

GESCHÄFTSBERICHT

2019



DIE VERMITTLER

GESCHÄFTSBERICHT

2019



DIE VERMITTLER

Vorworte

Vorwort des Präsidenten 6

Vorwort des Hauptgeschäftsführers und geschäftsführenden Präsidiumsmitglieds 8

Ein Wort über uns 10

Daten zur Entwicklung des Berufsstandes

Wirtschaftliche Lage der Unternehmen 11

Veränderung der Vertriebsanteile 14

Studie von Prof. Beenken und Prof. Radtke „Altersvorsorge der Makler entwertet“ 15

Interessenpolitik in Brüssel

Kontakte zum Europaparlament und zur Europäischen Kommission 16

Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) – Gesetz und Verordnung 16

Umsetzung der EU-Finanzmarktrichtlinie (MiFID) 16

Kleinanlegerfinanzprodukte (PRIIPS-Produkte) 17

PEPP 17

EIOPA 17

Interessenpolitik in Berlin

Lebensversicherungsreformgesetz / Provisionsdeckel 18

Versicherungsvermittlungsverordnung VersVermV 29

§ 48 a VAG 30

Leitantrag JHV 2019 31

Betriebsrentenstärkungsgesetz / AG „Rentenreform“ 33

Unternehmenspolitik der Versicherungsunternehmen

Hauptstadt-Club 35

Andere Verbandsaktivitäten

Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen 36

15. Bonner Spitzentreffen 37

Bonner Positionen 39

Check24	41
Vertriebsrechtssymposium	43
DIN-Normierungsausschuss / DIN 77230	47
Digitalisierung / InsurTechs	47
Unternehmerberatende Dienstleistungen	48
DKM-Kongress des BVK	49
BVK-Initiative Ehrbarer Kaufmann / VEVK	51
Grundsätze / Ausgleichsanspruch	53
Rating – BVK-Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“	53
Initiative <i>gut beraten</i>	54
Geldwäscheprävention auf Vermittlerebene	55
BVK/BDWi/BDVM/VOTUM-Thementag „Finanzinnovation“	56
Verleihung des Deutschen Elite-Mittelstandspreises	57

Dienstleistungen des BVK

Mitgliederberatung	58
Rechtsschutz	59
Strafrechtsschutz	60
Rechtsprechungsübersicht	61
Mitgliederberatung und -informationen vor Ort	61
Mitglieder-Infos	61
BVK-Bildungsakademie	62
Datenschutz / Datenschutz-Grundverordnung	63
BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH	63
Compliance	64
Berufsbild	66
Impressionen von der Jahreshauptversammlung 2019 in Kassel	68

Öffentlichkeitsarbeit

Der BVK in der Presse: Themen 2019	70
Ziele und Mittel der Öffentlichkeitsarbeit	73
Überregionale Öffentlichkeitsarbeit	73
Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“	74
Internet	75
Social-Media-Aktivitäten: Auf Social-Media-Websites aktiv	75
Presse-Dialog	76

Nationale Kontakte

Austausch mit dem PKV-Verband	78
AVAD	78
AVV	79
Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi)	79
Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV)	81
DIHK / IHK	82
GDV-Gemeinschaftsausschuss	82
Ombudsmann / Beirat	83
Verband der Privaten Bausparkassen	84

Internationale Kontakte

BIPAR-JHV	85
Weltverband der Versicherungsvermittler (WFII)	86
BIBA-JHV	87

Mitglieder

Mitgliederentwicklung	88
Mitgliederstruktur	89
Neue Mitgliedschaftsstrukturen	90

Kommissionen und Arbeitsgruppen

Ausgleichsanspruch 91

Aus- und Weiterbildung 91

Bausparen und Finanzdienstleistungen 91

Betriebswirtschaft und unternehmerische Entwicklung 92

Makler und Mehrfachagenten 93

Öffentlichkeitsarbeit 94

Öffentlich-rechtliche Versicherer 94

Personenversicherung 95

Rechtshilfe 95

Schadenversicherung 95

Tarif 96

Verbandsstrukturen

Anschriften, Geschichte, Geschäftsstellen 98

Präsidium 100

Geschäftsführung 101

Präsidialrat 102

Gemeinschaftsrat 103

Regionalverbände 104

Bezirksverbände 104

Kommissionen 106

Ehrungen / Geehrte 108



Vorwort des Präsidenten

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

wir befinden uns nun in einem neuen Jahrzehnt, in dem nicht nur in der Versicherungsbranche voraussichtlich einschneidende Veränderungsprozesse stattfinden werden. Das Tempo der digitalen Transformation wird dabei weiter zunehmen, verbunden mit den damit einhergehenden Herausforderungen für unseren Berufsstand. Wie sollten Vermittler auf diese Lage reagieren?

Vor Beantwortung dieser Frage möchte ich zunächst den Blick zurück auf das letzte Jahrzehnt und das letzte Geschäftsjahr richten.

Die Nachwirkungen der Finanzmarkt- und Euro-Krise waren der Ausgangspunkt für die bis heute anhaltende Niedrigzinsphase, verbunden mit den damit einhergehenden Auswirkungen für die Finanz- und Versicherungswirtschaft. Die Politik antwortet darauf unter anderem mit mehreren Regulierungswellen. Das für Vermittler einschneidende Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) sollte die Lebensversicherer entlasten, und die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) hat die „Spielregeln“ im Vertrieb in erheblichem Maß verändert. Die Liste der weiteren Regulierungsinitiativen mit Einfluss auf die Arbeit der Vermittler erspare ich Ihnen an dieser Stelle.

Trotz dieser bereits erfolgten gravierenden Einschnitte für Vermittler hat das SPD-geführte Finanzministerium mit dem Referentenentwurf für einen Provisionsdeckel bei Lebens- und Restschuldversicherungen die nächsten Pläne für weitere Einschnitte gegen Vermittler im letzten Jahr vorgelegt. Wir sind froh, dass diese unnötigen Pläne in der Bundesregierung bisher keine Mehrheit gefunden haben. Wir halten die Pläne für einen Provisionsdeckel bei Lebensversicherungen weiterhin für einen großen Fehler und bezweifeln die Konformität mit unserem Grundgesetz. Die Vermittler sind weder Verursacher noch Löser

für die Probleme einiger Lebensversicherer. Die Beschwerdezahlen über Vermittler beim Versicherungsombudsmann sind historisch niedrig, und selbst die Auswirkungen auf die Rendite für Kunden sind nur marginal. Wir fragen uns daher wirklich, was dieser ideologische Unsinn eigentlich soll.

Ähnliches Engagement hätten wir uns von den Regulierern hingegen bei der Ahndung von Verstößen gegen das gesetzliche Provisionsabgabeverbot gewünscht. Passiert ist dort letztlich nichts. Insofern mussten wir erneut alleine gegen den unlauteren Wettbewerb von Check24 vorgehen und auf Einhaltung von Recht und Gesetz klagen und haben Recht bekommen. Dabei haben wir stets betont, dass wir die rechtliche Gleichbehandlung aller Vertriebswege verfolgen. Nicht mehr, aber auch nicht weniger!

Unsere Aufgabe als größter Berufsverband für Vermittler besteht darin, die Interessen aller Vermittler zu vertreten. Diese Aufgabe haben wir im letzten Jahr wieder sehr aktiv in Berlin und Brüssel wahrgenommen. Unsere guten Beziehungen zu den politischen Entscheidungsträgern haben wir uns hart in den letzten Jahren erarbeitet. Wir sind stolz, als maßgebliches Sprachrohr der Vermittler von der Politik wahrgenommen zu werden.

Unsere Verbandsarbeit hat sich in der Themenvielfalt in den letzten Jahren enorm weiterentwickelt. Die vielfältigen Initiativen und Verbandsaktivitäten verbunden mit den weiterwachsenden Leistungsangeboten machen unseren Verband attraktiver denn je. Dies zeigt sich auch in den weiterhin steigenden Mitgliederzahlen, trotz gegenläufiger demografischer Entwicklung und allgemeinem Vermittlerschwund. Das erfolgreiche Doppelmitgliedschaftsmodell hat hieran einen maßgeblichen Anteil.

Wir sind uns dennoch bewusst, dass die Rahmenbedingungen in den nächsten Jahren nicht einfacher werden, sowohl für alle Vermittler als auch für unseren Verband.

Die Digitalisierung wird exponentiell schneller voranschreiten und neue Wettbewerber werden weiterhin versuchen Marktanteile zu gewinnen. Wie die letzten Jahre gezeigt haben, ist deren Erfolg jedoch alles andere als gewiss. Das ist schließlich die ganz normale Marktwirtschaft, der sich die Vermittler stellen müssen. Drei Dinge sind dabei aus unserer Sicht für die Vermittler besonders wichtig:

Erstens sollten sie die Chancen der Digitalisierung für sich nutzen, um nicht abgehängt zu werden. Zweitens sind faire Rahmenbedingungen im Wettbewerb wichtig, auf die auch die Versicherer maßgeblichen Einfluss haben. Und drittens sind unternehmerische Kompetenz und Weiterbildung entscheidende Erfolgsfaktoren.

Wer jetzt stehen bleibt, droht abgehängt zu werden. Wer Veränderungen als Chance versteht, hat in unserem schönen Beruf auch weiterhin eine erfolgreiche Zukunft. Wir haben uns im letzten Jahr intensive Gedanken zur Weiterentwicklung unseres Berufsbilds und zur Nachwuchsförderung gemacht. Nun beginnt die Umsetzungsphase, auf die Sie gespannt sein dürfen.

Auch innerverbandlich stellen wir gerade die Strukturen unseres Verbandes auf den Prüfstand. Die angestrebte Strukturreform wird im kommenden Jahr in die entscheidende Phase gehen. Auch hier scheuen wir keine Veränderungen. Ein offener, konstruktiver innerverbandlicher Dialog ist uns dabei sehr wichtig.

Abschließend danke ich im Namen des gesamten BVK allen Ehrenamtsträgern und der Geschäftsführung für die geleistete gute Arbeit im letzten Jahr und unseren Mitgliedern für ihre ehrenwerte Solidarität und wünsche Ihnen allen alles Gute und viel Erfolg für die weitere Entwicklung Ihrer Betriebe!

Siegen, im April 2020



Michael H. Heinz

Michael H. Heinz
BVK-Präsident



Vorwort des Hauptgeschäftsführers und geschäftsführenden Präsidiumsmitglieds

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

ein ereignisreiches Jahr 2019 ist vorübergegangen. Der folgende Geschäftsbericht legt Rechenschaft über die vielfältigen Aktivitäten des Präsidiums und der Geschäftsführung sowie der weiteren Gremien des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) ab.

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

Im April 2019 hat das Bundesministerium der Finanzen (BMF) den lang erwarteten Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovisionen von Lebensversicherungen und Restschuldversicherungen vorgelegt. Ziel der Regelungen soll es sein, die Wirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) vom 1. 8. 2014, mit denen die Versicherungsunternehmen die aus den Lebensversicherungsverträgen zugesagten Leistungen auch in einem Niedrigzinsumfeld erbringen können sollen, zu verstetigen und weiter auszubauen, so jedenfalls die Begründung zum Referentenentwurf. Der BVK hat sich durch eine umfangreiche Stellungnahme zu diesem Referentenentwurf dem BMF gegenüber geäußert und die Vorschläge des Finanzministers vehement abgelehnt. Nach Ansicht des BVK braucht es keine Provisionsbegrenzung in der Lebensversicherung, da kein Regelungsbedarf erkennbar ist und das LVRG bereits jetzt bilanziell anrechenbare Provisionen auf 2,5 % begrenzt. Außerdem handelt es sich um einen nicht hinnehmbaren verfassungs- und ordnungspolitischen Eingriff. Problematisch erscheint auch die Definition der Abschlussprovision im Referentenentwurf und die Definition von qualitativen Kriterien, die es erlauben sollen, bis zu 4 % der Beitragssumme als Abschlussprovision auszuzahlen. Es sollen sogenannte „nachprüfbare Maßnahmen zur Gewährleistung einer hochwertigen und umfassenden Beratung im bestmöglichen Interesse der Kunden“ herangezogen werden. Wie das allerdings in

der Praxis gehandhabt werden soll, bleibt das Geheimnis des Gesetzgebers. In zahlreichen Gesprächen mit den zuständigen Berichterstatlern der Ausschüsse Finanzen und Wirtschaft hat der BVK seine Positionen dargelegt. Bis zum Abschluss des Berichtsjahres konnte der BVK erreichen, dass das Gesetzgebungsvorhaben nicht weitergeführt wird, d. h. der Referentenentwurf wurde nicht im Bundeskabinett zur weiteren Entscheidung vorgelegt. Der BVK wird sich auch weiterhin gegen diese ordnungspolitisch völlig verfehlte Gesetzgebung wenden und die Interessen seiner Mitglieder vertreten.

Ein weiteres wichtiges Thema war die Durchsetzung des Provisionsabgabeverbotes gegenüber Check24. Gerade mal ein Jahr war vergangen, seit der BVK erfolgreich auch in zweiter Instanz den Musterprozess gegen Check24 im Zusammenhang mit Beratungs- und Informationspflichten im Internetvertrieb für sich entscheiden konnte. Im Jahr 2018 gab dann eine aktuelle Werbekampagne durch Check24 den Anstoß für eine erneute Abmahnung durch den BVK. Konkret ging es um sogenannte „Versicherung Jubiläums Deals“ als besondere, anlässlich des 10-jährigen Jubiläums gestaltete Aktion durch den Betreiber des Vergleichsportals Check24. Der BVK sieht durch das Versprechen von bis zu 12 Gratismonaten beim Abschluss einer Onlineversicherung einen klaren Verstoß gegen das gerade erst gesetzlich verankerte Provisionsabgabeverbot. Dementsprechend mahnte der BVK Check24 ab und verklagte Check24 dann im November 2018. Die mündliche Verhandlung am Landgericht München I fand am 26.11.2019 statt. Das Gericht signalisierte, dass es das Vorgehen von Check24 als rechtswidrig betrachte. Am 4.2.2020 hat das Gericht der Klage des BVK vollumfänglich stattgegeben.

Auch im Jahr 2019 war die Mitgliederberatung der BVK-Geschäftsführung eine der tragenden Säulen der Leistungen des BVK. Die Geschäftsführung führt regelmäßig

Mitgliederbefragungen zu erfolgreichen Beratungstätigkeiten durch und zu den Vorteilen, die Mitglieder aus der teilweise jahrzehntelangen Beratungserfahrung ziehen. Es gab 14.200 Beratungskontakte im Berichtszeitraum. Diese stark frequentierte Nachfrage ist erneut Zeugnis der großen Solidargemeinschaft des BVK und zeigt, wie wichtig es ist, die einzelnen Interessen in einer starken Gemeinschaft gegenüber den Versicherungsunternehmen durchzusetzen. Im Bereich IDD-konforme Vergütung, insbesondere was die Bonifikationen angeht, erwarten wir auch für 2020 eine große Beratungsnachfrage.

Das 15. Spitzentreffen des BVK-Präsidiums mit den Vorsitzenden der Vertretervereinigungen und dem Vorstand des AVV unter dem Dach des Gemeinsamen Hauses in Bonn diente als Forum zur Diskussion aktueller Handlungsfelder in der Vermittlerbranche. Thema war im Berichtszeitraum „Die Ausschließlichkeit im Spannungsfeld von Regulierung und Digitalisierung“.

Prof. Dr. Thomas Köhne von der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin hielt einen detaillierten und umfangreichen Vortrag zum Thema „Der klassische Versicherungsvertreter ist alternativlos“.

Schon zum siebten Mal fand das Symposium zum Versicherungsvertriebsrecht an der Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster statt. Die Veranstalter, die Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster, die Rechtsanwaltssozietät Friedrich Graf von Westphalen und der BVK, hatten erneut zu interessanten Themen am 16. 10. 2019 geladen, die in Wissenschaft und Praxis großen Anklang fanden. Die auf hohem Niveau geführten Fachdiskussionen wurden von Vertretern der Anwaltschaft, der Wissenschaft, den Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsvertrieb aktuell geführt. Zum einen wurde das Thema „Direktvertrieb und Fürsorgepflicht – Spaltet die Digitalisierung?“ intensiv diskutiert und zum anderen die Thematik „Best-

mögliches Interesse versus Interessenwahrnehmungspflicht – Was hat sich durch die IDD geändert, müssen die Kommentare neu geschrieben werden?“ Das nächste Vertriebsrechtssymposium wird am 14. 10. 2020 in Münster stattfinden.

Darüber hinaus wurden die Themen Datenschutzgrundverordnung, BaFin-Vermittlerrundschreiben und Geldwäsche durch das Präsidium, die Geschäftsführung, die BVK-Kommissionen und Arbeitsgruppen bearbeitet. Unzählige Veranstaltungen mit den Vertretervereinigungen sowie die große Präsenz des Ehrenamtes und des Hauptamtes haben den BVK als meinungsstarken Interessenvertreter wieder positioniert. Der BVK ist für das wichtige Jahr 2020 in Ehren- und Hauptamt gut gerüstet.



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



Ein Wort über uns

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) mit Sitz in Bonn, Berlin und Hamburg ist der weitaus mitgliederstärkste Interessenverband der Versicherungs- und Bausparvermittler in Deutschland. Ihm gehören rund 13.000 Individualmitglieder an und er spricht über die 48 Vertretervereinigungen, die außerordentliche Mitglieder des BVK sind, für mehr als weitere knapp 32.000 Versicherungsvertreter. Der BVK ist mit fast 1.100 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 437 Millionen Versicherungsverträgen die privaten und öffentlichen Haushalte und die Unternehmen einen umfassenden Risikoschutz erhalten und der Einzelne ausreichend für sein Alter vorsorgt. Kurzum: Wir treten dafür ein, dass der Berufsstand auch in Zukunft seine wichtige sozialpolitische Verantwortung wahrnehmen kann.

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



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



Wirtschaftliche Lage der Unternehmen

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

Entwicklung der gesamten Versicherungswirtschaft

Insgesamt haben sich die Beiträge in den drei maßgeblichen Sparten Lebensversicherung, private Krankenversicherung sowie der Schaden-/Unfallversicherung erhöht. Die Lebensversicherungsbeiträge erhöhten sich um 1,5 % und erreichen damit einen Beitragsbestand von 91,9 Milliarden Euro. Dabei legte das Geschäft gegen Einmalbeitrag um 3,7 % auf 27,2 Milliarden Euro zu. Auch die private Krankenversicherung konnte eine positive Veränderung gegenüber dem Vorjahr von 1,8 % verbuchen und erreicht Beitragseinnahmen in Höhe von 39,7 Milliarden Euro. Die Schaden-/Unfallversicherung legte um 3,4 % auf 70,6 Milliarden Euro zu. Über alle Sparten stiegen die Beitragseinnahmen um 2,2 % und erreichen einen Rekordwert von 202,2 Milliarden Euro.

Die gesetzlichen Vorgaben haben seit 2007 mit der ersten EU-Vermittlerrichtlinie positive, den Vermittlermarkt stärkende Veränderungen gebracht, aber auch zunehmend Pflichten, die durch die VVG-Reform, weitere Richtlinienneuerungen und spezifische Spartenregulierungen zu einer nicht mehr überschaubaren Verstärkung des Verwaltungsaufwandes in jedem Vermittlerbetrieb geführt haben. Die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie, die 2018 mit der neuen Versicherungsvermittlungsver-

ordnung umgesetzt wurde, bringt unter anderem eine Weiterbildungsverpflichtung mit sich, die unmittelbar auf die betriebswirtschaftliche Kostensituation wirkt. Weitere Kosten auf der Seite der Vermittler werden durch die Implementierung eines Beschwerdemanagements, die aufwendige Geeignetheitsprüfung und weitere, neue Verpflichtungen entstehen. Auf der anderen Seite wird die Einnahmesituation durch neue gesetzliche Vorgaben für Vergütungs- und Anreizsysteme beeinflusst und die spürbaren Auswirkungen, die das LVRG auf das Lebensversicherungsgeschäft hatte. Weitere Regulierungen dürften dem Vermittlerbetrieb einen höheren Beratungsaufwand und somit Kosten bescheren, was eine veränderte betriebswirtschaftliche Situation bedeutet.

