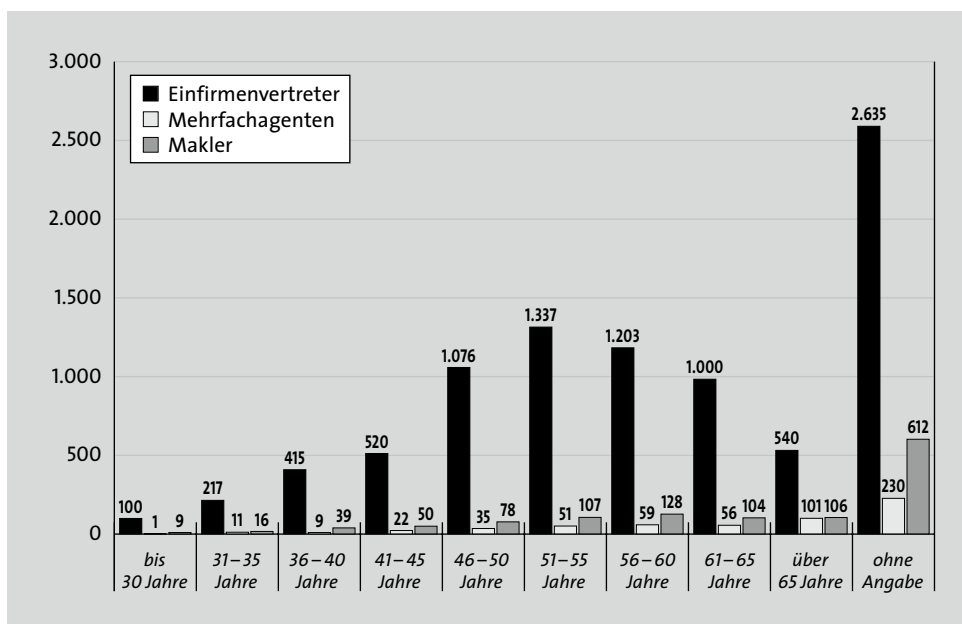
Dem BVK gehören als Mitglieder 8.511 Männer und lediglich 984 Frauen an. Weitere 1.419 sind im BVK als Firma, zumeist in der Rechtsform einer GmbH, erfasst.

Diese Statistik basiert auf 10.877 Mitgliedern, die Angaben gemacht haben. 37 Mitglieder machten keine Angaben über die Vermittlerart. Weiterhin ist der Anteil der Mitglieder des BVK, die für ein Versicherungs- oder Bausparunternehmen als Einfirmitenvertreter tätig sind, am größten.

Die 46- bis 60-Jährigen stellen mit 37,5% weiterhin die stärkste Gruppe der Mitglieder dar. 13,0% entfallen auf die Altersgruppe bis 45 Jahre. Ein Anteil von 17,5% 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.



Mitglieder nach
Geschlecht und Firmen



Altersstatistik
nach Vermittlerarten



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 Versicherungsverreterverband 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 2016 begann die Probemitgliedschaft der Vertretervereinigung der Vereinigung selbständiger Versicherungskaufleute der Concordia Versicherungen e.V., gleichzeitig sprachen sich deren Mitglieder für die Doppelmitgliedschaft aus nach Ablauf der Probemitgliedschaft. Insgesamt waren Ende des Berichtsjahres 227 Probemitglieder zu verzeichnen.



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

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 2016 Doppelmitglieder im BVK: Interessengemeinschaft der selbständigen Vermittler des Alte Leipziger-Hallesche Konzerns e.V., Interessensvereinigung selbständige Handelsvertreter der SDK e.V., Interessengemeinschaft selbständiger Versicherungskaufleute der DEVK e.V., Interessenvertretung der selbständigen Versicherungs-Vermittler der Feuersozietaet Öffentliche Leben e.V., Unternehmervereinigung selbständiger Handelsvertreter im HDI e.V., Verband der selbständigen Versicherungskaufleute der Lippischen Landes-Brandversicherungs-Anstalt, Vereinigung des Außendienstes der Öffentlichen Versicherung Oldenburg e.V., R+V Generalagenten-Gemeinschaft e.V., Hausvereinigung der Württembergischen sowie Interessenverband hauptberuflicher Versicherungsvertreter der Zurich. Somit gehörten Ende 2016 3.672 Doppelmitglieder dem BVK an.

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

❖ KOMMISSION FÜR AUSGLEICHANSPRUCH

Die Kommission für Ausgleichsanspruch tagte im Berichtszeitraum unter Vorsitz von Vizepräsident Ulrich Zander einmal gemeinsam mit der Personenversicherungs-Kommission im Oktober 2016.

Thema war die Verbesserung der Grundsätze Kranken und die fachliche Begleitung der Kommission in den Verhandlungen mit dem PKV-Verband.

Die Kommissionsmitglieder leisteten wertvolle Arbeit, indem sie Argumentationsrichtlinien für die laufenden Verhandlungen sowohl aus Praxissicht als auch auf rechtlicher Ebene lieferten.

Vizepräsident Ulrich Zander,
Vorsitzender der Kommission
für Ausgleichsanspruch



Darüber hinaus besprach die Kommission aktuelle Urteile aus dem Bereich Ausgleichsanspruch, insbesondere ein Urteil des OLG Köln aus dem Jahr 2015 zur Anwendung der Bruttodifferenz-Methode bei der Berücksichtigung von übertragenen Beständen.

❖ KOMMISSION FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG

Die Kommission für Aus- und Weiterbildung befasste sich im Berichtszeitraum unter der Leitung von BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli im Wesentlichen mit folgenden Themen:

- ▮ Initiative *gut beraten*
- ▮ Audit und BVK
- ▮ Umsetzung IDD/ Artikel 10 (berufliche und organisatorische Anforderungen)
- ▮ BVK-Bildungsakademie
- ▮ neue Entwicklungen BWV
- ▮ Vorbereitung JHV 2016 Berlin
- ▮ Ausweitung der Webinar-Angebote

Im Rahmen der Kommissionssitzung für Aus- und Weiterbildung war die Implementierung neuer Angebote, insbesondere die Erweiterung des Webinar-Angebots, ein wesentliches Thema. Die BVK-Bildungsakademie konnte ihren Mitgliedern ein neues und erweitertes Angebot vorstellen, welches die Mitglieder optimal bei ihren aktuellen Weiterbildungsmaßnahmen unterstützen konnte. Klassische BVK-Bildungsthemen wie z. B. „Die Beendigung des Agenturvertrags“, „Der Ausgleichsanspruch“ und weitere aktuelle Themen wurden von den Mitgliedern sehr gut angenommen. Die Zahl der Präsenzveranstaltungen nahm ab, es wurde ein Trend festgestellt, dass die Mitglieder ausgewählte Angebote online wahrnehmen und sich hier über aktuelle Themen informieren.