Trotz aller Veränderungen ist der Gesamtmarkt Versicherung relativ wenig anfällig für starke Schwankungen, und damit sieht die Betrachtung der betriebswirtschaftlichen Situation der Vermittlerbetriebe im Durchschnitt weniger dramatisch aus, als vielfach von der Fachpresse prognostiziert.

Einnahmenentwicklung

Für eine mehrjährige Trendbetrachtung werden die Zahlen derjenigen Teilnehmer herangezogen, die seit einigen Jahren regelmäßig am Betriebsvergleich teilnehmen. Hier ist erkennbar, dass eine Steigerung der Prämieinnahmen in den Vermittlerbetrieben von 3,3 % erreicht wurde. Die Prämieinnahmen des gesamten Versicherungsmarktes sind, wie berichtet, um 2,2 % gestiegen. Die Gesamteinnahmen der Vermittlerbetriebe konnten um 1,6 % erhöht werden.

Provisionseinnahmen in % der Gesamteinnahmen

Der Trend der letzten Jahre, der eine Verschiebung der Einnahmen hin zu Provisionen aus dem Sachgeschäft, zu

	Schaden- und Unfallversicherung	Kraftfahrt-Versicherungen	Lebensversicherungen	Krankenversicherungen
2018	50,9 %	13,7 %	13,5 %	3,6 %
2017	50,2 %	13,8 %	13,4 %	3,4 %
2016	48,6 %	13,7 %	15,0 %	3,0 %
2015	47,6 %	13,9 %	15,8 %	3,4 %

Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2018/regelmäßige Teilnehmer¹

¹Angaben in % der Gesamteinnahmen

	Zuschüsse	Bonifikationen	Schadenregulierungs- vergütung	sonstige Einnahmen
2018	4,2 %	9,7 %	0,8 %	3,6 %
2017	4,8 %	10,1 %	0,7 %	3,6 %
2016	5,0 %	10,7 %	0,8 %	3,2 %
2015	5,6 %	10,0 %	0,7 %	3,0 %

Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2018/regelmäßige Teilnehmer

Angaben in % der Gesamteinnahmen

Lasten der Provisionen aus den Personenversicherungssparten Leben und Kranken, zeigte, hat sich nicht fortgesetzt. Gleichwohl sind die Einnahmen der BVK-Mitglieder, die am Betriebsvergleich teilgenommen haben, stark durch die Sachsparten dominiert. Insgesamt liegen die Einnahmen aus diesen Sparten bei fast 65 % der Gesamteinnahmen der teilnehmenden Betriebe.

Sonstige Einnahmen in % der Gesamteinnahmen

Mit 13,9 % haben Zuschüsse und Bonifikationen einen immer noch hohen Anteil an den Gesamteinnahmen, wenn dieser auch zum Vorjahr (14,9 %) geringer ausfällt. Diese Zahlungen sind meistens gesondert, d. h. unabhängig vom Vertrag, mit kurzer Frist kündbar und in der Höhe

nicht fest, so dass sie für eine langfristige, betriebswirtschaftliche Planung keine verwertbare, stabile Größe darstellen könnten.

Der hohe Anteil an Bonifikationen scheint sich jedoch aufgrund der gesetzlichen Beschränkung von Vertriebsanreizen langsam nach unten zu entwickeln. Diese Entwicklung könnte sich in den Folgejahren fortsetzen, wenn weitere Vergütungssysteme der Versicherer auf den Prüfstand gestellt werden. Der BVK stellt seit vielen Jahrzehnten die Provision bzw. die Courtage in den Mittelpunkt der Vergütungsdebatte. Alle übrigen Anreizvergütungen können lediglich als Bonus zu einer auskömmlichen, regelmäßigen und vertraglich fest fixierten Provision hinzukommen.

Andreas Vollmer, BVK-Vizepräsident,
Vorsitzender der Kommission für
Betriebswirtschaft und
unternehmerische Entwicklung



Diplom-Volkswirtin Ariane Kay,
BVK-Referatsleiterin,
Mitglied der Kommission für
Betriebswirtschaft und
unternehmerische Entwicklung

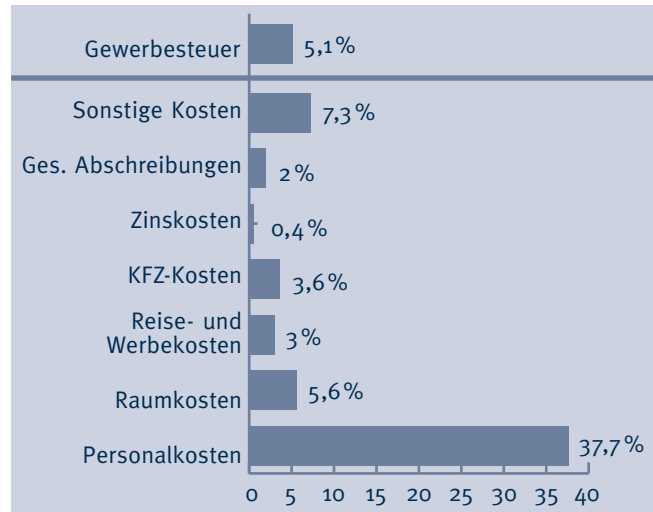


Kosten in der Versicherungsvermittlerbranche

Gesetzesänderungen, die neue oder ausgeweitete Pflichten für Vermittler beinhalten, schlagen sich in aller Regel direkt in den Kosten eines Betriebes nieder. Hinzu kommt die anhaltende Verlagerung von Aufgaben und Kosten auf die Vermittlerbetriebe. Zeit wird eingesetzt, um Arbeitsabläufe zu verändern oder einen höheren Beratungsbedarf zu decken. Gleichwohl konnten die Betriebe die Kostensituation im Griff behalten und eine leichte Kostenreduzierung erreichen.

Den größten Kostenfaktor stellen die Personalkosten mit einem Anteil von 37,7 % an den Gesamteinnahmen dar. Im Vorjahr betrug der Anteil 37,2 %, hat also eine minimale Steigerung erfahren, während die übrigen Kostenarten leicht gesunken sind, aber insgesamt nur wenigen Veränderungen unterworfen waren. Die Betriebsausgaben haben damit für das Berichtsjahr einen Anteil in Höhe von 59,6 % (Vorjahr: 60,3 %) an den Gesamteinnahmen.

Kosten in % der Gesamteinnahmen



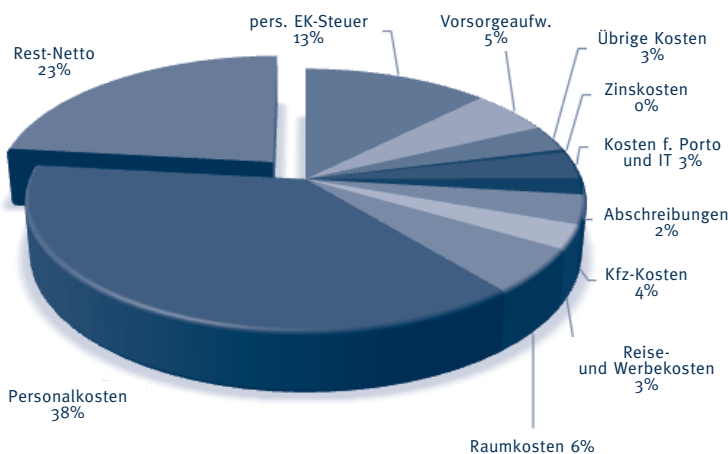
Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2018/regelmäßige Teilnehmer

Ermittlung des betriebswirtschaftlichen Ergebnisses der BVK-Vermittlerbetriebe

	2018	2017
Betriebsausgaben (inkl. kalk. Mietwert)	59,6 %*	60,3 %
Steuerliches Ergebnis	40,4 %	39,7 %
Kalk. Unternehmerlohn	21,5 %	22,1 %
Betriebswirtschaftliche Gesamtkosten	81,2 %	82,4 %
Betriebswirtschaftliches Ergebnis	18,8 %	17,6 %

Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2018/regelmäßige Teilnehmer je Größenklasse

Angaben in % der Gesamteinnahmen
* Zzgl. Gew.Steuer 5,1 %



Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2018/regelmäßige Teilnehmer

Was bleibt einem Vermittler nach Abzug seiner Kosten übrig?

Von 100 Euro bleiben dem Vermittler nach Abzug der Einkommensteuer, seiner Vorsorgeaufwendungen und der betrieblichen Kosten 23,21 Euro übrig.

Insgesamt konnte der Vermittler, trotz schwieriger Rahmenbedingungen in seinem Umfeld, die positive Entwicklung der Versicherungswirtschaft mitnehmen. «



Veränderung der Vertriebsanteile

Anhaltend hohe Marktanteile der Ausschließlichkeitsorganisationen in allen Sparten

Wissenschaftliche Prognosen der Vergangenheit zur Entwicklung der Vertriebswege haben sich bis heute nicht bewahrheitet. Die Ausschließlichkeit wurde bereits vor 30 Jahren in einer ernst zu nehmenden, wissenschaftlichen Studie zum Aussterben verurteilt, obgleich sie bis zum heutigen Tag den stärksten Vertriebsweg in fast allen Sparten darstellt. Nach dieser Studie und weiteren Folgenden würde es die Ausschließlichkeit schon nicht mehr geben.

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

In allen Sparten dominiert die Ausschließlichkeit den Vertrieb von Versicherungen.

Zwar setzt sich ein leichter Trend zum Online-Abschluss in der **Schaden-/Unfallversicherung** aus den vergangenen Jahren fort, erreicht trotz aller Digitalisierungsbemühungen der Versicherer jedoch nur einen Beitrag von 15 % (Vorjahr: 14,9 %). (Quelle GDV)

In der **privaten Krankenversicherung** konnte die Ausschließlichkeit ihre Führungsposition mit einem Anteil von

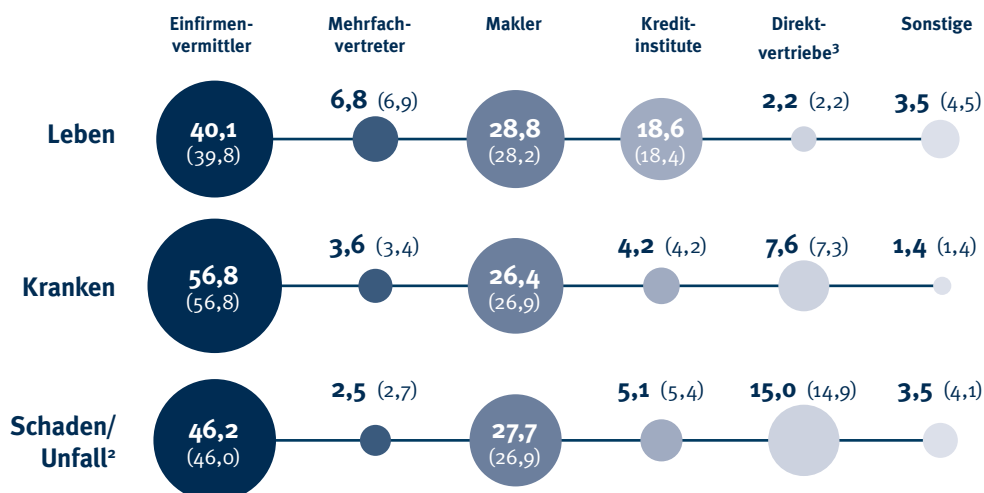
56,8 % halten. Einen kleinen Zuwachs konnte der Direktvertrieb verbuchen, der zu Lasten der Makler und Mehrfachagenten ging. Damit wird die Tendenz zum Online-Abschluss in der Krankenversicherung erkennbar, liegt mit gut 7 % allerdings auf niedrigerem Niveau. (Quelle GDV)

Auch der Vertrieb von **Lebensversicherungen** wird dominiert von der Ausschließlichkeit. Mit 40,1 % hat der Ausschließlichkeitsvertrieb seinen Anteil sogar noch leicht ausgebaut und liegt weit vor dem Makler, der allerdings ebenfalls leicht zugelegt hat. Der Anteil der Kreditinstitute stagniert, nachdem in früheren Jahren durchaus eine Tendenz erkennbar war, zum stärksten Vertriebsweg zu werden.

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

Vertriebswege von Versicherungen 2018

Anteile am Neugeschäft in Prozent (Jahreswerte¹ in Klammern)



1 Vorjahreswerte in Leben und Schaden/Unfall aktualisiert

2 Sach-, Unfall-, Haftpflicht-, Kraftfahrt- und Rechtsschutzversicherung

3 inklusive Vergleichsportale

Quelle: GDV

»» Studie von Prof. Beenken und Prof. Radtke „Altersvorsorge der Makler entwertet“

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

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

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

Insbesondere folgende Ergebnisse können der Studie entnommen werden:

- › Die Käufer waren im Durchschnitt nur 10 Jahre jünger als die Verkäufer.
- › 3/4 der Käufe erfolgten zur Vergrößerung eines bereits bestehenden Maklergeschäfts.
- › Durchschnittlich zahlten Käufer nur die 1,8-fachen Jahrescourtage für Schaden-/Unfallversicherungen.
- › Für Kfz-Versicherungen wurden im Durchschnitt 1,2 Jahrescourtage gezahlt.
- › Der durchschnittliche Kaufpreis über alle Sparten lag in der Studie bei rund 350.000,00 Euro.
- › Gekauft wird mehrheitlich ein lokal bis regional begrenzter Kundenstamm, möglichst mit breiter Streuung und wenigen dominierenden Großkunden.
- › Verkäufe scheitern mit Abstand am häufigsten am Kaufpreis.

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

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

Kontakte zum Europaparlament und zur Europäischen Kommission

Das Berichtsjahr 2019 war auf europäischer Ebene vor allem geprägt durch die BIPAR-Präsidentschaft von BVK-Vizepräsident Ulrich Zander. Im Übrigen fand die Europawahl am 26. 5. 2019 und die anschließende neue Zusammensetzung der Europäischen Kommission und des Europäischen Parlamentes statt. Im Zuge dessen hat der BVK wie gewohnt seine Wahlprüfsteine entwickelt und die Abgeordneten im Vorfeld zu den Positionen und Themen befragt, die den Berufsstand der Versicherungsvermittler besonders tangieren. Dies waren insbesondere die Pläne zur Einführung eines EU-weiten Altersvorsorgeproduktes, die Überprüfung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, die Kriterien für die Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche, die Aufrechterhaltung des Provisionssystems und die Regulierung von Internet-Vergleichsportalen. Die Ergebnisse finden Sie in der Versicherungsvermittlung

4/2019. Der BVK wird im Zuge seiner Arbeit vertreten durch Vizepräsident Ulrich Zander, der bis Juni 2019 die Position des Präsidenten von BIPAR innehatte und nunmehr Chairman von POI ist, und durch Volker Fink, Mitglied des BVK-Präsidialrates, sowie Christian von Göler, Mitglied in der BVK-Kommission Makler und Mehrfachagenten. Die Geschäftsführung des BVK wird vertreten durch Dr. Wolfgang Eichele, BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied, und BVK-Geschäftsführerin Anja C. Kahl-scheuer. «

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



Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) – Gesetz und Verordnung

Tatsächlich konnte für den besagten Zeitraum festgestellt werden, dass in Deutschland zumindest die Umsetzung der IDD keine weiteren Schwierigkeiten gemacht hat. Einige Länder sind im europäischen Vergleich hierzu noch nicht soweit. In Deutschland wurde die Versicherungsver-

mittlungsverordnung auf Grundlage der IDD umgesetzt. Vergleichen Sie hier die ausführliche Darstellung im Bereich „Interessenpolitik in Berlin – Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV)“. «

Umsetzung der EU-Finanzmarktrichtlinie (MiFID)

Die EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID) ist seit dem 3. 1. 2018 in Kraft. 2019 war daher geprägt von der Umsetzung und praktischen Handhabung in den einzelnen Ländern. Lediglich die Aufsichtsbehörde

ESMA hat im Berichtszeitraum einen sogenannten Fragenkatalog entwickelt, um die Umsetzung und ersten Erfahrungen in den einzelnen Mitgliedsstaaten abzufragen. Die Auswertung erfolgt im Jahre 2020. «

Kleinanlegerfinanzprodukte (PRIIPS-Produkte)

Auch diese gelten seit Januar 2018. 2019 wurde daher genutzt, um zu sehen, wie der Markt auf die verschiedenen Informationspapiere reagiert und ob der Kunde letztendlich Nutzen aus den Informationspapieren zieht. Die europäischen Aufsichtsbehörden haben zur Klärung dieser Fragen verschiedene Treffen organisiert. Zum einen wurde eine öffentliche Anhörung im November 2019 durchgeführt, zum anderen wurde dem vorausgehend ein

öffentliches Statement zur Anwendbarkeit der Informationsblätter abgegeben. Ergebnisse dieser Papiere und Treffen sind, dass man eine Überforderung des Kunden weitgehend vermeiden will. Es soll eine Angleichung der verschiedenen Informationspapiere erfolgen und der mündige Bürger soll wieder in den Vordergrund rücken. Es bleibt abzuwarten, wie diese Ansätze in den nächsten Jahren umgesetzt werden. «

PEPP

Am 4. 6. 2019 verabschiedete die Europäische Kommission die Verordnung zum PEPP, d. h. zur Einführung eines neuen einheitlichen Pensionsproduktes. Schon im Sommer 2017 hatte die EU Pläne für eine europaweite Altersversorgung. Grund waren die besorgniserregende drohende Altersarmut und zugleich die geringe Anzahl junger Menschen, die privat vorsorgen. Der erste Vorschlag für ein PEPP wurde dann von der Europäischen Kommission im Juli 2017 vorgelegt. Es folgten 1 1/2 Jahre, in denen zwischen Kommission, Rat und Parlament verhandelt wurde, bis diese im Februar 2019 einen gemeinsamen Entwurf vorlegten. Die Verordnung wurde am 20. 6. 2019 verabschiedet und trat 20 Tage später in Kraft. Bis die Verordnung tatsächlich anwendbar sein wird, kann es aber noch mindestens 12 Monate dauern. Zuvor müssen noch einige Detailfragen geklärt werden, die letztendlich der europäischen Aufsicht EIOPA zugewiesen sind. Hierfür hat EIOPA bis August 2020 Zeit. Erfreulich ist, dass die vom BVK vorgebrachten Erwägungen, den Vertrieb von PEPP-Produkten zukünftig für Versicherungsvermittler unter IDD-Kriterien zu ermöglichen, berücksichtigt wur-

den. Gerade für derartige komplexe Produkte wäre ein Verzicht auf die Beratung unvorstellbar gewesen.

Angedacht ist des Weiteren, die Verwaltungskosten und Provisionen in der Summe zu deckeln, und zwar nicht mehr als 1 % der Beiträge eines Jahres. Dieser Deckel gilt jedoch nur für eine Variante des Produktes, den sogenannten Basis-PEPP. Diese Produktvariante muss besonders strenge Regulierungsvorgaben im Sinne des Verbraucherschutzes erfüllen und soll demzufolge besonders für jene Verbraucher geeignet sein, die sich ein sicheres privates Vorsorgeprodukt wünschen. Es bleibt daher abzuwarten, welche genauen Regelungen zu einzelnen Fragen im Jahr 2020 vorgenommen werden. «

*Rechtsanwältin
Anja C. Kahlscheuer,
BVK-Geschäftsführerin*



EIOPA

Die europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung EIOPA ist in vielerlei Bereichen weiterhin mit der Ausarbeitung von konkreten Regelungen betraut. Diese betreffen das Produktgenehmigungsverfahren, Fragen zum Interessenkonflikt und entsprechende Gegenmaßnahmen sowie die Geeignetheitsprüfung und Zweckmäßigkeit von Produkten und Berichts-

pflichten gegenüber den Kunden aus der IDD. Daneben führt EIOPA verschiedene Konsultationsverfahren durch und begleitet die Europäische Kommission in der Durchführung und Entwicklung von gesetzlichen Vorgaben. Durch die regelmäßige Teilnahme von David Cowan von EIOPA bei Treffen von BIPAR ist ein stetiger Kontakt zu dieser Behörde möglich, die der BVK selbstverständlich nutzt. «

Lebensversicherungsreformgesetz / Provisionsdeckel

Das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) ist seit 1. 1. 2015 in Kraft und war auch im Jahre 2019 Gegenstand unterschiedlicher Diskussionen und Standpunkte.



Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier und Michael H. Heinz, BVK-Präsident

Das LVRG enthält zahlreiche Maßnahmen, die dazu beitragen sollen, dass die Versicherungsunternehmen die den Versicherungsnehmern aus den Lebensversicherungsverträgen zugesagten Leistungen auch in einem Niedrigzinsumfeld erfüllen können. Hierdurch sollte das System der Lebensversicherung langfristig auf eine stabile Grundlage gestellt werden.

Um dieses Ziel zu erreichen, waren alle am Lebensversicherungsgeschäft Beteiligten mit dem LVRG aufgefordert, einen Beitrag zu leisten.

Der BVK vertritt die Auffassung, dass insbesondere die Versicherungsvermittler ihren Anteil an der Erfüllung des Gesetzeszweckes des LVRG bereits geleistet haben und insoweit im Bereich der Lebensversicherung kein weiterer Handlungsbedarf besteht. Dies gilt insbesondere für die Begrenzung der Vergütung von Versicherungsvermittlern. Es existiert bereits ein umfassendes und funktionierendes Regime zur Vermeidung von Interessenkonflikten. Ein Provisionsdeckel ist verfehlt.

Der BVK hat im Wesentlichen zu diesem Themenbereich folgende Auffassung:

1. Eine Provisionsbegrenzung in der Lebensversicherung ist entbehrlich, da die durchschnittliche Vergütung heute bereits weniger als 4 % und die direkten Abschlusskosten weniger als 2,5 % ausmachen.
2. Im Rahmen des Lebensversicherungsreformgesetzes wurde bereits eine Reihe erfolgreicher Maßnahmen auf den Weg gebracht, um das System Lebensversicherung langfristig auf eine solide Grundlage zu stellen. Hierzu zählen z.B. die Verpflichtung zum Aufbau einer

Zinszusatzreserve von Versicherungsunternehmen, die Neuregelung bei Abschlüssen der Bewertungsreserven und die Absenkung des Höchstzillmersatzes. Durch diese Letzte der genannten Maßnahmen ist es seit 2015 zu einer deutlichen Reduzierung der kalkulatorischen Abschlusskosten gekommen, wie der Evaluierungsbericht zum Lebensversicherungsreformgesetz gezeigt hat.

Der jetzt vorliegende Referentenentwurf zur Deckelung der Provisionshöhe von Lebensversicherungsverträgen schafft keinen substanziellen, finanziellen oder wirtschaftlichen Mehrwert. Der BVK hält die vorgeschlagenen Regelungen zur Einführung eines Provisionsdeckels für nicht zielführend. Der Entwurf belastet in der gegenwärtigen Ausgestaltung die Verbraucherinnen und Verbraucher mit unnötigen direkten und indirekten Bürokratiekosten und schwächt die Altersvorsorge.

Unter Verweis auf die im Referentenentwurf genannten Abschlussprovisionen, die von der BaFin im Jahre 2017 ermittelt wurden, liegt bereits heute die gesamte durchschnittliche Provisionierung unter 4 %. Die direkten Abschlusskosten liegen sogar unter 2,5 %. Damit bringt ein Provisionsdeckel für den Verbraucher keine Vorteile, denn aus den Daten lässt sich nicht ableiten, dass es zu überhöhten Provisionen bei Lebensversicherungsverträgen kommt. Hinzu kommt: Ein Provisionsdeckel nimmt keine Rücksicht auf individuelle Kostenstrukturen und würde den Wettbewerb unter den Vertriebsstrukturen verzerren. Die Mehrkosten dieser Maßnahme müssen am Ende die Verbraucher zahlen.

Durch die Aufteilung in eine Abschlussprovision (2,5 %) und eine anschließende qualitätsabhängige Provision schafft der Gesetzesentwurf eine Markteintrittsbarriere für neue Vermittler. Diese haben in den ersten Jahren keine Bestandskunden, so dass sie sich für die qualitätsabhängigen Ertragsmöglichkeiten (z.B. geringe Stornoquoten etc.) nicht qualifizieren könnten. Es käme auch zu einer erheblichen Benachteiligung von Mehrfachvermittlern und Maklern, die sich nicht bei weiteren qualitätsabhängigen Messzahlen (z.B. der Bestandspflege) Provisionsanteile verdienen könnten. Dies stellt aus unserer Sicht einen Eingriff in das Recht auf freie Berufswahl dar und führt zu Wettbewerbsverzerrungen.



**BUNDESVERBAND DEUTSCHER
VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.**

Stellungnahme des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

zum Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen zum Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen
GZ VII B 4 - WK 8038/18/10002 :004; DOK 2019/0326417

I. Vorbemerkung

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) ist Berufsvertretung und Interessenverband der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Er ist das berufspolitische Sprachrohr von 40.000 Versicherungs- und Bausparkaufleuten gegenüber der Öffentlichkeit, den Versicherungsunternehmen und der Politik sowohl in Deutschland als auch in der Europäischen Union. Der Verband fördert die Interessen seiner Mitglieder und nimmt ihre beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange wahr. Der BVK bedankt sich für die Gelegenheit der Stellungnahme und gibt gleichzeitig zu bedenken, dass mit dem geplanten Gesetz zusätzliche Belastungen für die Versicherungswirtschaft zu erwarten sind und in Zeiten abflauender Konjunktur der zusätzlich zu erwartende bürokratische Aufwand ein kontraproduktives Signal setzen wird. Im Übrigen nimmt der BVK wie folgt Stellung:

Das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) vom 01.08.2014 enthält zahlreiche Maßnahmen, die dazu beitragen sollen, dass die Versicherungsunternehmen die den Versicherungsnehmern aus den Lebensversicherungsverträgen zugesagten Leistungen auch in einem Niedrigzinsumfeld erfüllen können. Hierdurch sollte das System der Lebensversicherungen langfristig auf eine stabile Grundlage gestellt werden. Um dieses Ziel zu erreichen, waren alle am Lebensversicherungsgeschäft Beteiligten mit dem LVRG aufgefordert, einen Beitrag zu leisten. Der BVK vertritt die Auffassung, dass insbesondere die Versicherungsvermittler ihren Anteil an der Erfüllung des Gesetzeszwecks des LVRG geleistet haben und insoweit im Bereich der Lebensversicherungen kein weiterer Handlungsbedarf besteht, was die Begrenzung der Vergütung von Versicherungsvermittlern angeht. Darüber hinaus existiert ein umfassendes und funktionierendes Regime zur Vermeidung von Interessenkonflikten.

II. Keine Provisionsbegrenzung in der Lebensversicherung

1. Eine Provisionsbegrenzung in der Lebensversicherung ist entbehrlich, da die durchschnittliche Vergütung heute bereits weniger als 4 % und die direkten Abschlusskosten weniger als 2,5 % ausmachen.

2. Im Rahmen des Lebensversicherungsreformgesetzes wurde bereits eine Reihe erfolgreicher Maßnahmen auf den Weg gebracht, um das System Lebensversicherung langfristig auf eine solide Grundlage zu stellen. Hierzu zählen z.B. die Verpflichtung zum Aufbau einer Zinszusatzreserve von Versicherungsunternehmen, die Neuregelung bei Abflüssen der Bewertungsreserven und die Absenkung des Höchstzillmersatzes. Durch diese Letzte der genannten Maßnahmen ist es seit 2015 zu einer deutlichen Reduzierung der kalkulatorischen Abschlusskosten gekommen, wie der Evaluierungsbericht zum Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) gezeigt hat.

Der jetzt vorliegende Referentenentwurf zur Deckelung der Provisionshöhe von Lebensversicherungsverträgen schafft keinen substanziellen, finanziellen oder wirtschaftlichen Mehrwert. Wir halten die vorgeschlagenen Regelungen zur Einführung eines Provisionsdeckels für nicht zielführend. Der Entwurf belastet in der gegenwärtigen Ausgestaltung vielmehr die Verbraucherinnen und Verbraucher mit unnötigen direkten und indirekten Bürokratiekosten und schwächt die Altersvorsorge.

Unter Verweis auf die im Referentenentwurf genannten Abschlussprovisionen, die von der BaFin im Jahre 2017 ermittelt wurden, liegt bereits heute die gesamte durchschnittliche Provisionierung unter 4 %. Die direkten Abschlusskosten liegen sogar unter 2,5 %. Damit bringt ein Provisionsdeckel für den Verbraucher keine Vorteile, denn aus den Daten lässt sich nicht ableiten, dass es zu überhöhten Provisionen bei Lebensversicherungsverträgen kommt. Hinzu kommt: Ein Provisionsdeckel nimmt keine Rücksicht auf individuelle Kostenstrukturen und würde den Wettbewerb unter den Vertriebsstrukturen verzerren. Die Mehrkosten dieser Maßnahme müssen am Ende die Verbraucher zahlen.

3. Es besteht weiterhin kein Regelungsbedarf, da:

a. Die Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) bereits heute über § 48 a VAG Fehlanreize verbietet.

Gemäß § 48 a VAG darf die Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten

nicht mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, kollidieren. Wir begrüßen, dass Versicherungsunternehmen keine Vorkehrungen durch Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen dürfen, durch die Anreize für Versicherungsvermittlung geschaffen werden könnten, nicht bedarfsgerechte Produkte zu empfehlen. Kundenfeindliche Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen hat somit zu entfallen. Sie führt nicht zu einer bedarfsgerechten und an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ausgerichteten Beratung.

- b. Das LVRG hat bereits jetzt bilanziell anrechenbare Provisionen auf 2,5 % begrenzt.

Der Höchstzillmersatz wurde bereits von 40 Promille auf 25 Promille deutlich abgesenkt. Darüber hinausgehende Provisionen können seither nicht mehr aus den in den ersten Vertragsjahren einkalkulierten Abschlusskosten finanziert werden, sondern müssen über längere Zeiträume vorfinanziert und aus anderen Ertragsquellen beglichen werden.

4. Eine Provisionsbegrenzung führt zur Benachteiligung für Neuvermittler.

Durch die Aufteilung in eine Abschlussprovision (2,5 %) und eine anschließende qualitätsabhängige Provision schafft der Gesetzesentwurf eine Markteintrittsbarriere für neue Vermittler. Diese haben in den ersten Jahren keine Bestandskunden, so dass sie sich für die qualitätsabhängigen Ertragsmöglichkeiten (z.B. geringe Stornoquoten etc.) nicht qualifizieren könnten.

Es käme auch zu einer erheblichen Benachteiligung von Mehrfachvermittlern und Maklern, die sich nicht bei weiteren qualitätsabhängigen Messzahlen (z.B. der Bestandspflege) Provisionsanteile verdienen könnten. Das stellt aus unserer Sicht einen Eingriff in das Recht auf freie Berufswahl dar und führt zu Wettbewerbsverzerrungen.

5. Der bereits eingetretene Vermittlerschwund wird gesteigert und damit wird insgesamt der sozialpolitische Auftrag erschwert.

Es wird deutlich, dass viele Vermittler die Belastungen aus den zahlreichen Regulierungen der letzten Jahre nicht mehr tragen können und lieber ihren Beruf aufgeben, als unter der Last der zunehmenden gesetzlichen Vorgaben weiterzumachen.

Bei dieser Entwicklung sind die Kunden die Leidtragenden, denn die Versorgung mit erfahrener und qualifizier-

ter Beratung und Vermittlung durch Versicherungsvermittler wird in den kommenden Jahren in der Breite abnehmen. Damit kann der sozialpolitische Auftrag der Vermittler für die Absicherung breiter Bevölkerungskreise immer schwerer erfüllt werden. Daher sollte auch die Politik die Warnzeichen dieser Entwicklung ernst nehmen und die Vermittlerbranche nicht noch mehr mit Diskussionen über einen möglichen Provisionsdeckel verunsichern.

6. Verfassungs- und ordnungspolitischer Eingriff

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

- › BVerfG, Beschluss vom 15.12.1999, BVerfGE 101, 331 (347), (Berufsbetreuer);
- › BVerfG, Beschluss vom 30.3.2004, BVerfGE 110, 226 (251), (Strafverteidigerhonorar/Geldwäsche);
- › BVerfG, Beschluss vom 12.12.2006, BVerfGE 117, 163 (181), (Erfolgshonorar);
- › BVerfG, Beschluss vom 13.2.2007, BVerfGE 118 1 (19), (Gebührenbegrenzung bei Streitigkeiten mit besonders hohen Gegenstandswerten) und
- › BVerfG, Beschluss vom 8.6.2010, BVerfGE 126, 112 (139), (Eingliederung privater Leistungserbringer in den öffentlichen Rechnungsdienst).

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

- a. Geeignetheit¹

Ein gesetzlicher Provisionsdeckel in der Lebensversicherung ist weder geeignet, den Abfluss von Vermögen zu begrenzen, das mittel- und langfristig für die Erfüllung der Garantien der Versicherten benötigt wird, noch ist ein gesetzlicher Provisionsdeckel geeignet, zur Vermeidung vermeintlicher Interessenkonflikte beizutragen.

- aa. Mit fast 90 Mio. bestehenden Verträgen leisten private Lebens- und Rentenversicherungen einen fundamentalen Beitrag zur Alterssicherung der deut-

¹ vgl. dazu auch Lach, 20 Argumente für die Notwendigkeit auskömmlicher Provisionen, Zeitschrift für Versicherungswesen 17/2018, S. 504 ff.

schen Bevölkerung. Die immer wieder im Zusammenhang mit einer „Deutschlandrente“ oder einem vereinfachten Riester-Produkt geäußerte Forderung, private Altersvorsorge mit gesetzlichen Obligationen zu erzwingen, weil es angeblich nicht gelänge, diese privatwirtschaftlich zu den Bürgern zu tragen, ist allein damit widerlegt. Im Gegenteil: Mit Blick auf die auf uns zukommenden, zusätzlichen demografischen Lasten sollte die Politik sich gefordert sehen, die private Altersvorsorge noch stärker als bisher zu fördern.

- bb. Dass es dieses große Volumen an privater Altersvorsorge gibt, liegt in erster Linie an den über 200.000 Versicherungsvermittlern, die ihre Kunden zur privaten Altersvorsorge beraten, also gemeinsam mit dem Verbraucher den Bedarf ermitteln, bei der Produktauswahl helfen und während der Vertragslaufzeit Service leisten. Die Verbraucher müssen vom notwendigen Konsumverzicht zu Gunsten privater Altersvorsorge überzeugt werden. Ohne diese privatwirtschaftlich organisierte Beratungstätigkeit gäbe es keine flächendeckende private Altersvorsorge. Es beweist aber auch, dass die Privatwirtschaft in diesem Segment sehr gut funktioniert. Dies gilt genauso für die betriebliche Altersvorsorge, die die Vermittler vor allem in die klein- und mittelständischen Unternehmen hineintragen. Politische und regulatorische Maßnahmen, die sich negativ auf das verfügbare Beratungsangebot auswirken, haben aufgrund dieses Zusammenhangs eine weitreichende sozialpolitische Komponente. Der gesellschaftspolitisch wichtige Aspekt der Berater und Vermittler für die Gewährleistung einer in der Breite der Bevölkerung auskömmlichen Altersvorsorge wird allzu oft ausgeblendet.
- cc. Anders als zum Beispiel in den Niederlanden, wo die Gesamrente der Bürger durch gesetzliche Rente und obligatorische Betriebsrente über 70 % des letzten Nettoeinkommens erreicht, müssen die Menschen in Deutschland zusätzlich privat vorsorgen, wenn sie sich ihren Lebensstandard im Alter erhalten wollen.
- Die Politik müsste also ein sehr großes Interesse daran haben, den Berufsstand derjenigen, die für die Verbreitung der privaten (und betrieblichen) Altersvorsorge verantwortlich und zuständig sind, zu fördern. Ein Provisionsdeckel und die zahlreichen in der Vergangenheit schon erfolgten regulatorischen Eingriffe bewirken das Gegenteil.
- dd. Beratung soll auf hohem fachlichem Niveau erfolgen. Verschiedene regulatorische Maßnahmen seit 2007 haben hierzu positiv beigetragen. Qualifizierte Beratung hat aber ihren Preis. Vermittler werden und können deshalb Beratung nur dann anbieten, wenn diese kostendeckend vergütet wird. Als Vergütungsform hat sich dabei in Deutschland über Jahrzehnte die Provision durchgesetzt. Die Beratung durch angestellte Vermittler wurde weitgehend abgebaut, da sie sich als ineffizient und zu teuer erwiesen hat. Das Internet kann die persönliche Beratung nicht ersetzen, da Altersvorsorge immer individuell, komplex und anspruchsvoll ist. Die Honorarberatung hat sich in Deutschland nicht behaupten können, weil die Verbraucher nicht bereit sind, die erforderlichen Honorare zu bezahlen.
- ee. Andere Vergütungsformen für Vermittlung und Beratung bergen für den Verbraucher Risiken. Im Internet bezahlt der Verbraucher im Zweifel mit den von ihm zur Verfügung gestellten Informationen und den damit verbundenen Risiken. Bei der Honorarberatung besteht das Risiko, dass überzogene Zeitaufwendungen und überhöhte Honorarsätze in Rechnung gestellt werden. Auch gibt es hier keine Ansprüche auf Rückzahlung des Honorars bei vorzeitiger Kündigung eines Vertrages, und zusätzlich zum Honorar bei Abschluss fakturiert der Honorarberater auch bei allen Serviceleistungen während der Vertragslaufzeit. Die immer wieder im Kontext einer Provisionsdeckelung zu findende Behauptung, allein die Provisionsberatung begründe Interessenskonflikte, ist demnach einseitig, stark verkürzt und falsch.
- ff. Im Provisionssystem gibt es durchaus etablierte, wirkungsvolle Mechanismen, die provisionsinduziertes „miss-selling“ und Interessenkonflikte vermeiden. So muss der Vermittler beispielsweise die Provision anteilig zurückzahlen, wenn der Vertrag frühzeitig (in der Regel während der ersten 5 Jahre nach Abschluss) gekündigt wird. Darüber hinaus nutzen längst nahezu alle Lebensversicherer Qualitätskriterien, wie z.B. die Stornoquote, Weiterbildungsmaßnahmen, Agenturvertragsdauer etc., für eine kundenorientierte Verhaltenssteuerung im Vertrieb.
- gg. Ein Provisionsdeckel vermeidet „miss-selling“ nicht, sondern könnte dieses sogar noch fördern. Denn die Beratungsqualität der Vermittler wird zurückgehen, wenn deren Einnahmen beschnitten

werden und infolge dessen Investitionen in die Aus- und Weiterbildung unterbleiben oder der Umfang und die Intensität der Beratung zurückgenommen werden. Ein Provisionsdeckel widerspricht demnach allen bisherigen Maßnahmen zum Verbraucherschutz und zur Verbesserung der Qualität in der Beratung.