In Zusammenarbeit mit dem Kooperationspartner des BVK wurde das vorhandene moderne und leistungsfähige System in Form einer Lernplattform zur Verfügung gestellt, welche die Mitglieder in die Lage versetzte, eine einfache Verwaltung und Nutzung von Lerninhalten selbst bestimmt durchzuführen. 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.

Ein weiterer Themenschwerpunkt war die Umsetzung der Insurance Distribution Directive (IDD).

Artikel 10 Abs. 2 der Richtlinie fordert von Versicherungsvermittlern und ihren Angestellten eine regelmäßige jährliche Fortbildung in einem Umfang von mindestens 15 Stunden pro Jahr, womit Zeitstunden gemeint sind.

Der Entwurf für ein Gesetz zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (Gesetzesentwurf von Dezember 2016) setzt diese Vorgabe in Abs. 8 Satz 2 des § 34d der Gewerbeordnung (GewO) um. In der Gesetzesbegründung wird dann allerdings der Hinweis gegeben, dass eine darüber hinausgehende freiwillige Fortbildung dadurch selbstverständlich nicht ausgeschlossen ist. Noch festzulegende Einzelheiten einer Fortbildungsverpflichtung werden durch eine Rechtsverordnung geregelt.

Die Initiative *gut beraten* hat die Positionen der Trägerverbände der Initiative in einem Positionspapier zusammengefasst. Danach sollen die Teilnehmer der Initiative *gut beraten* bei Erreichen der Mindestverpflichtung von 15 Stunden bzw. 20 Weiterbildungspunkten pro Jahr eine Bescheinigung erhalten, die sie in die Lage versetzt, eine gesetzliche Weiterbildungspflicht nachzuweisen. Daneben sollen die höheren Weiterbildungsstandards der Brancheninitiative *gut beraten* gelten. Dies sind mindestens 30 Weiterbildungsstunden bzw. 40 Weiterbildungspunkte pro Jahr für alle Teilnehmer, die in mehr als einer Versicherungssparte vertriebllich tätig sind. Teilnehmer, die diesen höheren Branchenstandard erfüllen, erhalten von der Initiative *gut beraten* mit einem Zertifikat bzw. einem Ausweis einen Qualitätsnachweis. Vermittler, die nur in einer Versicherungssparte vertriebllich tätig sind, erhalten diesen Qualitätsnachweis, wenn 15 Stunden bzw. 20 Weiterbildungspunkte erreicht werden.

Die Positionen der Trägerverbände wurden ausdrücklich in der Kommission für Aus- und Weiterbildung begrüßt. Die zukünftige Ausrichtung und mögliche Auswirkungen auf die Vermittlerbetriebe werden Inhalte im Berichtszeitraum des nächsten Jahres sein.

Die BVK-Bildungsakademie hat die Auditierung im Rahmen der Initiative *gut beraten* erfolgreich bestanden. Mit einer Quote von 98 % wurde ein Spitzenplatz belegt. Das Auditverfahren soll gewährleisten, dass eventuelle Missbräuche bei der Vergabe der Weiterbildungspunkte durch Bildungsdienstleister aufgedeckt und verhindert werden können. Die Audits basieren auf einer formalen Prüfung von Dokumenten, die der akkreditierte Bildungsdienstleister vorlegen muss. Die Audits werden auf der Grundlage von Dokumenten durchgeführt, die für den Zweck der Auditrevision sicher aufbewahrt werden müssen.

Die Auditierung dient der Sicherstellung des regelkonformen Verhaltens des Bildungsdienstleisters. Mit der erfolgreichen Auditierung hat der BVK damit nachgewiesen, dass die in

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



der Weiterbildungsdatenbank eingetragenen Weiterbildungspunkte den Anrechnungsregeln der Initiative *gut beraten* entsprechen. Wir freuen uns sehr, dass hiermit ein weiterer Meilenstein dafür gelegt werden konnte, dass die BVK-Mitglieder im Rahmen der zur Verfügung gestellten qualifizierenden Weiterbildungsangebote einen Garant dafür haben, der die berufsbezogene Qualitätssicherung erfolgreich sicherstellt.

Weiterhin erfolgreich wurde die Zusammenarbeit mit den Bezirksverbänden und den Industrie- und Handelskammern etabliert, wobei hier die BVK-Bildungsakademie als Bildungsdienstleister die Unterstützung vor Ort und die Durchführung der Maßnahmen sicherstellen 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 Kommissionssitzung 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 diskutiert. Inhaltliche Auseinandersetzungen mit den Themen innerhalb dieser Bereiche waren ein weiterer Schwerpunkt der Kommissionsarbeit.

❖ KOMMISSION FÜR BAUSPAREN UND FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Unter der neuen Leitung von BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli fand am 13. 9. 2016 die Sitzung der Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen statt. Im Rahmen von intensiven Diskussionen wurden im Wesentlichen folgende Themenschwerpunkte besprochen:

- Kündigung von Bausparverträgen
- Verbändegespräch (Verband der Privaten Bausparkassen e.V.)

Im Rahmen der Diskussionen wurden folgende Punkte diskutiert, die auch im Rahmen des Verbändegesprächs angesprochen werden sollen:

1. Digitalisierung – Bausparen im Internet: Erhält der Außendienst eine (auskömmliche) Provision?
2. Stornohaftung (Verursacherprinzip)
3. Nachwuchssorgen: Junge Kolleginnen/Kollegen müssen unterstützt werden. Was können die Bausparkassen hierzu leisten?
4. Berufliche Qualifikation von Bausparkassen-Kaufleuten (Berufsbildungswerk der Bausparkassen – BWB)
5. Ausgleichsanspruch Bausparen – „Treuebonus“

Mit dem Verbändegespräch wird der BVK künftig verstärkt in den Dialog mit den Verbänden der Bausparkassen eintreten, um die Interessen der im BVK organisierten Bausparkaufleute schlagkräftiger vertreten zu können.

Themenschwerpunkt war natürlich auch die Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie, nach der die gewerbsmäßige Vermittlung von Immobiliendarlehen seit dem 21. 3.

2016 eine Erlaubnis nach § 34 i der Gewerbeordnung (GewO) voraussetzt. Am 22. 4. 2016 ist die „Verordnung über Immobiliendarlehensvermittlung (ImmVermV)“ vom Bundesrat beschlossen worden und mittlerweile in Kraft getreten. Damit ist der letzte Schritt zur Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie getan. Dadurch haben Immobilienkreditvermittler eine rechtlich sichere Tätigkeitsgrundlage und konnten beginnen, die Lizenzen nach § 34 i GewO auszustellen.



KOMMISSION FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFT

Die Kommission für Betriebswirtschaft unter Leitung von Vizepräsident Andreas Vollmer hat im März und September des Berichtsjahres getagt. Ziel der Zusammenkünfte ist es, betriebswirtschaftliche Instrumente, Angebote und Projekte anzusprechen, zu planen und umzusetzen, die die unternehmerische Kompetenz der Mitglieder fördern.

Das von der Kommission initiierte Projekt **BVK-Unternehmer-Berater** ist während der Jahreshauptversammlung im Mai 2016 den Mitgliedern präsentiert und offiziell im Oktober 2016 auf der DKM in Dortmund der Branchenöffentlichkeit vorgestellt worden. Das Berufsbild eines Vermittlers sieht unternehmerisches Denken und Handeln als unverzichtbare Grundbedingung für Zukunftssicherheit und Erfolg. 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 hat der BVK einen eigenen Pool von ausgesuchten Beratungs- und Wissensdienstleistern aufgebaut. Aus unserer Erfahrung und der Kenntnis der Herausforderungen und des Entwicklungsbedarfs moderner und zukunftsgerichteter 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. Die Begleitung des Projektes und fortlaufende Durchführung ist an die BVK-Dienstleistungs-GmbH abgegeben worden.

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 317 Mitglieder teil.

Vizepräsident Andreas Vollmer,
Vorsitzender der Kommission
für Betriebswirtschaft



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, daraus betriebswirtschaftliche Anpassungen des eigenen Betriebes durch Investitionen, Kostenänderungen oder Umsatzstrategien erfassen und so die richtigen Entscheidungen für die Zukunft treffen. Über die Ergebnisse wird in der „Versicherungsvermittlung“ berichtet.

Auch in diesem Jahr stellte sich die BVK-Kommission für Betriebswirtschaft wieder dem Gremium der Referenten für Betriebswirtschaft und konnte mit einer gelungenen zweitägigen Veranstaltung sowohl bei der thematischen Ausgestaltung als auch bei der Organisation punkten. Das **Treffen der betriebswirtschaftlichen Referenten**, das alle zwei Jahre stattfindet, ist für die Kommission eine wichtige Plattform, um betriebswirtschaftliche Themen in die Bezirksverbände zu tragen.

Unternehmerische Kompetenz wird nicht von jedem Vermittler als das verstanden, was sie ist – nämlich die selbstbestimmte Führung des eigenen Vermittlerbetriebes. Zu sehr wird gerade in den Ausschließlichkeitsorganisationen den Zielen des Versicherers hinterhergearbeitet, und dabei werden eigene unternehmerische Ziele in Verbindung mit persönlichen Kenntnissen und Stärken außer acht gelassen. Die Kommission konnte Prof. Dr. Matthias Beenken für einen Vortrag zum Thema: „Unternehmertum als Antwort auf ein herausforderndes Umfeld – Lohnt sich die Einstellung eines Mitarbeiters?“ gewinnen und den neuen akkreditierten BVK-Unternehmer-Berater Hartmut Pfaffinger für einen Vortrag zum Thema „Innovation sichert Erfolg – mit einer neuen Qualität gewinnen“. Das Referententreffen stand diesmal unter dem Motto „Vermittler der Zukunft – den Anforderungen des Marktes gewachsen sein“. Die betriebswirtschaftlichen Referenten wurden zur aktiven Mitarbeit in Workshops zum Thema „Insolvenz durch AP-Wegfall – Rette sich wer kann!“ in drei Arbeitsgruppen aufgeteilt und wurden aufgefordert, Erfahrungen mit Provisionsänderungen, Auswirkungen auf ihre Agentureinnahmen und Lösungsansätze zu diskutieren. Der zweite Workshop fand die gleiche, rege Beteiligung. Bei dem in der Versicherungswirtschaft fast täglich diskutierten Dauerthema „Digitalisierung“ zeigten sich sehr unterschiedliche Ansätze der Versicherer bei der Einbeziehung des Vertriebs, aber auch bei der technischen Umsetzung.

Ein Unternehmer, der sich und seinem Vermittlerbetrieb ein eigenes Profil gibt, wird am Markt einen Wiedererkennungswert haben, sich von seinen Konkurrenten abheben und erfolgreich sein. Das ist bei einem Ausschließlichkeitsvermittler nicht so einfach, da er Corporate-Identity-Vorgaben der Vertragspartner zu berücksichtigen hat. In diesem Rahmen der Vorgaben ist es dennoch möglich, sich zu entwickeln, sich fortzubilden und sich für den Kunden interessant zu machen. Eine Möglichkeit hat die Kommission bereits vor einigen Jahren mit dem Projekt „**Zertifizierung des Vermittlerbetriebes**“ ins Leben gerufen und inhaltlich begleitet. Zwischenzeitlich 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.

Eine erhebliche Neuerung hatte es im Vorjahr 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. Im Berichtsjahr 2016 wurde in einer Artikelreihe über die erfolgreiche und mit 4.200 Teilnehmern sehr stark unterstützte Befragung berichtet. 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.

❖ KOMMISSION MAKLER UND MEHRFACHAGENTEN

Der BVK ist mit mehr als 1.075 Maklern und 511 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 11. 4. 2016 sowie am 17. 11. 2016 in Bonn.