- hh. Den Löwenanteil an den Gesamtkosten im Produkt nehmen die Verwaltungskosten des Versicherers ein. Die Auswirkung eines Provisionsdeckels auf die Rendite von Altersvorsorgeverträgen wird oft überschätzt. Zum einen ändert sich die Situation bei den bestehenden rund 90 Millionen Verträgen überhaupt nicht, da ein Provisionsdeckel ausschließlich im Neugeschäft Anwendung findet. Und selbst wenn bei Letzterem die Abschlussprovisionen um 1,5 Prozentpunkte reduziert werden, wenn es im Gegenzug keine Erhöhung von laufenden Vergütungen gibt und wenn die Versicherer die reduzierten Abschlussprovisionen komplett in Form von reduzierten Abschlusskosten an die Kunden weitergeben, führt der hierdurch gestiegene Sparbeitrag nur zu einer sehr geringen Erhöhung der Rendite. Deren Umfang hängt viel mehr von der Laufzeit des Altersvorsorgeproduktes und der Rendite der Kapitalanlagen ab und liegt bei typischen Altersvorsorgeprodukten lediglich zwischen 0,1 % und 0,2 %. Die Kapitalanlagen sind der maßgebliche Renditehebel. Und bei Verträgen mit staatlicher Förderung, wie z.B. der Riester-Rente, ist die renditeerhöhte Wirkung, die aus der staatlichen Förderung resultiert, oftmals um ein Vielfaches höher. Es wäre deshalb in diesem Punkt viel mehr erreicht, wenn nicht mehr nur ein Drittel aller Riester-Sparer, sondern alle die volle Zulage erhielten. Eine Vereinfachung der Förderbedingungen und des Zulagenverfahrens hätte eine deutlich größere Wirkung. Darüber hinaus muss sich private Altersvorsorge auch für die Verbraucher in höherem Maße lohnen. Wir würden es begrüßen, wenn noch mehr, als bereits im BRSG als ersten Schritt eingeführt, auf eine Anrechnung bei der Grundsicherung verzichtet werden würde.
- ii. Die Vermittlerzahlen in Deutschland sind mit Blick auf die Erosion der Erträge sowie durch den Druck aus Digitalisierung, FinTechs, Demografie, Regulierung und Komplexität seit Jahren stark rückläufig. So hat allein im ersten Quartal 2018 die Anzahl der Versicherungsvermittler um rund 7.000 abgenommen. Weitere Einnahmeneinbußen durch einen Pro-

visionsdeckel würden hier wie ein „Brandbeschleuniger“ wirken und zu einer weiteren Verknappung des Angebotes an Altersvorsorgeberatung führen. Die Politik sollte sich im Klaren darüber sein, dass ohne Beratung die private Altersvorsorge signifikant zurückgehen wird. Gleiche Auswirkungen hätten wir auch bei weiteren wichtigen Themen, z.B. wie dem Ausbau der privaten Pflegevorsorge.

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

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

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

Aus den oben genannten Argumenten zur Notwendigkeit einer guten Beratung ergibt sich in diesem Zusammenhang, dass ein gesetzlicher Provisionsdeckel negative Auswirkungen auf die Beratung haben wird. Diese aber ist notwendig, um die richtigen Garantien für den Verbraucher sicherzustellen. Deshalb erscheint schon zweifelhaft, ob der gesetzliche Provisionsdeckel in der Lebensversicherung über-

haupt geeignet ist, die Erfüllung der Garantien der Versicherten sicherzustellen, insbesondere dann, wenn es sich mangels qualifizierter Beratung um zu viele oder zu hohe Garantien handelt. Ein Ende der Niedrigzinsphase würde ebenfalls positive Auswirkungen haben.

b. Erforderlichkeit²

Der gesetzliche Provisionsdeckel in der Lebensversicherung ist auch nicht erforderlich, da andere mildere Mittel gleicher Eignung zur Verfügung stehen.

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

Die kalkulierten Abschlusskosten sind deshalb durch das LVRG – nach Angaben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft – branchenweit um 20 % zurückgegangen. Das LVRG wurde also von der Branche in diesem Punkt vollständig umgesetzt. Dies hat sich auch auf die Vergütungen an Vermittler ausgewirkt, die branchenweit insgesamt um 5 % zurückgegangen sind. Der Rückgang bei den Abschlussprovisionen liegt bei 12,9 %. Eine Umfrage des Branchenmagazins procontra Online kommt zu dem Ergebnis, dass 40 von 68 LV-Anbietern ihre Abschlusskostenquote senken konnten.³

Die positive Wirkung des LVRG wurde diesbezüglich im Bericht ausdrücklich erwähnt. Zum jetzigen Zeitpunkt als Ultima Ratio eine gesetzliche Vergütungsbegrenzung einzuführen, ist deswegen nicht erforderlich, da das LVRG I Wirkung entfaltet und es nunmehr Zeit für eine Konsolidierung im Markt bedarf. Im Übrigen wäre eine undifferenzierte Begrenzung der Vergütung auf LV-Produkte aus den unter dd. genannten Gründen nicht erforderlich.

c. Angemessenheit⁴

Der gesetzliche Provisionsdeckel in der Lebensversicherung ist auch nicht angemessen, da die Nachteile, die mit der Maßnahme verbunden sind, völlig außer Verhältnis zu den Vorteilen stehen, die sie bewirken sollen.

- aa. Der Niedrigzins ist politisch begründet. Die EZB hält die Leitzinsen so niedrig, weil eine Erhöhung

² vgl. Lach, a.a.O.

³ aus procontra LV-Check 2018 www.lv-check.net

⁴ vgl. Lach, a.a.O.

mit der Gefahr einer Überschuldung der südeuropäischen Länder und einer Destabilisierung des Euros und der Europäischen Union verbunden wäre. Es waren auch nicht die nahezu ausnahmslos konservativen Kapitalanlagen in Lebensversicherungen, die die Finanzkrise ausgelöst haben. Warum sollen die Vermittler mit ihrem Einkommen für eine europa- und finanzmarktpolitisch begründete Konstellation haften? Wäre es nicht (sach)gerechter, wenn die politisch begründeten Zinsverluste der Bürger auch politisch kompensiert werden, z.B. durch noch weitergehende staatliche Förderung privater Altersvorsorge?

- bb. Mit einem Provisionsdeckel würde die Politik deshalb auch unmittelbare Industriepolitik betreiben, indem sie einen zusätzlichen Beitrag zum Verlust von Arbeits- und Ausbildungsplätzen bei Vermittlern leistet.

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

- cc. Ein Provisionsdeckel wäre deshalb auch ein Mittelstandsvernichtungsprogramm. Denn die über 200.000 Vermittler in Deutschland sind Gewerbetreibende, die als Unternehmer und Selbständige tätig sind. An diesen Kleinbetrieben hängen mehrere Hunderttausend sozialversicherungspflichtige Arbeits- und Ausbildungsplätze.
- dd. Ein Provisionsdeckel wäre auch ein gravierender Eingriff in den Wettbewerb innerhalb der Finanzbranche. Denn private Lebens- und Rentenversicherungen stehen mit Blick auf die Altersvorsorge zum Beispiel im Wettbewerb mit dem Wertpapiersparen, dem Bausparen oder mit Immobilien. Alle diese Formen der Altersvorsorge haben naturgemäß spezifische Abschlusskosten. Eine ausschließliche Regulierung der Höhe der Abschlussprovisionen in der Lebens- und Rentenversicherung würde diese deshalb – politisch gesetzt – einseitig benachteiligen.
- ee. Wettbewerbseffekte gäbe es auch innerhalb des Marktes für Beratungs- und Vermittlungsleistungen. Honorarberater sind völlig frei in der Ausgestaltung des Honorars. Versicherer mit angestell-

ten Vermittlern würden stark profitieren, da sie vom Provisionsdeckel nicht betroffen wären. In den letzten Jahrzehnten haben aber nahezu alle Lebensversicherer den angestellten Außendienst abgebaut, da dieser am Ende für den Kunden am teuersten ist. Vermittler, die über die reine Beratungs- und Vermittlungstätigkeit hinaus vom Versicherer Dienstleistungen übernehmen (z.B. Ausbildung von Untervermittlern, Provisionsabrechnung usw.) benötigen hierfür zusätzliche Provisionen zur Deckung der damit verbundenen Kosten. Ein einheitlicher Provisionsdeckel würde solche Geschäftsmodelle zerstören und die provisionsbasierte Beratung im Vergleich zu anderen Vergütungsmodellen diskriminieren.

- ff. Die vom Verbraucher zu tragenden Abschlusskosten für Immobilien belaufen sich mit Maklergebühr, Grunderwerbssteuer, Notarkosten, Grundbuchgebühren und Kosten für die Einrichtung einer Finanzierung auf bis zu 150 % – und das in meisten Fällen bezogen auf eine sehr viel höhere Basis. Hinzu kommt, dass diese hohen finanziellen Belastungen unmittelbar beim Erwerb der Immobilie fällig werden. Beim Abschluss einer privaten Lebens- oder Rentenversicherung werden die deutlich darunterliegenden Abschlussprovisionen hingegen in kleinen Raten über die Laufzeit des Vertrages mit den meist monatlichen Prämienzahlungen gegenfinanziert. Es entsteht also praktisch keine zusätzliche Liquiditätsbelastung beim Verbraucher.

Nach alledem bleibt festzuhalten, dass eine gesetzliche Provisionsbegrenzung der Lebensversicherung als Ultima Ratio negative Auswirkungen nicht nur auf den gesamten Finanz- und Versicherungsmarkt haben wird, sondern dazu auch schädlich für den Standort Deutschland wäre, da in erheblichem Ausmaß Existenzen sowohl auf Arbeitgeber- als auch auf Arbeitnehmerseite gefährdet wären. Damit stehen die Nachteile eines Provisionsdeckels im krassen Widerspruch zu den denkbaren Vorteilen. Im Übrigen stellt ein gesetzlicher Provisionsdeckel einen ordnungspolitischen Eingriff dar, der in Zeiten der abflauenden Konjunktur unverhältnismäßig wäre. Außerdem ist es abwegig zu glauben, ein Provisionsdeckel sei ein Instrumentarium gegen wie auch immer geartete Interessenskollisionen. Hier besteht bereits ein umfassendes gesetzliches Kontrollsystem.

III. Im Übrigen nehmen wir wie folgt Stellung:

1. Nr. 2 § 7 Nr. 34 c: Legaldefinition Abschlussprovision

Nach § 7 soll Nr. 34 c eingefügt werden. Die hier lautende Definition der „Abschlussprovision“ wird wie folgt bezeichnet:

„...sämtliche Vertriebsvergütung, die an den Abschluss oder den Fortbestand eines Vertrages oder mehrerer Verträge oder einen sonstigen Erfolg zur Förderung des Abschlusses oder Fortbestandes oder Änderung eines oder mehrerer Verträge anknüpft.“

In der Gesetzesbegründung heißt es hierzu u.a.:

„... im Gegensatz zu einer solchen „Bestandsprovision“ ist die - aufwandsbezogene - Bestandspflegeprovision nicht erfasst, mit der die Vertragsbetreuung vergütet wird.“

Weiterhin wird ausgeführt:

„... nicht erfasst sind Zahlungen, die nicht an den Vermittlungs- oder sonstigen Erfolg anknüpfen, sondern aufwandsbezogen erfolgen, etwa eine Festvergütung nach Zeitaufwand.“

Auf Folgendes ist hinzuweisen:

- a. Zunächst einmal wird deutlich, dass mit dem hier vorgenommenen Abgrenzungsversuch zwei grundsätzlich unvereinbare Vergütungssysteme vermischt werden, einerseits die nach Handelsrecht vorgesehene Provision als rein erfolgsabhängige Vergütung des Handelns sowie andererseits eine Gebühr oder Dienstleistungvergütung als meist nach entsprechenden Vergütungsverordnungen vorgesehene Vergütung der freien Berufe. Eine Aufweichung und unklare Abgrenzung kann zu weitreichenden Auswirkungen auf das Versicherungsvertriebsrecht führen und auch handelsvertreterrechtlich bewährte und konsistente Regelungen ohne Not in Frage stellen. Diese undifferenzierte „Vermischung“ beider Systeme führt zu einem ordnungspolitisch nicht sinnvollen Ergebnis.
- b. Hinzu kommt, dass mit diesen Regelungen weit über den Bereich des Lebensversicherungsgeschäftes und des LVRG hinaus in die Beziehung zwischen den Versicherungsvermittlern und den Versicherungsunternehmen eingegriffen wird. Eine auch nur ansatzweise hierzu vorliegende Berechtigung ist nicht erkennbar. Hier geht der Referentenentwurf weit über das hinaus,

was die ursprüngliche Intention eines möglichen Deckels in diesem Bereich ist. Ohne Rücksichtnahme auf den Lebensversicherungsbereich wird offenbar die „Bestandspflegeprovision“, mit der Versicherungsunternehmen die dem Versicherungsvermittler übertragene laufende Betreuung des Kunden aus dem vermittelten Vertrag vergüten, als Entgelt bei einer Ausgliederung verstanden.

- c. In Rechtsprechung und Wissenschaft ist anerkannt, dass in der sogenannten „laufenden Vergütung bzw. Courtage“ sowohl ein Abschluss- als auch ein Betreuungsanteil enthalten ist. Dies ist unstrittig. Bei der jetzt vorliegenden Regelung wird deutlich, dass eine Trennung zwischen den beiden „Vergütungsarten“ nicht deutlich vorgenommen wurde und mit nach unserer Ansicht nicht tauglichen Instrumenten in den Bereich der laufenden Vergütung/Courtage eingegriffen wird.
- d. Ungeachtet dessen kann dies zukünftig in Provisionsvereinbarungen dazu führen, dass dann z.B. dort genau definiert werden müsste, aus welchen Vergütungsbestandteilen die Bestandspflegeprovision besteht, um dem Vorwurf begegnen zu können, die Höhe der Gesamtprovision stelle einen Fehlanreiz im Sinne des § 48 a Abs. 1 Satz 1 VAG dar. Sämtliche Vergütungen, die u.a. an den Fortbestand des Vertrages anknüpfen, könnten damit zur „Abschlussprovision“ werden. Hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang auch darauf, dass bei der hier vorgenommenen „Definition“ der Abschlussvergütung jegliche zeitliche Beschränkung fehlt. Denkbar wäre demnach auch, dass nach Jahren gezahlte Vergütungsbestandteile auf einmal „unerwartet“ Abschlussprovisionen darstellen. Dies ist allein schon mit der Definition und dem Anknüpfungsmerkmal „Abschluss“ – d.h. ein Hinwirken auf den erstmaligen Abschluss eines Versicherungsvertrages zu Beginn des Versicherungsvertrages – nur schwer in Einklang zu bringen.
- e. Festzuhalten ist damit, dass die Abgrenzung der Abschlussprovision zur Bestandspflegeprovision und zur laufenden Vergütung völlig misslungen ist. Auch im Hinblick auf mögliche Auswirkungen auf den Ausgleichsanspruch des Versicherungsvermittlers bei Beendigung seiner Tätigkeit kann es zu Folgen kommen, die nicht absehbar sind. Allein unter den vorgenannten Gesichtspunkten ist die hier vorgenommene Legaldefinition „Abschlussprovision“ so nicht haltbar und bedeutet einen Eingriff, der weit über den Regelungsbereich des LVRG hinausgeht und insoweit ordnungspolitisch als auch gesetzgebungstechnisch nicht nachzuvollziehen ist.

f. Angesichts des Umstands, dass der deutsche Gesetzgeber den weiten Vermittlungsbegriff der IDD in das deutsche Recht implementiert hat, ist zu überprüfen, ob die im Rahmen der Bestandspflege seitens des Versicherungsvermittlers zu erbringenden Tätigkeiten auch durch eine Dienstleistungsvergütung abgegolten werden können, sofern sie nicht durch die Bestandspflegeprovision erfasst sind.

g. Eine solche Vereinbarung wäre zunächst einmal mit dem Versicherer abzuschließen, soweit der Versicherungsvermittler im Rahmen seines Vertretungsverhältnisses Dienstleistungen für den Versicherer erbringt.

h. Bei solchen Dienstleistungen kann es sich um Tätigkeiten im Rahmen der Vermittlungstätigkeit handeln, wie z.B. Risikoanalyse einschließlich der Aufnahme des Sachverhalts, Datenaufnahme, insbesondere wenn diese für Werbezwecke des Versicherers eingesetzt werden, Einholung von rechtlich erforderlichen Zustimmungen im Rahmen der Begründung und Aufrechterhaltung der Geschäftsbeziehung, Schadenaufnahme und Weitergabe, Schadenregulierung.

i. Jedenfalls zum Teil werden diese Tätigkeiten auch eine Rechtsdienstleistung im Sinne des § 2 Abs. 1 RDG enthalten, denn nach dieser Vorschrift ist Rechtsdienstleistung jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten, sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert. Da der Versicherungsvermittler die oben genannten Tätigkeiten im Interesse des Versicherers erbringt und sie vor allen Dingen im Rahmen der Schadenregulierung eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordern, wird man jedenfalls nicht ausschließen können, dass es sich bei einzelnen Tätigkeiten, die oben genannt worden sind, teilweise um erlaubnispflichtige Rechtsdienstleistungen handelt. Derartige Rechtsdienstleistungen sind aber jedenfalls dann dem Versicherungsvertreter erlaubt, wenn sie von ihm im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit erbracht werden und die Rechtsdienstleistung als Nebenleistung zum Beruf oder Tätigkeitsbild gehört (§ 5 Abs. 1 Satz 1 RDG).

j. Hier ist für den Versicherungsvertreter zu berücksichtigen, dass diesem anders als dem Versicherungsmakler in § 34 d Abs. 1 Satz 2 GewO und dem Versicherungsberater in § 34 e Abs. 1 Satz 3 GewO zwar keine selbständigen Rechtsdienstleistungsbefugnisse eingeräumt werden, aber er über die ihm kraft gesetzlicher Fiktion in § 69 Abs. 1 und 2 VVG erteilte Vollmacht sowie die in § 71 Abs. 1 VVG erteilte Befugnis verfügt, die Änderung oder Verlängerung von Versicherungsverträgen zu

vereinbaren sowie Kündigungs- und Rücktrittserklärungen abzugeben. Zum Berufsbild der Versicherungsvertreter gehört es auch, jedenfalls bis zu einer gewissen Grenze, bei der Regulierung von Versicherungsfällen für den Versicherer mitzuwirken. Sie darf allerdings nicht unabhängig von der Vertretungstätigkeit entfaltet werden, und sie darf auch nicht losgelöst von den von dem Vertreter vermittelten oder verwalteten Verträgen durchgeführt werden, weil sie dann keine Nebenleistung zu einer Haupttätigkeit, sondern selber Hauptleistung wäre.⁵

k. Eine solche Dienstleistungsvergütung darf demzufolge nur Tätigkeiten abgelten, die auch durch den Versicherungsvertreter vermittelte oder von ihm betreute Versicherungsverträge betrifft. Da der Gesetzgeber den Begriff der Versicherungsvermittlung im Rahmen der Erweiterung des Vermittlungsbegriffes nur auf das Mitwirken des Versicherungsvermittlers bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen erweitert hat, könnte es an dem von § 5 Abs. 1 Satz 1 geforderten Zusammenhang dann fehlen, wenn der Versicherungsvertreter allein über die Schadenregulierung entscheidet, denn die Regulierung von an den Versicherer herangetragenen Ansprüchen ist zunächst einmal die ureigenste Aufgabe des Versicherers. Soweit allerdings die Regulierung von an den Versicherer herangetragenen Ansprüchen durch den Versicherungsvertreter aufgrund der ihm erteilten Regulierungsvollmacht dem Berufsbild des Versicherungsververtreters und der zumeist geringen Schadenhöhe entspricht, wird man einen Zusammenhang mit der Tätigkeit des Versicherungsververtreters noch bejahen können. Ist die Schadenhöhe hingegen unüblich hoch, so wird es an dem erforderlichen Zusammenhang mit der Haupttätigkeit fehlen mit der Folge, dass die insoweit getroffenen Absprachen zwischen Versicherer und Versicherungsvermittler gemäß § 134 BGB nichtig sind, soweit nicht nur eine Mitwirkung bei der Schadenregulierung zu leisten ist.

Wichtig wäre eine Klarstellung des Gesetzgebers, dass die Befugnisse der Versicherungsvermittler nach RDG durch die Definition des § 34 c (neu) unbeschadet bleiben.