Im Wesentlichen wurden folgende Themen bearbeitet:

- ▮ Fintech-Bedrohung des Geschäftsmodells des klassischen Maklers
Entwicklung einer Verbandsposition zu Fintech und Erarbeitung eines Konzepts zur Weiterentwicklung der Vermittlerbetriebe in Richtung Digitalisierung.
- ▮ Digitalisierung der Kommunikation des Maklers mit dem Versicherer (GDV-BiPRO/Maklerkommunikation 4.0)
- ▮ Maklerplattform/„Marktplatz“ (Dieses Angebot soll die BVK-Mitglieder bei Maklerbestandsverkäufen bzw. Maklerbestandskäufen unterstützen.)

Die Mitglieder der
Kommission Makler
und Mehrfachagenten:

Andreas Vollmer,
Christian von Göler,
Angelika Römhild,
Stefan Liebig,
Lorenz Leisching,
Markus Heller,
Dirk Pickhardt,
Volker Fink (v. l.)



▮ Makler-Round-Table

▮ LVRG/Welche Tendenzen gibt es?

▮ Maklerbestandsbewertung (Die Kommission für Makler und Mehrfachagenten hat die Entwicklung des Projekts „Bestandsbewertung“ der Kommission Betriebswirtschaft begleitet.)

▮ Inhalt von Courtage-Zusagen, „No-Gos“ für Courtagezusagen/Aktualisierte Liste einiger kritischer Klauseln mit BVK-Kommentar

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 2016 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 Erörterung der medialen Präsenz des BVK im Zuge seiner Klage gegen das Internetvergleichsportale Check24 und in der Platzierung von Vermittlerinteressen im Kontext der Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD). Daneben beschäftigte sich die Kommission mit dem Relaunch der BVK-Website und der Intensivierung der Kommunikation auf Social Media-Kanälen. Die Diskussion, wie der BVK insbesondere jüngere Vermittlerinnen und Vermittler durch neue Medienformate ansprechen kann, gehörte ebenfalls zur Agenda der Kommission.

Auch die Verstärkung der regionalen Pressearbeit durch die Sprecher der einzelnen Bezirksverbände erörterte das Gremium und erarbeitete hierzu neue Pressethemen.

Außerdem wurde das BVK-Präsidium bei der Vorbereitung von zwei Pressekonferenzen, anlässlich der BVK-Jahreshauptversammlung im Mai in Berlin und im Rahmen der DKM in Dortmund im Oktober, unterstützt.

❖ KOMMISSION DER VERTRETER ÖFFENTLICH-RECHTLICHER VERSICHERER

Die öffentlich-rechtlichen Versicherungsunternehmen weichen in ihrer Tarifpolitik und -gestaltung sowie ihrem äußeren Auftritt deutlich voneinander ab, trotz aller Unterschiede findet aber im Verband öffentlicher Versicherer ein intensiver Austausch untereinander statt. Der BVK bietet seinerseits den Mitgliedern der Kommission öffentlich-rechtlicher Versicherer, die ausnahmslos in den Vorständen ihrer jeweiligen Vertretervereinigung tätig sind, eine Plattform an, die ebenfalls zum Zwecke der Abstimmung und Meinungsbildung innerhalb der Vertreterschaften dienen soll. Somit wird unter dem Dach des BVK das Gemeinsame Haus gegenwärtig und zukünftig mit Leben erfüllt.

Unter dem Vorsitz von Marco Schmidt hat sich die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherungsunternehmen im BVK zum Ziel gesetzt, spezielle berufsständische Fragen, die vornehmlich Vermittler öffentlich-rechtlicher Versicherungsunternehmen betreffen, zu diskutieren und Problemlösungen zu erarbeiten. Daneben erbringen systematische Abfragen Erkenntnisse zur Agenturführung als selbständiger Vermittler im Verhältnis zum vertretenen Versicherungsun-

ternehmen. Die gewonnenen Erkenntnisse werden kommissionsintern verarbeitet und die herbeigeführten Ergebnisse werden an das Präsidium des BVK zur Unterstützung seiner Tätigkeit weitergegeben.

2016 ist die das Präsidium unterstützende Tätigkeit fortgeführt worden. Am 21./22. 4. 2016 fand eine Sitzung in Detmold sowie am 30. 9. 2016 eine Sitzung in Kassel statt.

Zentrale Themen der Sitzung in Detmold waren:

- 1) Darstellung des Vertriebssystems der Lippischen Landesbrandversicherungsanstalt
- 2) Digitalisierungsstrategien bei den Öffentlichen – Homepage/Tarife/Kundenportal/Prozesse/Provision
- 3) Neuigkeiten von BVK/AVV und den Unternehmen

Kernthemen der Sitzung in Kassel waren:

- 1) BVK-Zufriedenheitsabfrage unter dem Titel „Fairness für Versicherungsvertreter“
- 2) Einstellung von Mitarbeitern/Ausbildung in den Agenturen
- 3) Auswirkungen des LVRG auf die Vergütungssysteme

❖ PERSONENVERSICHERUNGS-KOMMISSION

Die Personenversicherungs-Kommission tagte im Berichtszeitraum unter Vorsitz von Vizepräsident Ulrich Zander im März und Oktober 2016.

In der Frühjahrstagung beschäftigten sich die Kommissionsmitglieder zunächst mit neuen Modellen der betrieblichen Altersvorsorge und diskutierten die seitens des BVK erarbeiteten Stellungnahmen zur Nahlesrente. Vizepräsident Zander informierte die Teilnehmer zudem über das europäische Modell „PEPP“, welches eine einheitliche betriebliche Altersvorsorge auf europäischer Ebene vorsieht.

Weiterhin diskutierten die Kommissionsteilnehmer über mögliche zulässige Vergütungssysteme nach Umsetzung der IDD in deutsches Recht. Dabei stellten sie sich die Frage, wie die Provisionssysteme ausgestaltet werden müssen.

In der Herbsttagung trafen sich die Mitglieder der Personen- und der Ausgleichskommission, da das gemeinsame Thema Verbesserung des Ausgleichsanspruches in den Grundsätzen „Kranken“ auf der Tagesordnung stand. Vizepräsident Zander informierte die Teilnehmer beider Kommissionen über die Hintergründe zur Entwicklung der Gespräche mit dem PKV-Verband.

Der BVK wird die Gespräche auch im kommenden Geschäftsjahr fortsetzen und sich weiterhin für die Verbesserung des Ausgleichsanspruches Kranken einsetzen.

Im Hinblick auf die bevorstehenden Bundestagswahlen wird die Kommission das Thema „private Krankenversicherung“ versus „Bürgerversicherung“ aufgreifen und durch entsprechende Aktionen begleiten.

Abschließend thematisierte die Kommission die betriebliche Altersversorgung und das künftige Opting-Out-Modell. Der BVK hat dazu eine ausführliche Stellungnahme abgegeben. Die Kommission begrüßt das Opting-Out-Modell, jedoch nur mit Beratung und Einbeziehung des Versicherungsvermittlers.

❖ KOMMISSION SCHADENVERSICHERUNG

Unter dem Vorsitz von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer tagte die Kommission für Schadenversicherung im Berichtszeitraum zwei Mal. Eine Sitzung fand im April statt, die andere im November. Im Berichtszeitraum wurden im Wesentlichen folgende Schwerpunkte diskutiert und Lösungen erarbeitet:

- ▮ Telematik-Tarif
- ▮ Auswirkungen der Digitalisierung auf die Schadenversicherung
- ▮ BVK-Mindeststandards, bisherige Ergebnisse/weiteres Vorgehen
- ▮ DIN-Normen-Ausschuss/Entwicklungen auf europäischer Ebene
- ▮ digitaler Wandel in der Versicherungswirtschaft – Herausforderungen und Lösungen
- ▮ Schadenversicherung aktuell – Wo liegen die Schwerpunkte der Zukunft?
- ▮ Sanierung in der Sachversicherung

Einer der Schwerpunkte der Kommissionssitzungen war das Thema „Telematik-Tarife“. Die Teilnehmer der Kommission für Schadenversicherung erläuterten einzelne Angebote der Auto-Hersteller und diskutierten die unterschiedlichen Vorgehensweisen und Konsequenzen. Wichtig war in diesem Zusammenhang, dass die Kommission auch auf Gesichtspunkte der Datensammlung durch die Versicherer einging und hier entsprechende Vorgehensweisen diskutierte. Einen breiten Raum nahm in diesem Zusammenhang auch das Thema „Risikoselektionen“ und „Herausnahme einzelner Risiken aus einem Gesamttarif“ ein.

Darüber hinaus wurden aktuelle Entwicklungen im Zusammenhang mit dem Thema „Digitalisierung“ und deren mögliche Auswirkungen auf die Schadenversicherung besprochen. Die bestehenden unterschiedlichen Interessenlagen wurden diskutiert und die Kommission kam überein, dass in einer differenzierten Positionierung zur Digitalisierung im Versicherungsvertrieb der BVK einen Leitantrag zu diesem Thema auf der Jahreshauptversammlung 2016 vorstellen wird. Die wesentlichen Inhalte des Leitantrags und die unterschiedlichen Aktionsfelder wurden eingehend besprochen und mögliche Ausführungen auf die Vermittlerbetriebe in die Überlegungen einbezogen. Wichtig war festzuhalten, dass Vermittler an den digitalen Effizienzsteigerungen in der Wertschöpfungskette

partizipieren müssten und die professionelle Nutzung der Informationstechnologie für die Vermittler eine große Chance zur Ergebnissteigerung bedeuten kann. Gleichzeitig wurde verdeutlicht, dass eine umfassende Individualisierung von Versicherungsprodukten durch Versicherungsunternehmen eine Gefahr sein kann, da dies zu einer Erosion des Versicherungssolidarprinzips führen wird.

Zum Thema „Mindeststandards“ diskutierte die Kommission die aktuelle Situation und kam zu dem Ergebnis, dass hier weiterhin auf politischer Ebene das Thema vorangetrieben werden soll.

Im Zusammenhang mit dem Thema „DIN-Normen-Ausschuss“ erläuterte BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer anhand einer Präsentation den zukünftigen Ablaufplan und die terminliche Ausgestaltung. Ergänzend führte er zu den Bestrebungen auf nationaler Ebene aus, dass auch auf europäischer Ebene durch bestimmte Positionierungen Entwicklungen auf den Weg gebracht werden sollen, die den Eindruck einer übernationalen Prägung haben.

Ein weiterer Themenschwerpunkt war das Thema „Sanierung in der Sachversicherung“. BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer berichtete, dass die Sanierungsbemühungen der Versicherer in der Sachversicherung härter werden. Kostengesichtspunkte seien ein Treiber dafür, dass die Versicherer hier immer stärker durchgreifen. Dies könne nicht zulasten der Vermittler gehen. Diese Beobachtung werde in der Branche zunehmend festgestellt. Seit Jahren unverändert hohe Kostenquoten, negative Neugeschäfts- und Bestandsbeiträge und das Risiko „Leitungswasser“ sowie häufige Naturereignisse werden nach Einschätzung der Kommission die Lage weiterhin angespannt lassen. Hinzu kommen gestiegene Kundenansprüche, beispielsweise hinsichtlich kosteneffizienter und IT-gestützter Prozesse. Insbesondere bei gewerblichen Versicherungsnehmern ist diese Tendenz zu beobachten, im Ergebnis gelte dies aber letztlich auch für Privatkunden. Getrieben durch diese Entwicklungen wird das Schadenmanagement neben der Preisgestaltung und der Prozessoptimierung zukünftig zu einem bedeutenden Erfolgsfaktor der Versicherer, der naturgemäß auch erhebliche Auswirkungen auf Vermittler und deren betriebswirtschaftliches Ergebnis haben kann.

❖ TARIF-KOMMISSION

Im Berichtszeitraum wurden mit der Gewerkschaft ver.di in einem Gesprächstermin verschiedene Themenbereiche erörtert. Dazu gehörte u. a. die Frage, welche Änderungsmöglichkeiten in den Regelungen des Manteltarifvertrags für das Versicherungsvermittler-Gewerbe (BVK-Stand 12. 9. 1999) bestehen würden. Hier wurde seitens des BVK nach einer generellen Möglichkeit gefragt, dass die Formulierungen in den Bereichen der Gehaltsgruppenmerkmale und Tätigkeitsbeispiele der Lebens- und Arbeitswirklichkeit in den Agenturen angepasst werden könnten. Dies vor dem Hintergrund, dass dadurch die Handhabung in den Vermittlerbetrieben erleichtert und dadurch die Glaubwürdigkeit solcher Regelungen insgesamt erhöht würde.