2. § 50 a Abs. 2: Problematik: Zu viele Kontrollmöglichkeiten für VU

Hierzu heißt es im Referentenentwurf:

„(2) Erfüllt der Versicherungsvermittler bei seiner Vermittlungstätigkeit angemessene qualitative Kriterien, kann die

⁵ vgl. BGH VersR 1979, 714; Krenzler, RDG, § 5 Rn. 122

Abschlussprovision auf bis zu 4 % der Bruttobeitragssumme des vermittelten Vertrages erhöht werden. Gewährt das Versicherungsunternehmen eine erhöhte Abschlussprovision, so richtet es ein System ein, das die Beurteilung der Vermittlung nach qualitativen Kriterien zulässt. Angemessene qualitative Kriterien sind insbesondere:

1. *die Anzahl der Verbraucherbeschwerden über den Versicherungsvermittler, der den Abschluss von Lebensversicherungen für ein Versicherungsunternehmen vermittelt, im Vergleich zu anderen Versicherungsvermittlern,*
2. *der Anteil der von dem Vermittler dem Versicherungsunternehmen vermittelten Verträge über Lebensversicherungen, die von Kunden storniert werden, an der Gesamtzahl der von dem Vermittler vermittelten Verträge über Lebensversicherungen (Stornoquote),*
3. *der durch das Versicherungsunternehmen geeignete Maßnahmen festzustellende und bewertende Umfang der Beanstandungen der Nichteinhaltung gesetzlicher Vorgaben durch den Versicherungsvermittler,*
4. *nachprüfbare Maßnahmen zur Gewährleistung einer hochwertigen und umfassenden Beratung im bestmöglichen Interesse des Kunden.“*

Die drei bisher im vorläufig veröffentlichten Referentenentwurf genannten Kriterien Beschwerden, Stornoquote und Beanstandungen der Nichteinhaltung gesetzlicher Vorschriften werden im jetzt offiziellen vorliegenden Referentenentwurf um ein viertes Merkmal ergänzt. Es sollen nun „nachprüfbare Maßnahmen zur Gewährleistung einer hochwertigen und umfassenden Beratung im bestmöglichen Interesse der Kunden“ herangezogen werden.

Damit werden qualitative Kriterien festgelegt, ohne dass bei der praktischen Umsetzung hierbei allerdings nach unserer Einschätzung Klarheit geschaffen wird. „Beschwerden“ werden zwar begrifflich zu „Verbraucherbeschwerden“ (Nr. 1) konkretisiert. Welche Beschwerden und wem gegenüber diese geäußert wurden und heranzuziehen sind, kann ein Versicherer danach selbst definieren. Insbesondere erscheint es uns als äußerst fragwürdig, dass hier ein Vergleich mit anderen Versicherungsvermittlern vom Versicherer angestellt werden soll. Hinzu kommt, dass eine Beurteilung über die „Qualität der Beschwerde“ nicht möglich sein wird und eine undifferenzierte Betrachtungsweise letztlich auch dazu führen kann, dass Beschwerden, die zunächst gegen Versicherer gerichtet sind, dem Vermittler zugerechnet werden könnten.

Ebenso wenig erscheint eine undifferenzierte Betrachtungsweise über alle Vertriebswege sinnvoll, da dies – auch aufsichtsrechtlich – zu der Konsequenz führen

kann, dass Versicherer dann theoretisch auch Makler kontrollieren müssten, die ja bekanntlich als Sachwalter des Kunden handeln und allein hier schon entsprechende aufsichtsrechtliche Bedenken angebracht sind.

Ähnliches gilt für die Stornoquote (Nr. 2), für die es am Markt und in den Agenturverträgen zum Teil recht unterschiedliche Definitionen gibt, die eine einheitliche Beurteilung nicht gewährleisten können. Hinzu kommt der Gesichtspunkt, dass die Motive einer Vertragsbeendigung des Versicherungsvertrages durch den Versicherungsnehmer häufig ungenannt bleiben und nicht der Sphäre des Versicherungsvermittlers zuzurechnen sind. Beispielfhaft seien hier nur Arbeitsplatzverlust und Ehescheidung als Ursache für die Stornierung eines Versicherungsvertrages genannt.

Nicht nachvollziehbar ist das unter Nr. 3 genannte Kriterium, in dem die Versicherungsunternehmen sozusagen in eine „Aufsichtsfunktion“ zur Überprüfung von gesetzlichen Vorgaben hineingedrängt werden, die einer „Überwachungsfunktion“ gleichkommt. Hier Anknüpfungspunkte für eine höherwertige Vergütung zu finden, ist kein geeignetes Kriterium für wie auch immer ausgestaltete Vergütungsregelungen. Die Aufsicht über Versicherungsvermittler ist den zuständigen Industrie- und Handelskammern zugewiesen. Eine unmittelbare Aufsicht der BaFin für Versicherungsvermittler findet nicht statt. Gemäß § 1 Abs. 1 Nr. 1 VAG unterliegen der Aufsicht der BaFin Versicherungsunternehmen, nicht aber Versicherungsvermittler. Soweit das VAG Verhaltensanforderungen für den Vertrieb enthält, richtet es sich folglich an die Versicherer (§§ 48 ff. VAG). Soweit Wohlverhaltensregeln gewerberechtlich verankert sind, stellt sich lediglich die Frage, welche Behörden sie mit Bußgeldern oder Ordnungsverfügungen durchsetzen können.

Letztlich ist auch das Kriterium einer hochwertigen und umfassenden Beratung im bestmöglichen Interesse des Kunden (Nr. 4) hochgradig auslegungsbedürftig und trägt nicht zwingend dazu bei, ein nachvollziehbares Qualitätskriterium im Hinblick auf eine Vergütungsregelung zu treffen. Hochwertige und umfassende Beratung ist eine Selbstverständlichkeit, die auch an anderer Stelle bereits gesetzlich verankert ist (vgl. hierzu nur §§ 61 ff. VVG).

3. Nr. 5, § 50 a Abs. 3: „Abzinsung“

Der Referentenentwurf sieht auch vor, dass Versicherer laufende Provisionen, die entgegen dem Branchenjargon („Bestandsprovision“) nun begrifflich irreführend zusammen mit der Einmalprovision bei Vertragsbeginn

als „Abschlussprovision“ definiert werden sollen (§ 7 Nr. 34 c VAG-RefE), bei der Berücksichtigung der gesetzlichen Provisionsdeckel abgezinst werden können.

Eine reine Nominal-Berücksichtigung wäre auch nicht vertretbar, weil anerkanntermaßen eine künftige Vergütung nicht gleichwertig ist mit einer gleich hohen, heute gezahlten Vergütung. Deshalb lässt das Handelsrecht eine Abzinsung zu, auf die das BMF hier abstellt (Abzinsungssätze für Altersversorgungsverpflichtungen nach § 253 Abs. 2 S. 2 HGB als 10-Jahres-Durchschnitt der Marktzinsen für Anlagen mit 15 Jahren Restlaufzeit jeweils zum Vorjahresende laut Deutscher Bundesbank). Nicht erwähnt wird, dass bei Pensionsverpflichtungen ungeachtet der lang anhaltenden Niedrigzinsphase eine Nominalberücksichtigung nicht nur nicht statthaft ist, sondern sogar eine weitaus über dem Marktzins liegende Abzinsung mit 6 % vorgenommen werden muss (§ 6a Abs. 3 S. 3 EStG).

Das Problem des vorgeschlagenen Zinses ist, dass er von Jahr zu Jahr schwankt, und zwar absehbar mit der Tendenz nach unten.

Ein sinkender Zins bedeutet aber einen steigenden Barwert der laufenden Vergütung, d.h. die Provisionsdeckel-Grenzen werden schneller erreicht. Danach müssten die Versicherer jedes Jahr die Vergütungen mit den Vermittlern anpassen, je nachdem wie sich der Marktzins laut Bundesbank verändert hat. Das ist nicht praktikabel und für die Betroffenen auch nicht zumutbar.

Die Wirkung von Zinsänderungen könnte zum Beispiel anhand einer Simulation verdeutlicht werden. Sie enthält:

- › den einmaligen Abschlussprovisionssatz bei Vertragsbeginn in Promille der Bruttobeitragssumme,
- › eine vertragslebenslänglich laufende Provision in Prozent des Jahresbeitrags,
- › den vom BMF vorgeschlagenen ersten Deckel in Gestalt einer Maximierung der Bruttobeitragssumme auf 35 Jahre (in der offenkundigen Annahme, jüngere Arbeitnehmer unter Anfang/Mitte 30 würden keine Vorsorge treffen – wie ist das mit den Zielen der Bundesregierung nach

IV. Fazit

Der im Referentenentwurf vorgeschlagene Provisionsdeckel für Lebensversicherungen und damit eingehende Regelungen sind ordnungspolitisch der falsche Weg, um das System der Lebensversicherungen langfristig auf eine stabile Grundlage zu stellen. Eine Provisionsbegrenzung allein stellt nach dem Selbstverständnis des BVK einen tiefen und nicht hinnehmbaren Eingriff in die Grundrechte der freien Versicherungsvermittler dar und begegnet damit auch verfassungsrechtlichen Bedenken.

einer Förderung der Altersvorsorge zu vereinbaren, zumal in einem anhaltenden Niedrigzinsumfeld?),

- › farblich gekennzeichnet werden Gesamt-Abschlussprovisionssätze in Promille der auf 35 Jahre maximierten Bruttobeitragssumme: grün bis max. 25 Promille, gelb bis 40 Promille, rot über 40 Promille,
- › hervorgehoben ist der aktuelle Marktzins Dezember 2018 mit 3,21 Prozent.

Im Ergebnis fördert eine solche Betrachtungsweise die Rückkehr zur einmaligen Abschlussprovision bei Vertragsbeginn, weil nur diese keine Risiken hinsichtlich einer Einhaltung der Provisionsdeckel-Grenzen enthält. Das widerspricht aber eklatant dem Ziel der Senkung von Fehlanreizen gerade durch Einmalvergütungen, wie es sowohl von der DV (EU) 2017/2359 (Art. 8) als auch von der Gesetzesbegründung des Provisionsdeckel-Gesetzes-RefE genannt wird.

4. Versicherungsberater nicht erfasst

Versicherungsberater sind nach § 34 d Abs. 2 Nr. 3 der Gewerbeordnung (GewO) auch befugt Versicherungen zu vermitteln. Es ist nicht nachvollziehbar, warum Versicherungsberater im vorliegenden Referentenentwurf nicht erwähnt sind und im Hinblick auf ein Vergütungssystem nicht berücksichtigt werden. Anzumerken ist in diesem Zusammenhang auch, dass die typische Vergütung eines Versicherungsberaters jedenfalls keine anteilige Rückzahlung des Honorars kennt und insoweit auch das Thema „Stornohaftung“ nicht adäquat und konsequent umgesetzt ist.

5. Nr. 19, § 357: Geltung nur für Neuverträge

Wir begrüßen es, dass im Rahmen der dort genannten Übergangsvorschriften die im Referentenentwurf genannten Regelungen nicht für vor dem Inkrafttreten dieser Vorschrift geschlossene vertragliche Vereinbarungen gelten und damit auf Neuverträge anzuwenden sind.

Angesichts der bereits für Vermittler spürbar gesunkenen Vergütungen im Vertrieb mit der Einführung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) bei gleichzeitig deutlich gestiegenem Beratungsaufwand fordern wir, eine angemessene Gesamteinnahmesituation der Versicherungsvermittler zu gewährleisten. Es ist nicht erforderlich, die Abschlussprovisionen und weitere Vergütungen für Vermittler zu deckeln, um Fehlanreize oder exzessiv hohen Abschlussprovisionen und Vergütungen entgegenzuwirken. Überhöhte Abschluss-

provisionen und Vergütungen sind nicht erkennbar. Das in der politischen Debatte oft bemühte Argument „Kostensenkung allein mit Blick auf die Vermittlerprovision“ zu führen, ist verfehlt. Abschlusskosten sind nicht gleich Abschlussprovisionen, Letztgenannte sind bereits deutlich im Rahmen der Einführung des LVRG gesunken. Wir sehen vielmehr die Versicherer in der Pflicht, die Verwaltungs- und Overhead-Vertriebskosten durch interne Einsparungen zu senken; hier besteht aus unserer Sicht noch erhebliches Einsparpotenzial, welches deutlich mehr der Stärkung der Lebensversicherung dient. Eine einseitige Lastenverteilung zu Ungunsten der Vermittler lehnen wir ab.

Wir haben uns stets für gute und qualifizierte Beratung der Vermittler eingesetzt. Die niedrige Beschwerdequote bei Versicherungsvermittlern zeigt, dass die bisherigen freien Marktmechanismen funktionsfähig sind. Eine Begrenzung

der Provisionen kann sich kontraproduktiv auf die Beratungsqualität auswirken.

Der BVK appelliert daher nachhaltig an die Bundesregierung, die mittelständisch geprägten Versicherungsvermittler nicht ohne Not über Gebühr zu belasten. Ohne qualifizierte Beratung durch Versicherungsvermittler wird die deutsche Politik nicht die von ihr selbst gesteckten Ziele einer Verbesserung der privaten Vorsorge erreichen. Als tragender Pfeiler unseres Sozialstaates erfüllen die Versicherungsvermittler eine unverzichtbare und gesellschaftspolitische Aufgabe. «

Bonn, den 06.05.2019

Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

»» Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV)



© Cathleen von Bittenfeld

MdB Christian Freiherr von Stetten,
Dr. Wolfgang Eichele, Michael H. Heinz
und MdB Dr. h. c. Hans Michelbach (v.l.)

Am 20. 12. 2018 ist die neue Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) in Kraft getreten. Die Verordnung dient der Umsetzung der EU-Richtlinie 2016/97 des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 20. 1. 2016 über Versicherungsvertrieb.

In der jetzt in Kraft getretenen VersVermV sind erstmalig Weiterbildungspflichten normiert, die unmittelbar von am Versicherungsvertrieb Beteiligten erfüllt werden

müssen. Diese Regelungen werden starke Auswirkungen auf die praktische Arbeit der Vermittler haben. Es gilt zu prüfen, welcher Weiterbildungsumfang erfüllt werden muss, welche Formen der Weiterbildung zu leisten sind und wie die Weiterbildungspflicht nachgewiesen wird.

Darüber hinaus enthält die VersVermV in § 15 aber auch Neuregelungen zum Inhalt der Erstinformation und zum Beschwerdemanagement. «

§ 48 a VAG – Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten

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

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

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

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat ein überarbeitetes Rundschreiben zum Versicherungsvertrieb vorgelegt, das ebenfalls Ausführungen zum § 48 a VAG enthält. Ausdrücklich betont die BaFin, dass die Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten nicht mit ihrer Pflicht kollidieren dürfe, im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln. Die Vertriebsvergütung dürfe keine Anreize setzen, die einen nicht hinnehmbaren Widerspruch begründen zu der den Versicherungsunternehmen, Versicherungsvermittlern obliegenden Pflicht zur bestmöglichen Beratung. Ein solcher Anreiz komme nicht nur durch eine Zuwendung unmittelbar an den Versicherungsvermittler, sondern auch durch sonstige wirtschaftliche Vorteile jeglicher Art in Betracht.

Aus Sicht des BVK kann aus § 48 a VAG keine Berechtigung abgeleitet werden, bestehende Provisionsvereinbarungen zu ändern oder Provisionszusagen einseitig zu widerrufen. Soweit Vergütungsvereinbarungen den

Anforderungen der IDD nicht genügen, weil z.B. allein die Erreichung bestimmter quantitativer Ziele gefördert wurde, die dem bestmöglichen Kundeninteresse entgegenstehen oder eher schaden könnten, hätte dies zur Folge, dass ggf. Provisionsänderungsklauseln – soweit vorhanden – greifen könnten. In diesem Fall wären dann die Vergütungsvereinbarungen wertausgleichend zu bonifizieren. Eine „Hinwirkungspflicht“ der Versicherer, bei jeder sich bietenden Gelegenheit die Verträge mit Vermittlern an die neuen Vorgaben anzupassen, darf nicht dazu missbraucht werden, gesetzlich nicht notwendige Vertragsänderungen unter dem Deckmantel der neuen Vorgaben umzusetzen.

Die alleinige Gewährung einer Zusatzvergütung z.B. neben einer „Grundprovision“ verstößt nicht schon per se gegen die Vorgaben des § 48 a VAG. Aus Sicht des BVK empfiehlt es sich allerdings, zusätzliche qualitative Elemente zu berücksichtigen und die Gewährung von Zusatzvergütungen nicht nur an das Erreichen bestimmter quantitativer Ziele, sondern auch von dem Erfüllen bestimmter quantitativer Ziele, die im Interesse des Kunden sind, abhängig zu machen. Hohe Zusatzvergütungen bei Überschreitung bestimmter Schwellenwerte lehnen wir aus grundsätzlichen Erwägungen ab.

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

Leitantrag zur Jahreshauptversammlung 2019

„Vermittlung 2.0 – Erfolgsfaktoren des hybriden Vermittlers der Zukunft“



Anlässlich der BVK-Jahreshauptversammlung hat die Mitgliederversammlung des BVK am 23. 5. 2019 den Leitantrag des Präsidiums „Vermittlung 2.0 – Erfolgsfaktoren des hybriden Vermittlers der Zukunft“ einstimmig in Kassel angenommen.

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



**BUNDESVERBAND DEUTSCHER
VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.**

DIE VERMITTLER

Leitantrag des Präsidiums

Vermittlung 2.0 –
Erfolgsfaktoren des hybriden Vermittlers der Zukunft

Der Versicherungsvertrieb in Deutschland unterliegt vielen externen Einflussfaktoren wie Regulierung, Digitalisierung und der demografischen Entwicklung der Kunden und Vermittler. Auf diese Einflussfaktoren müssen Vermittler Antworten finden, um auch künftig am Markt erfolgreich zu sein. Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute bezieht hierzu im folgenden Leitantrag klare Positionen.

1. Regulierung

Die Regulierungswellen überrollen den Versicherungsvertrieb in immer kürzeren Intervallen. In den letzten Jahren hat die Politik mit der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) und dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) sowie der nun beabsichtigten Deckelung von Abschlussprovisionen ordnungspolitisch erheblich in den Markt eingegriffen. Die Grundlagen für diese gravierenden ordnungspolitischen Eingriffe sind für Vermittler jedoch kaum nachvollziehbar.

Deutlich rückläufige Einnahmen bei gleichzeitig historisch niedrigen Beschwerdezahlen über Vermittler beim Versicherungsombudsmann zeigen, dass es keine Interessenkonflikte zwischen qualifizierter Beratung und der Vergütung gibt, die von vielen politischen Entscheidungsträgern und Verbraucherschützern immer wieder unterstellt werden. Vermittler kommen ihrem sozialpolitischen Auftrag auch

unter widrigen Bedingungen nach. Vermittler werden auch weiterhin einen wesentlichen Beitrag bei der Bedarfsermittlung der Verbraucher leisten. Altersvorsorgeprodukte sind erklärungsbedürftig und werden nur dann auf Akzeptanz stoßen, wenn die Verbraucher die Funktion und den Nutzen erkennen. Der Spagat für Vermittler zwischen Bedarfsermittlung bzw. qualifizierter Beratung sowie Kostendeckung wird in Zukunft noch schwieriger werden.

Es ist jedoch fraglich, wie lange diese Leistung kostendeckend erbracht werden kann, wenn die Politik weiterhin ordnungspolitisch in den Markt eingreift. Bereits heute ist ein deutlicher Vermittlerschwund feststellbar, der sich durch weitere Maßnahmen weiter verschärfen wird.

Angesichts der bereits erfolgten Regulierungsmaßnahmen fordert der BVK die politischen Entscheidungsträger auf, keine weiteren gesetzlichen Einschnitte vorzunehmen.

2. Vergütung

Der bürokratische Aufwand in den Betrieben wächst durch die Regulierung von Jahr zu Jahr. Gleichzeitig wurden die Abschlussprovisionssätze für Vermittler je nach Vertriebsweg signifikant gesenkt. Die durchschnittlichen Provisionen

beim Neuvertrieb lagen zuletzt bei 2,67 Prozent, und damit ziemlich nah an der Zielmarke von 2,5 Prozent, die bei dem nun beabsichtigten Provisionsdeckel angestrebt wird. Laut Referentenentwurf des BMF sollen Vermittler weitere 1,5 Prozent zusätzlich bei der Einhaltung bestimmter Qualitätsmaßstäbe bekommen können, beispielsweise bei einer niedrigen Stornoquote und zufriedenen Kunden.

Der BVK hat sich stets für gute und qualifizierte Beratung der Vermittler eingesetzt. Die angesprochene niedrige Beschwerdequote über Vermittler zeigt, dass die bisherigen freien Marktmechanismen funktionieren. Aus unserer Sicht kann eine Begrenzung der Provisionen kontraproduktiv auf die Beratungsqualität wirken.

Als Unternehmer müssen Vermittler stets auch die betriebswirtschaftliche Tragfähigkeit ihres Unternehmens im Blick behalten. Sofern eine kostendeckende Beratung von z.B. beratungsintensiven Lebensversicherungsprodukten nicht mehr möglich erscheint, werden viele Vermittler zunehmend auf andere Sparten und Bereiche ausweichen, was wiederum der privaten Altersvorsorge und dem Kampf gegen Altersarmut einen Bärendienst erweisen wird.

Wir fordern den Gesetzgeber auf, die Pläne zur Deckelung von Abschlussprovisionen zu verwerfen, da kein Marktversagen vorliegt und die Auswirkungen kontraproduktiv sind. Vermittler benötigen eine auskömmliche Vergütung, um ihre Kunden auch weiterhin bedarfsgerecht beraten zu können.

3. Unternehmertum

Vor dem Hintergrund der sich stark wandelnden Rahmenbedingungen wird für Versicherungsvermittler das Thema Unternehmertum im Wettbewerb zukünftig von zentraler Bedeutung sein. Es reicht nicht mehr aus, nur noch ein guter Berater zu sein. Mit dem Selbstverständnis des selbstständigen Unternehmers müssen Vermittler ihre Zahlen und ihre Betriebe stets hinterfragen und unter Umständen neu ausrichten und unternehmerische Chancen ergreifen. Der BVK bietet seinen Mitgliedern hierbei eine umfassende Unterstützung an.

Der BVK fordert von den Produktgebern eine faire Partnerschaft auf Augenhöhe und von der Politik Rahmenbedingungen, die ein freies Unternehmertum fördern und zukunftsfähig machen.

4. Digitalisierung & Onlinevertrieb

Die Gleichbehandlung zwischen stationärem Vertrieb und Onlinevertrieb konnte erfolgreich im Verfahren gegen Check24 gegen große Widerstände gerichtlich durchgesetzt

werden. Wir vertreten die Position, dass auch Online-Vermittler die gleichen Rechte und Pflichten erfüllen müssen, wie der stationäre Vertrieb.

In einem neuen Verfahren gegen Check24 setzt sich der BVK für die Einhaltung des Provisionsabgabeverbots ein, das Check24 mit seinen „Jubiläums Deals“ zu umgehen versucht. Auch hier kommt der BVK seiner satzungsgemäßen Aufgabe nach, den unlauteren Wettbewerb zu bekämpfen.

Dabei betonen wir, dass Vermittler die Möglichkeiten der Digitalisierung und des Onlinevertriebs nutzen sollten. Alle Marktteilnehmer müssen für einen fairen Wettbewerb jedoch gleiche Regeln einhalten.

Der stationäre Vertrieb ist nach wie vor der mit Abstand wichtigste Vertriebskanal. Dies liegt an der persönlichen Beratung und der engen Beziehung der Vermittler zu ihren Kunden. Der stationäre Vertrieb hat dabei gegenüber dem Onlinevertrieb einen entscheidenden Vorteil. Die Kunden können im Onlinevertrieb durch Vermittler auch hybrid beraten werden. Bei rein digitalen Anbietern fehlt die persönliche Komponente oft völlig. Da die Mehrheit der Kunden persönlich beraten werden will, gilt: „Offline prägt Online“.

Der BVK sieht den Vermittler der Zukunft als hybriden Vermittler, der sowohl stationär als auch virtuell dem Kunden als professioneller Risikoberater begegnet.

5. Demografie

Die demografische Entwicklung bietet große Chancen und Herausforderungen. Eine große Herausforderung ist, dass die im Durchschnitt immer älter werdenden Vermittler sich auf die stark wandelnden Bedürfnisse und das Verhalten der Generationen Y und Z einstellen müssen. Gleichzeitig eröffnet dies gerade jungen Vermittlern hervorragende Berufsperspektiven.

Das Potenzial neuer Absatzwege, zum Beispiel über soziale Netzwerke, wird noch unterdurchschnittlich ausgeschöpft. Der anstehende Generationswechsel im Vertrieb eröffnet damit auch viele neue Potenziale für junge Vermittler.

Der BVK ruft die Versicherungsunternehmen auf, gemeinsam mit dem BVK eine flächendeckende Nachwuchskampagne zu initiieren, um auch in der Zukunft den sozialpolitischen Auftrag der deutschen Vermittler durch eine ausreichende Anzahl von Kundenberatern sicherzustellen.

6. Fazit

Die Belastungsgrenze der Vermittlerbetriebe durch die regulatorischen Anforderungen und die immer stärkeren monetären Einschnitte in die Vergütung ist erreicht. Wir fordern eindringlich ein Ende der Regulierung, da dies kontraproduktive Auswirkungen insbesondere für die Beratung haben könnte.

Vermittler benötigen eine auskömmliche und nicht nur kostendeckende Vergütung bei beratungsintensiven Lebensversicherungsprodukten.

Mehr Unternehmertum, die Nutzung hybrider digitaler Vertriebswege und sozialer Netzwerke verbunden mit qualifizierter persönlicher Beratung sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren für zukünftig weiterhin erfolgreiche Versicherungsvermittler. Damit prägt Offline auch weiterhin Online.

Verabschiedet durch die Mitgliederversammlung des BVK Kassel, den 23. 5. 2019 «

» Betriebsrentenstärkungsgesetz / AG „Rentenreform“

Im Jahr 2018 hat die Bundesregierung die Kommission „Verlässlicher Generationenvertrag“ eingesetzt, welche sich mit der nachhaltigen Sicherung und Fortentwicklung sowohl der gesetzlichen Rentenversicherung als auch der zweiten und dritten Säule befassen und entsprechende Handlungsoptionen für die Zeit ab 2025 aufzeigen soll. Hintergrund ist die Prüfung der Möglichkeiten einer Reformierung und Änderung des Rentensystems.

Um sowohl die Arbeit der Kommission „Verlässlicher Generationenvertrag“ als auch die allgemeine politische Diskussion von Seiten des BVK zu begleiten, zu unterstützen und die Mitglieder- und Verbandsinteressen zu vertreten, wurde durch den BVK im Juli 2018 die AG „Rentenreform“ unter präsidentlicher Begleitung von Vizepräsident Ulrich Zander ins Leben gerufen.

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

Dr. Drols ist als ehemaliger Vorstand einer großen Versicherung und Mitbegründer mehrerer Versorgungswerke als einschlägiger Experte, insbesondere auch auf dem Gebiet der so wichtigen betrieblichen Altersvorsorge, anerkannt. Als Experten aus vertrieblicher Sicht stehen dem BVK der Vorstandsvorsitzende beim Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) und Präsidentsratsmitglied im BVK Marco Seuffert

und Jochen Meier, Geschäftsführer der fibera Beratungs GmbH und Mitinitiator und langjähriger Vorstand von Versorgungswerken, zur Verfügung. Als Vertreter aus der Geschäftsführung wirkt Syndikusrechtsanwalt Stefan Schelcher mit.

Im Jahr 2019 wurde die Renten- und Altersvorsorgethematik unter einer Vielzahl von Aspekten thematisiert.

Im Fokus der Diskussionen und der Kommissionsarbeit standen in erster Linie die geplante Grundrente, die Stärkung der betrieblichen Altersvorsorge, die Möglichkeit der Einführung eines verbindlichen und staatlich organisierten Standardaltersvorsorgeproduktes und weiterhin die Versicherungspflicht für Selbständige.

Die Einführung einer Grundrente in der vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) vorgeschlagenen Form wurde seitens des BVK in Stellungnahmen und Pressemitteilungen grundsätzlich befürwortet, jedoch in der angedachten Ausgestaltung erheblich kritisiert.

Die Grundrente in der angedachten Allgemeingültigkeitsversion führt nach Ansicht des BVK zu weiteren steuerlichen Belastungen der Beitragszahler, welche in dieser Form nicht befürwortet werden können.

Die Berechnung der gesetzlichen Rente folgt einer gene-

rationengerechten Ermittlungsformel und sollte nicht durch eine generelle Aufstockung entwertet werden. Das Grundproblem einer zu geringen gesetzlichen Altersrente resultiert aus Sicht des BVK aus einem zu geringen Lohnniveau im aktiven Erwerbsleben. Dementsprechend führen die sogenannten Niedriglohnarbeitsverhältnisse systemisch auch zu einer Grundsicherungsrente am Ende des Erwerbslebens. Bei den im Raum stehenden Finanzierungsprognosen für die in der Konzeption des BMAS vorgeschlagene Grundrente von vier bis sechs Milliarden Euro pro Jahr werden aus Sicht des BVK künftige Generationen von Beitragszahlern belastet, welche ohnehin schon durch bereits bestehende Maßnahmen über Gebühr beansprucht werden. Die veranschlagten Mittel sollten aus Sicht des BVK besser in die Qualifizierung und Ausbildung von Arbeitskräften und in die Erhöhung der Wertigkeit der Arbeitsplätze investiert werden, um so auch das spätere Rentenniveau zu steigern. Zudem könnte durch Änderungen in der Steuergesetzgebung, geänderte Hinzuverdienstgrenzen bei Witwen- und Witwerrenten, den Wegfall von Anrechnungsvorschriften und eine stärkere Förderung von Mehrarbeit bei Teilzeitbeschäftigten und privater Vorsorge die Altersabsicherung unterstützt und gefördert werden.

In Bezug auf die politische Landschaft wurden durch den BVK des Weiteren in mehreren Gesprächen, u.a. mit dem rentenpolitischen Sprecher der CDU/CSU-Fraktion Peter

Weiß, die rentenpolitischen Entwicklungen und Möglichkeiten insbesondere im Hinblick auf die betriebliche Altersvorsorge und die Rentenversicherungspflicht für Selbständige diskutiert. Hierbei hat der BVK in Bezug auf den letztgenannten Punkt weiterhin seinen Standpunkt vertreten, dass dem betroffenen Personenkreis eine individuelle Wahlmöglichkeit, ob eine gesetzliche oder private Lösung angestrebt ist, eingeräumt wird.

In Bezug auf die mögliche Einführung eines staatlich organisierten Standardaltersvorsorgeproduktes für Arbeitnehmer wurde ein solches von Seiten des BVK ausdrücklich abgelehnt. Es ist nicht sachgerecht, wenn alle Arbeitnehmer ohne konkrete Prüfung der einzelnen Lebenssituationen „über einen Kamm geschert“ werden und zudem die Altersvorsorge im Falle einer aktienbasierten Anlage der Volatilität der Aktienmärkte zu überlassen.

Die AG „Rentenreform“ wird die Politik und die Kommission „Verlässlicher Generationenvertrag“ auch weiterhin mit dem Ziel begleiten, die Sicherung und Fortentwicklung der Altersvorsorgesäulen zu gewährleisten, um so dem sozialpolitischen Auftrag und der Verantwortung seiner Mitglieder gerecht zu werden. «

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



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



»» Hauptstadt-Club

Am 13. 11. 2019 traf sich das Präsidium des BVK mit den Vorständen von zehn Versicherungsunternehmen anlässlich des fünften BVK-Hauptstadt-Clubs in Berlin. Der BVK-Hauptstadt-Club ersetzt seit 2015 die vorangegangenen Kamingespräche in Berlin. Die Treffen sollen in regelmäßigen Abständen stattfinden und dem Gedankenaustausch zwischen dem BVK und den Vorständen der Versicherungswirtschaft dienen. Der BVK bezweckt damit die Kommunikation berufspolitischer Themen und konkreter Vorstellungen zu deren Umsetzung in den Versicherungsunternehmen. Die anwesenden Teilnehmer bekommen die Möglichkeit eine Plattform zur Kommunikation zu nutzen. In der fünften Runde referierte Dr. Jörg Kukies, Staatssekretär im Bundesministerium der Finanzen, über den

Provisionsdeckel und den Stand des Verfahrens sowie zum Thema „Aufsicht und Prüfung nach § 48 VAG“ sowie zu weiteren aktuellen Themen aus finanzpolitischer Sicht. Anschließend folgte eine rege Diskussion. «



*Staatssekretär im
Bundesministerium der Finanzen
Dr. Jörg Kukies*

» 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 Unternehmensvorständen, um eine stärkere rechtliche Position in diesen Verhandlungen einnehmen zu können. Regelmäßig nehmen die Vertretervereinigungen auch die Angebote der Geschäftsführung wahr, neue Versicherungsvertragsverträge, Nachträge zu solchen Verträgen und Provisionsänderungsvereinbarungen überprüfen zu lassen.



Vorstand der Vereinigung des Außendienstes der Öffentlichen Versicherung Oldenburg e.V. beim BVK



Vorstand der Interessengemeinschaft der Vertretervereinigungen der Allianz e.V. beim BVK



Vorstand des IVZ e.V. Interessenverband hauptberuflicher Versicherungsvertreter der Zurich Gesellschaften e.V. beim BVK

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 knapp 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. «

15. Bonner Spitzentreffen

Am 10. 9. 2019 fand das 15. Bonner Spitzentreffen statt.

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

Nach der Begrüßung durch BVK-Präsident Michael H. Heinz übermittelte der AVV-Vorsitzende Marco Seuffert ein Grußwort. Darin kritisierte er die immer komplexeren Finanzanlageprodukte und größeren Auflagen, mit denen die Vermittler konfrontiert werden. Zudem konstatierte er eine Diskrepanz zwischen den schlechten Imagewerten und niedrigen Beschwerdequoten über Vermittler.



Angesichts der rückläufigen Provisionseinnahmen und dem Demografieproblem der Vermittlerbranche, werde es

so immer schwieriger, Nachwuchs zu gewinnen. Diesbezüglich rief er zur Solidarität und starken Geschlossenheit zwischen den Vermittlern auf und warb dafür, dass sich auch die Versicherungsunternehmen an Problemlösungen konstruktiv beteiligen.

Zum Thema Provisionsdeckel wies BVK-Präsident Michael H. Heinz auf die Stellungnahme des BVK und die dort aufgeführte Argumentation hin. Kämpferisch sprach er über die unbelegte Behauptung eines Missstandes von überhöhten Provisionen und forderte von den Versicherungsunternehmen, zu einer Branchenlösung beizutragen, anstatt die Kosten auf die Vermittler abzuwälzen. Er kritisierte auch die Behauptung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), dass das Ziel der Senkung der Abschlusskosten nicht angemessen erreicht worden sei.

Heinz wiederholte die Argumente des BVK gegen einen Provisionsdeckel und zeigte sich vorsichtig optimistisch, dass es keine Einigung der Koalition zum Thema geben werde. Jedenfalls konnte bisher der Referentenentwurf nicht in das Kabinett eingebracht werden, da die CDU erfreulicherweise das Thema blockiert habe. Man sei bei diesem Thema im ständigen Austausch zu den politischen Entscheidungsträgern.

Auch das Eckpunktepapier der BaFin zur geplanten Aufsicht über Finanzanlagenvermittler lehnte Heinz ab und erklärte, die bisherige Aufsicht durch die Industrie- und Handelskammern habe sich bewährt.

Zum Abschluss zeigte Heinz sich zur beruflichen Zukunft der Versicherungsvermittler optimistisch, da der Bedarf der Kunden nach Absicherung steige und der Vorsorge-

bedarf zunehmen werde. Der BVK habe gezeigt, dass die Vermittler für Kunden und Geschäftspartner erfolgreich ehrbare Vorbilder in Ethik und Handeln sind. Trotz ideologischer Verblendung und populistisch motiviertem Vermittler-Bashing werde deutlich, dass der BVK konsequent und erfolgreich dem negativen Image entgetrete. Die Notwendigkeit und die Mittel, unternehmerische Kompetenz zukunftsgerecht umzusetzen, sei ein weiteres Ziel, dem sich der BVK widme.



Als Gastredner referierte im Anschluss Prof. Dr. Thomas Köhne von der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin zu der kontroversen Frage, ob der „Versicherungsvertreter – Auslaufmodell oder alternativlos“ sei.

Als Fazit seines Vortrages führte er aus, dass es ein Grundbedürfnis für qualifizierte persönliche Beratung und Vermittlung durch Versicherungsvermittler immer geben werde. Der Vermittler habe unbestrittene Stärken, allerdings werde die Anzahl abnehmen und nach seiner Einschätzung werde der stationäre Vertrieb auch noch weitere Jahre eine der bedeutendsten Vertriebswege in Deutschland bleiben.



Abschließend referierte BVK-Vizepräsident und „Past Chairman“ des europäischen Dachverbands der Vermittler „European Federation of Insurance Intermediaries“ (BIPAR) Ulrich Zander zum Thema „Die Bedeutung der Ausschließlichkeit aus EU-Sicht“.

Der europäische Versicherungsvermittlermarkt sei gekennzeichnet durch eine große Vielfalt lokaler Vertriebskanäle und unterschiedlicher Definitionen auf nationaler Ebene. Insgesamt sei auch auf europäischer Ebene eine Abnahme der registrierten Ausschließlichkeitsvermittler feststellbar,

die mit der EU-Regulierung im Zusammenhang stehe. Um dem Abwärtstrend zu begegnen, sei es wichtig, den Wert der Ausschließlichkeit zu betonen. Dazu habe BIPAR verschiedene Aktionen in der Vergangenheit durchgeführt, u.a. eine Plakatkampagne im EU-Parlament.

Das Spitzentreffen als alljährlich stattfindende Plattform der deutschen Vermittlerschaft war erneut ein geschätztes Forum zur Diskussion aktueller Themen der Vermitt-

lerbranche. Mit der einstimmigen Verabschiedung der Bonner Erklärung zum Thema „Die Ausschließlichkeit im Spannungsfeld von Regulierung und Digitalisierung“ als Position der deutschen Versicherungsvertreter wurde ein starkes Zeichen der Solidarität im Berufsstand ausgesendet.

Das nächste Spitzentreffen findet am 25. September 2020 in Bonn statt. «





Bonner Positionen



**BUNDESVERBAND DEUTSCHER
VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.**

DIE VERMITTLER

Bonner Erklärung

„Die Ausschließlichkeit im Spannungsfeld von Regulierung und Digitalisierung“

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 repräsentieren und damit die weitaus größte Interessenvertretung der Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland und Europa sind, verabschiedeten in Bonn die nachstehenden Positionen.

1. Regulierung

Die Anforderungen an Versicherungsvermittler sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich erhöht worden. Die Regulierungswellen überrollen den Versicherungsvertrieb inzwischen in immer kürzeren Intervallen. In den letzten Jahren hat die Politik mit der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) und dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) ordnungspolitisch erheblich in den Markt eingegriffen. Nun erwägt der Gesetzgeber mit einer Deckelung von Abschlussprovisionen bei Lebensversicherungen einen weiteren gravierenden Eingriff, der weder geeignet, angemessen noch erforderlich ist. Die Grundlagen für diese gravierenden ordnungspolitischen Eingriffe sind für Vermittler nicht mehr nachvollziehbar.