Neben weiteren Punkten wurde seitens des BVK die wirtschaftliche Entwicklung in den einzelnen Agenturen aufgrund des LVRG analysiert. Hierbei wurde festgestellt, dass sich die Negativ-Prognose aus dem Jahre 2014 bestätigt hat. Dies wurde nicht nur für den Bereich der Provision so gesehen. Auch sei

in der Sparte ein erheblicher Nachfragerückfall zu verzeichnen. Im Bereich von Regelungsunsicherheiten durch EIOPA im Lebensversicherungsbereich wurden gemeinsame Schnittmengen der Interessen von ver.di und dem BVK erkannt.

Zum Themenbereich Digitalisierung wurde seitens des BVK betont, dass hier, im Gegensatz zu den Versicherungsunternehmen, weniger mit einem Stellenabbau zu rechnen sei. Vielmehr würden hier die Aufgaben der Agenturen verändert werden. Dies könne nur durch Investition in Stellen und gleichzeitige Umqualifizierung bzw. Weiterqualifizierung des Personals erfolgen.

Seitens ver.di wurde zugesagt, dass einige Anregungen aus diesem Gespräch an die Grundsatzkommission der Gewerkschaft weitergetragen würden.

Die Gewerkschaft wies darauf hin, dass beabsichtigt sei, in 2017 Tarifverhandlungen aufzunehmen.

❖ ANSCHRIFTEN, GESCHICHTE, AUFGABEN, ZIELE

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. ist Berufsvertretung und Unternehmerverband der hauptberuflichen selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Mit ca. 12.000 Mitgliedsbetrieben und fast 30.000 Organmitgliedern ist er das berufspolitische Sprachrohr gegenüber der Öffentlichkeit, den Versicherungsunternehmen und der Politik sowohl in Deutschland als auch in der Europäischen Union.

Wo finden Sie uns?

Geschäftsführung in Bonn:

Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn · Tel. 0228/22805-0 · Fax 0228/22805-50

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

Geschäftsstelle am Sitz der Bundesregierung:

Friedrichstraße 149 · 10117 Berlin (Mitte) · Tel. 030/288807-13 · Fax 030/288807-10

Geschäftsstelle am Sitz der Versicherungsbörse in Hamburg:

Börsenkontor 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 <i>gut beraten</i> |

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 arbeitstäglichen 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

Präsident



Michael H. Heinz

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

Vizepräsident



Gerald Archangeli

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

Vizepräsident



Andreas Vollmer

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

Vizepräsident



Ulrich Zander

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

Haupt-
geschäftsführer
und
geschäftsführendes
Präsidiumsmitglied



Dr. Wolfgang Eichele, Rechtsanwalt LL. M.

Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn
Telefon 02 28 / 2 28 05-0 · W.Eichele@bvk.de

Ehrenpräsident



Ludger Theilmeier

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

❖❖❖ GESCHÄFTSFÜHRUNG 2016

**Haupt-
geschäftsführer
und
geschäftsführendes
Präsidiumsmitglied**



Dr. Wolfgang Eichele, Rechtsanwalt LL. M.

Allgemeine Verbandspolitik · Politische und verbandspolitische Kontakte ·
Europapolitik / Intern. Organisationen

Telefon 02 28 / 2 28 05-0 · W.Eichele@bvk.de

Geschäftsführerin



Anja C. Kahlscheuer, Rechtsanwältin

EU-Recht · BIPAR · Wettbewerbsrecht

Telefon 02 28 / 2 28 05-0 · A.Kahlscheuer@bvk.de

Geschäftsführer



Hubertus Münster, Rechtsanwalt

Unternehmenspolitik · Bildungsakademie · GDV / Gemeinschaftsausschuss ·
Sachversicherung

Telefon 02 28 / 2 28 05-0 · H.Muenster@bvk.de

Verwaltungsleiterin



Petra Walkenbach

Verwaltung · Finanzen · Controlling und Organisation

Telefon 02 28 / 2 28 05-0 · P.Walkenbach@bvk.de



PRÄSIDIALRAT

Ordentliches Mitglied

Stellvertretendes Mitglied

Regionalverbände (§ 25 Ziffer 3 a der Satzung)

Peter Busche

Frank Holthaus

Dominic Friebe

Jens Kunkler

Boris Göttelmann

Hans-Joachim Lorenz

Thomas Menzel

Johanna Meiser

Gerhard Miller

Alexander Kirchenbauer

Ludger Tillmann

Stefan Jauernig

Jens Wanke (Sprecher des Präsidialrates)

Dirk Schumann

Axel H. Westphal

Markus Maiborg

Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (§ 25 Absatz 3 b der Satzung)

Ralf Hammann

Jörg Pietzsch

Carsten Krebs

Rudolf Donath

Sandra Niestradt-Budde

Rainer Neumann

Peter Pietzsch (2. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

Dirk Schole

Marco Seuffert

Wilfried Voges

Georg Konrad Schanze

Dirk Bröckling

Peter Schüller

Jörg Gutsche

Dieter Stein

Achim Kilzer

Damir Vnucec

Thomas Ewering

Vertreter der Makler und Mehrfachagenten (§ 25 Abs. 3 c der Satzung)

Volker Fink (1. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

Niels Weinhold

Holm Dömel

Dirk Pickhardt

Vertreter Bausparen und Finanzdienstleistungen (§ 25 Abs. 3 d der Satzung)

Ingrid Toplitsch

Henry Herold

Vertreter Präsidium (§ 25 Abs. 3 e der Satzung)

Christoph Klug

N.N.

Dieter Schollmeier

N.N.