Die deutschen Vermittler erfüllen trotz deutlich rückläufiger Einnahmen nach wie vor ihren sozialpolitischen Auftrag. Die historisch niedrigen Beschwerdezahlen über Vermittler beim Versicherungsombudsmann belegen, dass es keine Interessenkonflikte zwischen qualifizierter Beratung und der Vergütung gibt, die von einigen politischen Entscheidungsträgern und Verbraucherschützern unterstellt werden.

Altersvorsorgeprodukte sind erklärungsbedürftig und werden nur dann auf Akzeptanz stoßen, wenn die Verbraucher die Funktion und den Nutzen erkennen. Die Vermittler leisten hier bei der Bedarfsermittlung der Verbrau-

cher einen wichtigen Beitrag. Im Spannungsfeld zwischen Regulierung und Digitalisierung stoßen zum einen viele Vermittlerbetriebe an ihre Kapazitätsgrenzen. Zum anderen wird auch der Spagat zwischen Bedarfsermittlung bzw. qualifizierter Beratung sowie Kostendeckung für sie immer schwieriger.

Viele Vermittler stellen sich zunehmend die Frage, wie lange sie diese Leistungen noch betriebswirtschaftlich tragfähig erbringen können, wenn die Politik weiterhin ordnungspolitisch in den Markt eingreift. Bereits heute ist ein deutlicher Vermittlerschwund feststellbar, der sich durch weitere Maßnahmen weiter verschärfen wird.

Die deutschen Vermittler fordern angesichts der Flut der bereits erfolgten Regulierungsmaßnahmen, keine weiteren belastenden gesetzlichen Einschnitte zu ihren Ungunsten vorzunehmen.

2. Digitalisierung & Onlinevertrieb

Auch die Digitalisierung erzeugt zunehmend Druck bei den Vermittlern. Viele Versicherer setzen auf den Direktvertrieb und InsurTechs versuchen als neue Wettbewerber die Kundenschnittstelle zu besetzen.

Die Versicherer sollten fair mit den stationären Vermittlern umgehen und sich bewusst darüber sein, dass der stationäre Vertrieb nach wie vor der mit Abstand wichtigste Vertriebskanal ist. Dies liegt an der persönlichen Beratung und der engen Beziehung der Vermittler zu ihren Kunden. Der stationäre Vertrieb hat dabei gegenüber dem Onlinevertrieb einen entscheidenden Vorteil. Die Kunden können durch Vermittler auch hybrid online und offline beraten werden.

Zwar konnte die Gleichbehandlung zwischen stationärem Vertrieb und Onlinevertrieb erfolgreich im Verfahren des BVK gegen Check24 gegen große Widerstände gerichtlich durchgesetzt werden. Die deutschen Vermittler vertreten weiterhin die Position, dass auch Online-Vermittler

die gleichen Rechte und Pflichten erfüllen müssen wie der stationäre Vertrieb. Unlauterer Wettbewerb wird entschieden abgelehnt. Insofern begrüßen die Vermittler die erneute Klage des BVK gegen Check24 wegen Umgehung des Provisionsabgabeverbots.

Gleichzeitig betonen die deutschen Vermittler, dass die Möglichkeiten der Digitalisierung und des Onlinevertriebs auch große Chancen beinhalten. Alle Marktteilnehmer müssen für einen fairen Wettbewerb jedoch gleiche Regeln einhalten.

Die deutschen Vermittler fordern von der Versicherungswirtschaft einen fairen Umgang und fairen Wettbewerb zwischen stationärem und Onlinevertrieb.

3. Vergütung

Der bürokratische Aufwand in den Betrieben ist durch die Regulierung von Jahr zu Jahr stetig gewachsen. Gleichzeitig wurden die Abschlussprovisionssätze für Vermittler bei Lebensversicherungen je nach Vertriebsweg signifikant gesenkt. Die durchschnittlichen Provisionen beim Neuvertrieb von Lebensversicherungen lagen zuletzt ziemlich nah an der Zielmarke von 2,5 Prozent, die im Rahmen des Provisionsdeckels im Raum stehen. Laut Referentenentwurf des BMF sollen Vermittler weitere 1,5 Prozent zusätzlich bei der Einhaltung mehrerer Qualitätskriterien bekommen können, beispielsweise bei einer niedrigen Stornoquote und zufriedenen Kunden.

Als Unternehmer müssen Vermittler stets auch die betriebswirtschaftliche Tragfähigkeit ihres Unternehmens im Blick behalten. Sofern eine kostendeckende Beratung von beratungsintensiven Lebensversicherungsprodukten nicht mehr möglich erscheint, werden viele Vermittler zunehmend auf andere Sparten und Bereiche ausweichen, was wiederum der privaten Altersvorsorge und dem Kampf gegen Altersarmut einen Bärendienst erweisen wird.

Wir begrüßen, dass die formulierten Bedenken der Vermittler inzwischen in immer größeren Teilen der Politik auf Verständnis stoßen.

Die Vermittler fordern den Gesetzgeber auf, die unausgereiften Pläne zur Deckelung von Abschlussprovisionen zu verwerfen, da kein Marktversagen vorliegt und die Auswirkungen kontraproduktiv sind. Vermittler benötigen eine auskömmliche Vergütung, um ihre Kunden auch weiterhin qualitativ hochwertig beraten zu können.

4. Unternehmertum

Die Rahmenbedingungen für Versicherungsvermittler wandeln sich gravierend. Insofern ist das Thema Unter-

nehmertum im Wettbewerb inzwischen von zentraler Bedeutung geworden. Es reicht nicht mehr aus, nur noch ein guter Kundenberater zu sein. Mit dem Selbstverständnis des selbständigen Unternehmers müssen Vermittler ihre Zahlen und ihre Betriebe stets hinterfragen und unter Umständen neu ausrichten und unternehmerische Chancen ergreifen. Zudem sollten Vermittler die Einbeziehung externer Dienstleister prüfen und gegenüber Angeboten der digitalen Vertriebsunterstützung aufgeschlossen sein. Auch sollten Vermittler ihr Handeln und ihre Denkweise stets hinterfragen. Die Erfolge der Vergangenheit garantieren unter den veränderten Rahmenbedingungen keine Erfolge in der Zukunft. Vermittler müssen mit dem Selbstverständnis als selbständige Unternehmer Veränderungsprozesse aktiv anstoßen.

Die Vermittler fordern von den Vertragspartnern, das freie Unternehmertum der Vermittler noch stärker zu respektieren und zu fördern.

5. Demographie

Die demographische Entwicklung bietet große Chancen und Herausforderungen. Immer mehr Vermittler scheiden in den nächsten Jahren altersbedingt aus. Es ist notwendig, gegen den zunehmenden Vermittlerschwund vorzugehen.

Die sich stark wandelnden Bedürfnisse und das Verhalten der Generationen Y und Z eröffnen gerade jungen Vermittlern hervorragende Berufsperspektiven. Denn das Potenzial neuer Absatzwege, zum Beispiel über soziale Netzwerke, wird noch unterdurchschnittlich ausgeschöpft. Dies muss noch stärker als bisher kommuniziert und beworben werden. Der BVK hat das Thema erkannt und wird sich umfassend in einer Kampagne dazu positionieren.

Die Vermittler appellieren an die Versicherungsunternehmen, gemeinsam mit dem BVK eine flächendeckende Nachwuchskampagne zu initiieren.

6. Forderungen

- I. Die deutschen Vermittler fordern angesichts der Flut der bereits erfolgten Regulierungsmaßnahmen, keine weiteren belastenden gesetzlichen Einschnitte zu ihren Ungunsten vorzunehmen.
- II. Die deutschen Vermittler fordern von der Versicherungswirtschaft einen fairen Umgang und fairen Wettbewerb zwischen stationärem und Onlinevertrieb.
- III. Die Vermittler fordern den Gesetzgeber auf, die unausgereiften Pläne zur Deckelung von Abschlussprovisio-

nen zu verwerfen, da kein Marktversagen vorliegt und die Auswirkungen kontraproduktiv sind. Vermittler benötigen eine auskömmliche Vergütung, um ihre Kunden auch weiterhin qualitativ hochwertig beraten zu können.

- IV. Die Vermittler fordern von den Vertragspartnern, das freie Unternehmertum der Vermittler noch stärker zu respektieren und zu fördern.

- V. Die Vermittler appellieren an die Versicherungsunternehmen, gemeinsam mit dem BVK eine flächendeckende Nachwuchskampagne zu initiieren.

Bonn, 10.09.2019

Check24

Check24 verstößt gegen Provisionsabgabeverbot

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

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

The screenshot shows the Check24 website interface. At the top, there's a search bar and navigation menu. Below that, a banner for 'CHECK24 feiert 10 Jahre - mit den Versicherung Jubiläums Deals' is visible. The main content area displays a grid of insurance products with '12 Monate gratis' (12 months free) offers. The products listed include: Privathaftpflicht, Hausrat, Rechtsschutz, Kfz-Versicherung, Krankenhauszusatz, Risikoleben, Unfall, and Zahnzusatz. At the bottom, there's a footer with the text 'CHECK24 - Deutschlands größtes Vergleichsportal'.

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

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

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

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

Namentlich sind dies:

CHECK24 Vergleichsportal für Kfz-Versicherungen GmbH
 CHECK24 Vergleichsportal für Sachversicherungen GmbH
 CHECK24 Vergleichsportal für Krankenversicherungen GmbH
 CHECK24 Vergleichsportal für Vorsorgeversicherungen GmbH

Im deutschen Recht gibt es ein sogenanntes „Provisionsabgabeverbot“ für Versicherungsvermittler. Dieses umfasst aber nicht nur die Abgabe von Provisionen, sondern die Leistung und das Versprechen jeder Art von „Sondervergütung“ durch Versicherungsvermittler (und auch durch Versicherungsunternehmen). Sondervergütung ist weit zu verstehen und umfasst jede Art der Zuwendung, die nicht die Versicherungsleistung darstellt, also etwa Geldzahlungen, Rabatte, Prämien oder Sachgeschenke. Hintergrund dieser Regelung, die im Zuge der Umsetzung der IDD (Insurance Distribution Directive – Versi-



Mit großer Freude nahmen Dr. Wolfgang Eichele, Michael H. Heinz und Dr. Stanislaus Jaworski (v.l.) das Urteil auf

cherungsvertriebsrichtlinie) in § 48 b VAG und in § 34 d Abs. 1 S. 6 GewO gesetzgeberisch festgehalten wurde, ist, dass Verbraucher beim Erwerb von Versicherungsprodukten nicht durch irgendwelche Art von Prämien zu Fehlentscheidungen verleitet werden sollen. Das sogenannte Provisionsabgabeverbot will daher zum Schutze der Verbraucher das Setzen von Fehlanreizen beim Versicherungsvertrieb im Vorhinein verhindern. Verbraucher sollen stattdessen sachlich beraten werden.

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



Das Landgericht: Die drei Richter am Podiumstisch mit der Protokollantin rechts, rechts die Klägerseite BVK mit Dr. Stanislaus Jaworski und Dr. Wolfgang Eichele, links die Rechtsvertreter des beklagten Check24-Portals

Zugleich bestreitet Check24, dass die Rückzahlung der Monatsprämien für den Abschluss von Verträgen erfolge. Vielmehr erfolge die Rückzahlung von Monatsprämien ausschließlich für die Einrichtung bzw. Benutzung des Kundenkontos der Check24 GmbH (dies ergibt sich aus Pressemitteilungen der Check24-Gruppe). Mit dem „Jubiläums Deal“ wurde auf den Internetseiten der versicherungsvermittelnden Töchter der Check24-

Gruppe geworben. Da das Provisionsabgabeverbot bereits das „Versprechen“ von Sondervergütungen verbietet und damit jede Art einer Setzung von Fehlanreizen verhindern will, spielt es keine Rolle, von welcher Check24-Gesellschaft die Monatsprämien am Ende erstattet werden. Fakt ist, dass die Check24-Töchter im Rahmen ihres Internetauftritts und im Rahmen ihrer Buchungsprozesse mit Gratismonaten werben und damit die Verbraucher zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleiten wollen. Die Konstruktion der Check24-Gruppe unter Einbeziehung verschiedener Gesellschaften ist lediglich der plumpe Versuch einer Umgehung geltenden Verbraucherrechts.



Nach der Verhandlung gaben BVK-Präsident Michael H. Heinz und Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele eine erste medienwirksame Einschätzung

Die Behauptung von Check24, die Zahlung erfolge gar nicht für den Vertragsabschluss, sondern für die Nutzung des Kundenkontos, war eine wenig überzeugende Schutzbehauptung. Denn eine Auszahlung findet ausschließlich dann statt, wenn ein Vertrag über eine Versicherung abgeschlossen, nicht widerrufen und von der Versicherung dem Verbraucher in Rechnung gestellt wird.

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



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

Der BVK hat eine Klage gegen alle genannten Töchter vor dem Landgericht München I vorbereitet (nach Durchfüh-

rung des Verfahrens nach § 36 ZPO zwecks Bestimmung eines einheitlichen Gerichtsstandes). Die mündliche Verhandlung fand am 26. 11. 2019 am Landgericht München statt. Die Vorsitzende Richterin gab zu erkennen, dass sie das Geschäftsgebahren von Check24 kritisch sehe. Der Verkündungstermin hat am 4. 2. 2020 stattgefunden. Check24 wurde vollumfänglich verurteilt. Damit steht fest, dass Check24 mit seinem „Jubiläums Deal“ gegen das Provisionsabgabeverbot verstoßen hat. «

» Vertriebsrechtssymposium

Das Symposium zum Versicherungsvertriebsrecht an der Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster fand am 16. 10. 2019 nun bereits zum 7. Mal statt.

Die Veranstalter, die Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster, die Rechtsanwaltssozietät Friedrich Graf von Westphalen und der BVK, hatten erneut zu aktuellen Themen eingeladen. Vorträge und fachliche Diskussionen bildeten den Kernpunkt des Symposiums.

Zwei hochinteressante Panels bildeten den Inhalt:

Panel 1: „Direktvertrieb und Fürsorgepflicht – Spaltet die Digitalisierung?“

Panel 2: „Bestmögliches Interesse versus Interessenwahrnehmungspflicht – Was hat sich durch die IDD geändert, müssen die Kommentare neu geschrieben werden?“

Die Grußworte zu Beginn der Veranstaltung hielten die Initiatoren Professor Dr. Petra Pohlmann, geschäftsführende Direktorin der Forschungsstelle für Versicherungswesen an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Rechtsanwalt Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen und BVK-Vizepräsident Ulrich Zander.

I. Direktvertrieb und Fürsorgepflicht – Spaltet die Digitalisierung?

Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen ging direkt in medias res zum Thema „Direktvertrieb und Fürsorgepflicht“. Er erläuterte Einzelheiten zum allgemeinen Grundsatz der Fürsorgepflicht und führte beispielhaft auf, wie die Grenzziehung bei einem Bezirksvertreter in der Praxis funktioniert. Gleichzeitig wies er auf die Schwierigkeiten bei der Abgrenzung im Hinblick auf den

Ausschließlichkeitsvertrieb hin. Entscheidend in diesem Zusammenhang sei auch die Frage, wie beim Auftreten des Versicherers auf dem Markt die Fragestellung zu beantworten ist, wem z.B. der Kunde „gehöre“, wobei er hier zwischen bereits geworbenen Kunden und potenziellen Kunden unterschied.

Beim Betreiben einer Homepage erläuterte er im Hinblick auf § 5 Telemediengesetz, mit wem der „Erstkontakt“ stattfindet: Liegt dieser beim Versicherer oder beim Vermittler? Hat der Versicherer auf den Vermittler zu verweisen? Wer berät den Kunden beim Erstkontakt? Wer vermittelt den späteren Geschäftsabschluss? Diese und weitere konkrete Fragestellungen sind aus seiner Sicht nicht ohne ein geregeltes Vertragsverhältnis und ohne klar abgegrenzte Rechte und Pflichten zugunsten des Vermittlers beim Direktvertrieb zu regeln. Sofern dies nicht der Fall ist, kann in der Praxis ein „Wildwuchs“ entstehen, der juristisch zurzeit recht schwer zu fassen ist und im Rahmen einer Rechtsfortbildung gelöst werden könne.

Zu diesem Themenkomplex stellte Christian Sperling, Abteilungsleiter und Prokurist der Allianz Deutschland, die „Allianz Direkt“ als neuen, internationalen Direktvertrieb des Konzerns vor. Er griff damit eng im Zusammenhang stehende Themen wie Dispositionsfreiheit, Treuepflichten, Rechtsprechung und neue Entwicklungen auf. Er erläuterte, dass die Dispositionsfreiheit des Unternehmers über seine Vertriebskanäle grundsätzlich auch den Direktvertrieb umfasst und es Sache des Unternehmers (des Versicherungsunternehmens) ist, wie er sein Unternehmen

gestaltet und welche Vertriebswege er wählt. Grundsätzlich ist der Unternehmer auch nicht daran gehindert, in Wettbewerb zu seinen eigenen Vermittlern zu treten.

Deutlich machte er allerdings auch, dass die Dispositionsfreiheit ihre Grenzen in den sich aus § 86 a HGB abgeleiteten Treuepflichten findet. Erfolgsfaktoren für ein gelungenes Nebeneinander von Direktvertrieb und stationärem Vertrieb seien unter anderem die frühzeitige Einbeziehung der Vertreterschaft, die Ansprache unterschiedlicher Zielgruppen, die Überleitung von Onlinekunden zwecks Cross-Selling in den stationären Vertrieb, wobei bei allem auch der Bestandsschutz nicht zu vernachlässigen sei.

BVK-Vizepräsident Ulrich Zander erläuterte im Hinblick auf das Spannungsfeld Direktvertrieb und Fürsorgepflicht, dass Probleme insbesondere dann auftauchen können, wenn das Unternehmen technische Neuerungen im Onlinevertrieb nutzt, künstliche Intelligenz, Apps und andere technische Entwicklungen, die dem Gebot der Treue- und Loyalitätspflicht gegenüber dem Handelsvertreter widersprechen. In diesem Zusammenhang ging er auch auf die problematische Verwendung von vom Handelsvertreter eingegebenen Daten beim Direktmarketing ein. Er erwarte von dem Unternehmen Kompensationsregelungen für zu erwartende Provisionsverluste. Insbesondere erläuterte er die Forderungen des BVK für die gesetzliche Gleichbehandlung zwischen stationärem Vertrieb und Onlinevertrieb.

Ausführungen zum Thema Klage BVK gegen Check24 sowie die Nutzung und Einbeziehung der Möglichkeiten der Digitalisierung in den Onlinevertrieb rundeten seinen Vortrag ab. Ziel könne es nur sein, einen fairen Umgang des Versicherers mit der Ausschließlichkeit und einen fai-

ren Wettbewerb zwischen stationärem und Onlinevertrieb in der Praxis umzusetzen.

Rechtsanwalt Jürgen Evers sprach sich ebenfalls für eine Einbindung der Ausschließlichkeit in die Pläne des Versicherers für den Fall aus, falls Versicherer neue Vertriebswege planen und den Direktvertrieb stärker ausbauen möchten. Er erläuterte in diesem Zusammenhang ausführlich, dass der Versicherer zumindest keinen ruinösen Wettbewerb, wie z.B. eine Begrenzung der Vertreter auf die Bestandspflege oder eine systematische Unterbietung der Preise, betreiben darf. Digitaler Direkt- und Exklusivvertrieb ergänzten sich. Beispielhaft führte er hierzu u.a. aus, dass Versicherungsvertreter einen „Policencheck“ übernehmen könnten und Beratungskompetenz zeigen können, vorhandene Cross-Selling-Potenziale heben können und im Rahmen der Kundenbindung einen exzellenten Service bieten.

Als Fazit seiner Ausführung fasste er zusammen, dass kein allgemeiner Anspruch auf Unterlassung von digitalem Direktvertrieb bestehe, dennoch ein Unterlassungsanspruch bei einzelnen Maßnahmen geprüft werden müsse und ggf. auch möglich sei. Der digitale Direktvertrieb sei heute nicht mehr wegzudenken, aber nur bei einer erfolgreichen Einbindung in den Exklusivvertrieb. Voraussetzungen hierfür sind seiner Ansicht nach Transparenz und Fairness.