GEMEINSCHAFTSRAT

BVK-Präsidium

Michael H. Heinz (Präsident / Vorsitz)

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

Gerald Archangeli (Vizepräsident)

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

Andreas Vollmer (Vizepräsident)

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

Ass. jur. Ulrich Zander (Vizepräsident)

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

Dr. Wolfgang Eichele (Hauptgeschäftsführer
und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied)

Kekuléstraße 12, 53115 Bonn
Telefon 02 28 / 2 28 05-14, Telefax 02 28 / 2 28 05-50
W.Eichele@bvk.de

Vertretervereinigungen

Marco Seuffert (Vorsitzender)

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

Peter Pietsch (2. Vorsitzender)

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

Carsten Krebs (Vorstandsmitglied)

Jacobsenweg 6 · 13509 Berlin
Telefon (030) 3 30 91-80, Telefax 0 30 / 3 30 91-820
carsten.krebs@berlin.de

Peter Schüller (Vorstandsmitglied)

Stephan-Karl-Michel-Straße 12, 55131 Mainz
Telefon 0 61 31 / 8 20 91, Telefax 0 61 31 / 83 55 04
peter.schueller@allianz.de

Damir Vnucec (Vorstandsmitglied)

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

Aachen

Christof Schmitz, Monschau

Augsburg + Schwaben

Johanna Meiser, Burgau

Bergisch-Land

Arndt Köhler, Remscheid

Berlin-Brandenburg

Jens Wanke, Zossen

Braunschweig

Frank Schweizer, Goslar

Bremen

Michael Leuner, Bremen

Chemnitz / Dresden

Birgit Marx, Dresden

Cottbus

Gabriele Borens, Erkner

Dortmund

Carlo Schlüter, Lünen

Düsseldorf

Michael Hollenbach, Düsseldorf

Elbe-Weser (Verden)

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, Wedel

Hannover

Stefan Hurrelmann, Hannover

Heilbronn

Wolfgang Huber, Lauffen

| | |
|---------------------------------------|--|
| Karlsruhe | Volker Fink , Karlsruhe |
| Kassel | Walter Thomas , Kassel |
| Kiel | Holger N. Koch , Holtsee |
| Koblenz / Trier | Norbert Mäder , Koblenz |
| Köln / Bonn | Martin Hardenacke , Bergisch Gladbach |
| Landshut | Alexander Liebel , Kumhausen |
| Lübeck | Markus Maiborg , Bad Schwartau |
| Lüneburg / Celle | Marcus Franck , Adendorf |
| Magdeburg | Robert Stähr , Wolmirstedt |
| 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 (bis März 2017) |
| Oldenburg-Ostfriesland | Hermann Brockhaus , Dinklage |
| Osnabrück | Frank Holthaus , Rieste |
| Ostwestfalen-Lippe (Bielefeld) | Astrid Sander , Bielefeld |
| Passau | Claus Rahn , Vilshofen |
| Pforzheim | Alexander Kirchenbauer , Remchingen |
| Ravensburg | Erwin Müller , Leutkirch |
| Regensburg | Wilhelm Weigert , Regenstauf |
| Reutlingen | Matthias Gaiser , Pfullingen |
| Rheinessen-Pfalz | Boris Göttelmann , Wörrstadt |
| Rhein-Neckar | Harald Steiger , Mannheim |
| Rhein-Ruhr | Ingo Aulbach , Oberhausen |
| Rosenheim | Andreas Blumreiter , Mühldorf |
| Rostock | Jörg Rackow , Rostock |
| Saarland | Hans-Joachim Lorenz , St. Wendel |
| Schwarzwald-Bodensee | Martin Bantle , Konstanz |
| Siegen | Christoph Klug , Siegen |
| Stuttgart | Olaf Willers , Spiegelberg |
| Suhl / Erfurt | Steffen Kabelitz , Nordhausen |
| Ulm | Oliver Frank Freiwald , Ulm |
| Würzburg | Thomas Menzel , Würzburg |



KOMMISSIONEN DES BVK

Kompetente Berater auf allen Fachgebieten

Kommission für Ausgleichsanspruch

| | |
|------------|--|
| Vorsitz | Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege |
| Mitglieder | 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 | Gerald Archangeli, Berlin |
| Mitglieder | Karl-Werner Esch, Bad Neuenahr-Ahrweiler Dieter Grau, Fußgönheim Henry Herold, Leipzig Horst Nitsche, Offenbach Manfred Schmitt, Roth Ingrid Toplitsch, Oberasbach RA Hubertus Münster, 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 Gast: Christian von Göler, Düsseldorf RAin Angelika Römhild, Bonn, Geschäftsführung |

Kommission für Öffentlichkeitsarbeit

| | |
|------------|--|
| Vorsitz | Gerald Archangeli, Berlin |
| Mitglieder | Ingo Aulbach, Oberhausen Martin Hardenacke, Bergisch Gladbach Detlef Heins, Buxtehude Kurt Nörenberg, Lüdenscheid Jürgen Rohm, Karlstadt Bodo Temme, Unna Walter Thomas, Kassel Christoph Gawin, Bonn, Geschäftsführung |

Kommission der Vertreter öffentl.-rechtl. Versicherer

| | |
|------------|--|
| Vorsitz | Marco Schmidt, Wendeburg |
| Mitglieder | Andreas Bau, Krefeld Torsten Breuer, Eschwege Sönke Brüdersdorf, Ratzeburg Rudolf Donath, Marktbreit Jörg Gutsche, Emmerthal Carsten Krebs, Berlin Johannes Schäfer, Lippstadt Helga Trense, Hiddenhausen Dipl.-Betriebswirt Dieter Meyer, Bonn, Geschäftsführung |

Personenversicherungs-Kommission

| | |
|------------|---|
| Vorsitz | Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege |
| Mitglieder | Markus Burkhardt, Herzogenaurach Bernd Fischer, Neuried Rainer Neumann, Fellbach Sandra Niestradt-Budde, Bochum Georg Konrad Schanze, Willingshausen Gast: Dirk Bröckling, Troisdorf RAin Judith John, Bonn, Geschäftsführung |

Rechtshilfe-Kommission

| | |
|------------|--|
| Vorsitz | Eduard Bornhöft, Bremen |
| Mitglieder | Claus Busche, Hannover Dieter Grau, Fußgönheim Günter Haaf, Mannheim Hans-Werner Temps, Garbsen RA Werner Fröschen, Bonn, Geschäftsführung |

Schadenversicherungs-Kommission

| | |
|------------|--|
| Vorsitz | Andreas Vollmer, Bielefeld |
| Mitglieder | Dr. Michael Erdmann, Hildesheim Dirk Gemeinhardt, Elsterwerda Stefan Ginder, Waldeck / Sachsenhausen Daniel Hunke, Schellerten Alf Kassenbrock, Münster Damir Vnucec, Berlin RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung |

Tarif-Kommission

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


EHRUNGEN / GEEHRTE

Nach § 4 seiner Satzung können Personen, die sich um den BVK besondere Verdienste erworben haben, von der Hauptversammlung zu Ehrenmitgliedern ernannt werden. Mitglieder, die an maßgeblicher Stelle langjährig ehrenamtlich für den Verband, seine Zielsetzung und Repräsentanz gewirkt

haben, kann das Präsidium in Übereinstimmung mit dem Präsidialrat besonders ehren. Dies geschieht im Allgemeinen durch die Verleihung der Goldenen Ehrennadel oder bei ganz besonderen Verdiensten durch die Goldene Ehrennadel mit Brillanten.

Ehrenpräsidenten

Carl Rieck †
Ludger Theilmeier
Walter Veit †
Peter Wimmer †

Ehrenmitglieder

Emil Bopp †
Carl Georg Gewers †
Martin Gräbe †
Hans-Joachim Hübener †
Wilhelm Pfohmann †
Heinz Ziemer †

Goldene Ehrennadel mit Brillanten

| | |
|-------------------------|------|
| Hermann Arnhofer † | 1986 |
| Richard Henschen | 2010 |
| Kurt Heyder † | 2000 |
| Erich Kilian † | 1998 |
| Wilfried Müßel | 2002 |
| Kurt Sedler | 1996 |
| Hans Schwemer † | 1968 |
| Dieter Stritzelberger † | 1995 |
| Ludger Theilmeier | 2006 |
| Peter Wimmer † | 1968 |
| Gregor M. Wittenbruch | 1993 |
| Heinz Ziemer † | 1968 |

Goldene Ehrennadel

| | |
|--------------------------|------|
| Otto Backhaus † | 1976 |
| Dr. Rudolf Barth † | 1972 |
| Wolfgang Berheide | 2004 |
| Kurt Berndt | 1984 |
| Harald Bohe † | 1985 |
| Friedrich Boye † | 1976 |
| Peter Böhmer † | 1983 |
| Eduard Bornhöft | 1999 |
| Tristan Bötnagel † | 2002 |
| Peter Brauer † | 2012 |
| Helmut Braun † | 2000 |
| Herbert Budde † | 1999 |
| Claus Busche | 1982 |
| Josef Courté † | 1978 |
| Hans Ecker † | 1973 |
| Manfred Engelhardt | 1982 |
| Werner Esslinger † | 1988 |
| Werner Euler-Schmidt † | 1987 |
| Leopold Horst Flemming † | 1979 |
| Gunter Frenzel | 2014 |
| Gerhard Garbe † | 1980 |
| Carl-Hermann Gewers | 1985 |
| Ralph Gierke † | 1990 |
| Ludwig Gorissen | 1981 |
| Martin Gräbe † | 1985 |
| Dieter Grau | 2007 |
| Franz-Josef Gypkens | 2012 |
| Günter Haaf | 1999 |
| Eduard Haakshorst | 1984 |
| Alfred Hammacher † | 1966 |

| | | | |
|-------------------------|------|--------------------------|------|
| Friedrich Hammerstein † | 1968 | Elli Passarge † | 1987 |
| Joachim Hansen | 2000 | Günther Peiffer † | 1982 |
| Otto Hansen † | 1973 | Rolf Pfisterer | 2004 |
| Hilmar Hasenclever † | 1976 | Wilhelm Pfohmann † | 1973 |
| Reinhold Hau † | 1997 | Hanns Pikulik † | 1973 |
| Bonifaz Hegele † | 1978 | Hans Ponigl † | 1986 |
| Richard Henschen | 1996 | Werner Radtke | 2006 |
| Kurt Heyder † | 1974 | Gerhard Rein | 1968 |
| Karl Hölderich † | 1979 | Hans Richter † | 1968 |
| Hans-Joachim Hübener † | 1972 | Hans Schlottmann † | 1974 |
| Mario Jochheim | 1986 | Dieter Schmidt-Köppen | 1997 |
| Edwin Jost † | 1985 | Hans Schmitt † | 2000 |
| Heinrich Jostameling † | 1984 | Hans Schratzlseer † | 1980 |
| Bernhard Jühe | 2013 | Leo Schuhmann † | 1978 |
| Winfried Kalveram | 2008 | Bruno Schuppler | 1997 |
| Walter Kettler † | 1965 | Kurt Siebler | 1987 |
| Erich Kilian † | 1996 | Walter Sohn † | 1974 |
| Günter Kirschnick † | 1988 | Ulrich Steen † | 1987 |
| Jacques Königstein † | 1971 | Dieter Stein | 2014 |
| Rolf Krumbiegel † | 1981 | Paul von Stetten | 2004 |
| Richard Kussmaul † | 1971 | Georg Strathausen † | 1964 |
| Herbert Lenz † | 1973 | Dr. Eugen Strietholt † | 1966 |
| Walter Maciejewski | 1991 | Randolph Vathje † | 1971 |
| Bernd Martin | 2008 | Walter Veit † | 1971 |
| Walter Merz † | 1977 | Wilfried Vollmer | 2009 |
| Eduard Miller † | 1979 | Klaus Völsen | 2004 |
| Gerhard Miller | 2013 | Leo Walz † | 1968 |
| Helmut Mühleisen † | 1984 | Bruno Wehner † | 1984 |
| Arnold Muhrmann | 2000 | Günther Wöbke † | 1976 |
| Wilfried Müßel | 1996 | Hans Hinrich Woltemade † | 1983 |
| Werner Oetling † | 1974 | Heinz Ziemer † | 1965 |

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

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

April 2017

Gesamtherstellung: www.kippconcept.de

© BVK Bonn

Printed in Germany

A hand holding a pen writing on a document, with a blue overlay and an orange banner.

2016