Die anschließend ausführlich geführte Diskussion und die Rückfragen an die Referenten zu dem Themenkreis machten deutlich, dass in diesem praktisch relevanten Spannungsfeld neue Entwicklungen akribisch beobachtet werden müssen und hier eine Lösung für alle Probleme ad hoc nicht zu finden ist.



BIPAR Direktor Nic De Maesschalck, Prof. Dr. Petra Pohlmann, BVK-Vizepräsident Ulrich Zander und EIOPA-Teamleader David Cowan (v.l.)



Rechtsanwalt Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen

II. Bestmögliches Interesse versus Interessenwahrnehmungspflicht – was hat sich durch die IDD geändert, müssen die Kommentare neu geschrieben werden?

Dass der Begriff „bestmögliches Interesse“ erklärungs- und auslegungsbedürftig ist, machte Nic de Maesschalck, Direktor der European Federation of Insurance Intermediaries (BIPAR), mehr oder weniger oberster Lobbyist der europäischen Vermittlerschaft, in seiner gewohnt humorvollen und tiefgründigen Art deutlich. De Maesschalck erläuterte in seinem Vortrag zum Thema „Bestmöglichstes Interesse der Kunden“, dass die deutsche Übersetzung des englischen Textes eigentlich viel zu weit geht und eine Formulierung in den Raum stellt, die sich weder wortgleich in der englischen noch in der französischen Version der IDD wiederfindet. Auch die Entwicklungsgeschichte biete hier keine Hilfestellung. Vielmehr wies er darauf hin, dass auch im Rahmen von sogenannten „Übersetzungsfehlern“ weitere Unsicherheit geschaffen wurde, die bei der praktischen Umsetzung nicht im Sinne der Verbraucher sein könne. Deutlich machte er darüber hinaus, dass auch hier die Gefahr besteht, dass die Gerichte das „bestmögliche Interesse“ zu weit auslegen und in der Praxis von der Versicherungsbranche insgesamt Unmögliches verlangt werden könne.

David Cowan, Teamleader bei der European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA), der europäischen Aufsichtsbehörde für Versicherungen, stellte die Frage, ob die IDD tatsächlich ein Konzept des „bestmöglichen Interesses“ vorstelle oder hier allein schon anhand der Begrifflichkeit Unstimmigkeiten bestehen. Er wies darauf hin, dass sich das Prinzip des bestmöglichen Interesses zwar durch die gesamte Richtlinie ziehe, hier

jedoch nicht strikt am Wortlaut orientiert eine praktische Umsetzung erfolgen sollte, sondern die gesamte Branche eher dem Geist der IDD folgen solle. Deutlich machte er auch, dass vielmehr der Gedanke einer sogenannten Wettbewerbsgerechtigkeit („Level-playing-field“) und nicht so sehr übertriebenes Verbraucherschutzverständnis im Vordergrund stehe.

Im Rahmen der sich daran anschließenden Diskussion zwischen Nic de Maesschalck und David Cowan wurde deutlich, dass Vermittler und Aufseher in Europa keineswegs immer einer Meinung sind und durchaus interessante – auch für die Praxis relevante – Gegensätzlichkeiten zu Tage treten.

Schließlich erläuterte Cowan auch, dass im Hinblick auf das vorher angesprochene Thema „Direktvertrieb und Fürsorgepflicht“ z.B. auch verhindert werden sollte, dass Onlinevertriebe geringeren Anforderungen unterliegen als der Vertrieb durch Versicherungsvermittler. Gleichzeitig erläuterte er, dass es hierzu auch Widersprüche in der Richtlinie gibt.

Dr. Christian Rüsing, wissenschaftlicher Mitarbeiter der Universität Münster, erläuterte aus seiner Sicht die deutsche Umsetzung des IDD-Prinzips und führte aus, dass im Hinblick auf die deutsche Umsetzung der IDD im Aufsichtsrecht entsprechende Unstimmigkeiten bestünden und dies zu einer nicht zufriedenstellenden Praxis führen könne. Soweit die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) die Versicherer zu überwachen hat, fehle eine entsprechende Ausführung im Hinblick auf Versicherungsvermittler. Wie hier das bestmögliche Interesse „ausgelegt“ werden kann, sei nicht klar abzugrenzen. Die



BVK-Geschäftsführer Rechtsanwalt Hubertus Münster



Rechtsanwalt Dr. Maximilian Teichler

„unionsrechtlich gegebenen Versprechen erweckten häufig den Eindruck, dass deren sprachlicher Wohlklang die normative Inhaltsleere noch übertreffe“ (in Anlehnung an Prof. Rixecker).

Als Fazit führte er aus, dass § 1 a Abs. 1 Satz 1 VGG eine Generalklausel begründe, die eine echte Rechtspflicht und keine ausschließliche Interessenwahrnehmungspflicht in dem Sinne begründe, dass Versicherungsvertreiber generell und uneingeschränkt fremdnützig tätig werden müssen (Differenzierung nach Vertriebstypen).

Rechtsanwalt Dr. Maximilian Teichler, Kanzlei für Versicherungsmanagement, erläuterte in seinem Kurzvortrag aus der anwaltlichen Praxis die „Beratung“ als integralen Bestandteil der Wahrung des bestmöglichen Kundeninteresses. Er wies darauf hin, dass die Vorschriften darüber aber seit Ende 2006 nicht mehr angepasst wurden und erläuterte in diesem Zusammenhang die europäische Diktion von „Ermitteln der Wünsche und Bedürfnisse“ und die Umsetzung auf nationaler Ebene, die sich heute u.a. in den §§ 59ff VVG widerspiegeln. Zugleich erläuterte er in diesem Zusammenhang, dass die VVG-Reform-Kommission seinerzeit (Abschlussbericht 4/2014) kein Problembewusstsein für den Onlinevertrieb der heutigen Zeit entwickeln konnte. Im Hinblick auf wettbewerbsrechtliche Gesichtspunkte stellte er die Frage, ob ein ausländischer Vertreter auch unter Berücksichtigung der Möglichkeit des Beratungsverzichts nach § 61 Abs. 2 VVG IDD-konform und ohne Verzicht arbeiten darf. Er machte auch deutlich, dass ein Verzicht auf Beratung gerne auch als Verzicht auf „Befragen und Beraten“ verstanden wird, jedoch ein Verzicht auf das Befragen nicht möglich sei. Im Hinblick auf technische Entwicklungen erläuterte er die in der Praxis relevanten Gesichtspunkte für den Prozess des „Befragens“ und führte aus, dass dieser gut über

Algorithmen vorstellbar sei. Das reine „Beraten“ sei aber etwas darüber Hinausgehendes, und die entscheidende Frage sei, ob „Beratung“ auch über Algorithmen abgebildet werden könne.

Rechtsanwalt Hubertus Münster, Geschäftsführer des BVK, erläuterte im Hinblick auf den Umgang mit Interessenkonflikten die aus seiner Sicht zu diskutierenden Ansatzpunkte aus der Praxis. Er zitierte aus dem „Rundschreiben von Versicherungsunternehmen“, wie Vermittler aus Sicht der Versicherer mit einem möglichen Interessenkonflikt umzugehen haben. Beispielhaft führte er aus, dass in einem solchen „Rundschreiben“ auch festgestellt werde, dass „die Agentur, der Mitarbeitende bzw. relevante oder verbundene Personen sich jeder Tätigkeit enthalten, für welche ein Konflikt festgestellt wurde“. Insbesondere kritisierte er, dass teilweise aus der IDD abgeleitete Pflichten gegenüber Versicherungsvermittlern kommuniziert werden, die tatsächlich nicht bestehen. Die praktische Umsetzung – bis hin zur Vertragskündigung – sei nur eines der Ergebnisse, welches in der Praxis bedauerlicherweise zu beobachten sei. Er appellierte an die Unternehmen, sensibler vorzugehen und die Selbständigkeit der Vertriebspartner zu respektieren.

In der anschließenden Diskussionsrunde, die mit großer Empathie und Begeisterung geführt wurde, wurden die unterschiedlichen Standpunkte aus Theorie und Praxis nochmals deutlich. Die rege Diskussion zwischen den Teilnehmern und Referenten zeigte, dass hier in der Praxis auch hoher Aufklärungsbedarf besteht und die Rechtsprechung zukünftig neue Entwicklungen aufmerksam beobachten und begleiten muss. Im Hinblick auf rechtssetzende Gesichtspunkte war dies sicherlich ein Aspekt, der auch bei den anwesenden Richtern auf großes Interesse treffen dürfte. «



Rechtsanwalt Jürgen Evers



Christian Sperling

DIN-Normierungsausschuss / DIN 77230

Das Thema Beratungsnorm ist ein weiteres Beispiel für eine Selbstregulierung der Finanzdienstleistungsbranche, der es bislang offenbar nicht gelungen war, verbindliche Standards für eine qualitativ hochwertige Finanz- und Versicherungsberatung selbst zu entwickeln und einzuhalten. Damit verbunden ist die Hoffnung, Fehlberatungen zu vermeiden, wie sie nicht zuletzt im Rahmen der Finanzkrise offenkundig geworden sind. Das für Berater bestehende Haftungsrisiko soll deutlich minimiert werden. Der BVK war in den entsprechenden Arbeitskreisen vertreten und unterstützt die Arbeit und Weiterentwicklung von Normierungsprozessen. Vizepräsident Andreas Vollmer erläuterte in einem Interview die näheren Hintergründe und Anwendungsgebiete der Norm (vgl. *Versicherungsvermittlung 7/8 2016*, Seite 251/252).

Die „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ (DIN 77230) ist seit 18. Januar verfügbar. Finanzberater können künftig Verbrauchern auf Grundlage einer objektiven Finanzanalyse nach DIN 77230 ausschließlich am individuellen Bedarf ausgerichtete Empfehlungen geben. Verbraucher wiederum haben die Sicherheit, dass das Ergebnis einer solchen Analyse immer vergleichbar ist, egal welcher Berater diese vorgenommen hat.

DIN 77230 beschreibt einen standardisierten Prozess für die Erfassung und Bewertung der finanziellen Situation von Privathaushalten in den Bereichen Sach- und Vermögensrisiken, Vorsorge sowie Vermögensplanung. Vermittler können bei ihren Beratungsgesprächen somit auf einen anerkannten Analysestandard aufsetzen. Die Analyse ist dabei nicht Teil der Beratung, sondern Grundlage dafür: Sie legt fest, welche Daten Vermittler für eine Basis-Finanzanalyse von Privathaushalten erheben sollten und wie sie die individuellen Risiken und Notwendigkeiten der Haushalte identifizieren. Außerdem gibt sie Auskunft darüber, wie die Orientierungswerte zu berechnen sind, an denen sich Lösungsansätze ausrichten sollen, und wie die Ergebnisse der Analyse darzustellen sind. Die Finanzanalyse nach DIN 77230 wurde auf einer Veranstaltung am 5. 2. 2019 in Berlin vorgestellt. «

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



Digitalisierung / InsurTechs

Die Digitalisierung der Versicherungswirtschaft schreitet weiter voran. Die weltweiten Investitionen in InsurTechs haben im letzten Jahr erneut deutlich zugelegt. Auch in Deutschland konnte insbesondere die „wefox group“ beachtliche Finanzierungsrunden vermelden.

Die deutsche Versicherungswirtschaft schaut jedoch inzwischen ehrfurchtvoll auf den chinesischen Markt, der hinsichtlich digitaler Innovationen inzwischen mit seinen Ökosystemen und Plattformlösungen zum internationalen digitalen Vorreiter geworden ist. Die Versicherungswirtschaft ist daher froh, dass die asiatischen Investitionen im europäischen Markt bisher noch überschaubar sind.

Der Druck auf die Versicherer, die Digitalisierung ihrer Prozesse weiter voranzutreiben, steigt somit weiter an.

Dieser Druck wird jedoch nicht nur von den deutschen InsurTechs aufgebaut, sondern auch von der potenziellen Gefahr eines Markteintritts großer internationaler Internetplattformen.

Der überwiegende Teil der deutschen InsurTechs hat sein Geschäftsmodell inzwischen immer stärker auf kooperative Dienstleistungen umgestellt. Von diesen Leistungen können und sollten auch die Vermittler profitieren.

Der BVK wird auch in diesem Jahr wieder zum Thementag „Vertrieb digital“ Unternehmen aus dem Bereich digitaler Vertriebsunterstützung einladen. Zudem ist der BVK weiterhin als aktiver Treiber in allen relevanten Gremien des Marktes (BiPRO, GDV, Single Sign-On) im Interesse der Vermittler engagiert. «



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. Reinen Produktverkäufern prophezeit der Verband eine sehr schwierige, Agenturmanagern mit unternehmerischer Einstellung hingegen eine erfolgreiche Zukunft mit vielen Optionen. Der demografische Wandel wird zu größeren Agenturen und Maklerbetrieben führen, die Digitalisierung bringt neue Herausforderungen für 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 bietet der Berufs- und Unternehmerverband BVK e.V. „Unternehmerberatende Dienstleistungen“ als weiteren Bestandteil des Leistungsangebotes an, der die Zukunftsfähigkeit der Vermittlerbetriebe unterstützen soll. 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. Die strategischen und operativen Fragestellungen der Unternehmensführung sowie deren Umsetzung in den Vermittleralltag werden durch weitere konkrete Beratungs- und Serviceangebote unterstützt.

Beratung der Vermittler

Der BVK analysiert bei Bedarf gemeinsam mit den Rat suchenden Vermittlern individuelle Entwicklungsmöglichkeiten ihrer Agentur und ihrer Agenturführung. Nach der Analyse der betriebswirtschaftlichen Daten, der strategischen Positionierung und der individuellen unternehmerischen Kompetenzen des Vermittlers empfiehlt der BVK entweder

Maßnahmen zur Vertiefung des Wissens oder unternehmerberatende Dienstleistungen. Dabei greift der BVK auf einen eigenen Pool von ausgesuchten Beratungs- und Wissensdienstleistern zu. Diese externen Dienstleister sind vom BVK in einem gesonderten Verfahren („Casting“) überprüft worden. So wird sichergestellt, dass diese Berater sowohl über ausreichende Branchenkenntnisse und Beratungserfahrungen als auch über eine den Beratungsstandards des BVK entsprechende Vorgehensweise verfügen. Die Berater insbesondere haben sich zu festen Beratungsstandards und der Einhaltung ethischer Grundsätze verpflichtet. Die Beratungsstandards und weitere Informationen über die Berater sind im internen Bereich der BVK-Homepage abgebildet.

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

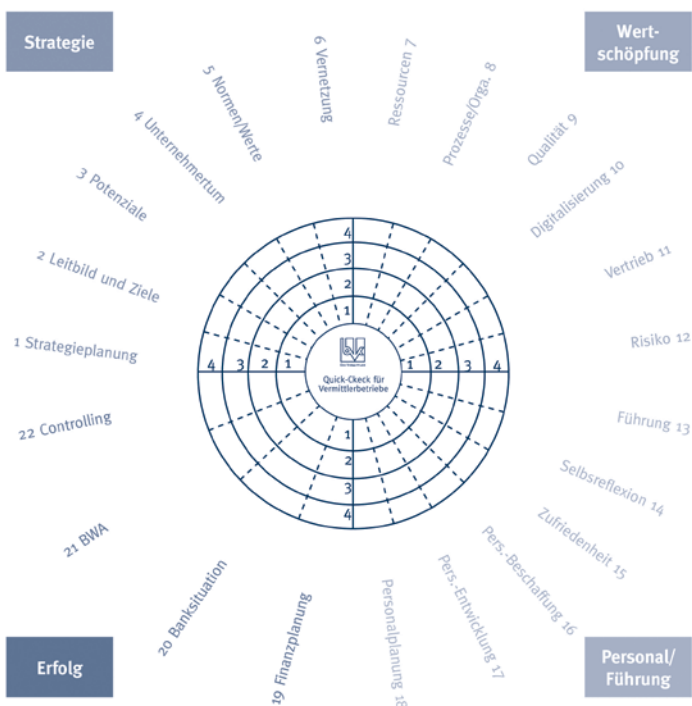


Die Dienstleistung der Analyse und Empfehlung ist für BVK-Mitglieder exklusiv und mit keinen weiteren Kosten verbunden, die eigentliche Beratungsdienstleistung beruht auf einem individuell zwischen Berater und Mitglied geschlossenen Vertrag.

BVK QUICK-CHECK für Vermittlerbetriebe

Für die erste Bestandsaufnahme wurde das Selbsteinschätzungs-Tool „BVK QUICK-CHECK für Vermittlerbetriebe“ entwickelt. Diese Arbeitshilfe zur Stuserhebung der betriebswirtschaftlichen Situation und der unternehmerischen Kompetenz der Vermittlerbetriebe und ihrer Führung kann bei der BVK-Dienstleistungs GmbH für Mitglieder kostenlos angefordert werden. In Webinaren der BVK-Bildungsakademie und auf Veranstaltungen wird in das Tool regelmäßig und bei Bedarf auch individuell eingewiesen. Der BVK QUICK-CHECK eignet sich sowohl für die Statusfeststellung, die Analyse und die Entwicklung konkreter Maßnahmen für den eigenen Betrieb als auch für den Vergleich mit anderen Vermittlerbetrieben.

Zur Anwendung des BVK QUICK-CHECKs werden in unregelmäßigen Abständen Webinare, Telefonsprechstunden, Kongressbeteiligungen etc. angeboten. Interessenten können sich an die durchführende BVK-Dienstleistungs GmbH wenden (0228-2280516).



sowohl maßgeschneiderte Angebote für die regelmäßigen Veranstaltungen der Bezirksverbände als auch einzelne Termine für eine begrenzte Anzahl von Vermittlern anzubieten. So sollen Informationsdefizite über Inhalt und Art „Unternehmerberatender Dienstleistungen“ abgebaut werden. In 2019 legte die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH, auch in Begleitung der geplanten Strukturreform, einen besonderen Fokus auf die flächendeckende Kommunikation dieser Leistungsangebote. «

Weitere Informationen finden Interessierte unter dem Menüpunkt „Leistungen“ des Internetauftritts des Verbandes oder direkt bei der Dienstleistungsgesellschaft. www.dlg-bvk.de

Beratungsangebote für Ehrenamts-Strukturen

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



DLG-Geschäftsführer
Stefan Frigger

DKM-Kongress des BVK



2019 fand zum 23. Mal die Leitmesse der Versicherungs- und Finanzwirtschaft in den Westfalenhallen in Dortmund statt. Wie immer wurde den Messebesuchern viel geboten. Bei der zentralen Veranstaltung der Branche

ist der BVK regelmäßig prominent vertreten. Wie in den Vorjahren nahm der Verband die Einladung von Messechef und Geschäftsführer des Messe-Veranstalters der bbg Betriebsberatungs GmbH, Dieter Knörner, wahr und informierte durch den BVK-Präsidenten Michael H. Heinz und die Vizepräsidenten Gerald Archangeli und Andreas Vollmer die Fachpresse zu Messebeginn auf einer gemeinsamen Pressekonferenz über die BVK-Positionen.

Neben der Pressekonferenz zum Messeauftakt führte der BVK bereits zum sechsten Mal einen Kongress zum „Unternehmertum“ durch. Das Fazit dieses BVK-Kongresses in Dortmund war unmissverständlich: Nur solche Vermittlerbetriebe, die eine positive Grundhaltung zu den neuen unternehmerischen Herausforderungen unserer Branche einnehmen können und mit professioneller Expertise ausgestattet sind, werden zukunftsfähig sein.



Waren auch am BVK-Stand: BVK-Präsident Heinz mit Tochter Charlotte, Katrin Weisßenfels, Marion Gollub, BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli und Ariane Kay (v.l.)



Stefan Frigger moderierte den BVK-Unternehmerkongress



Das Pressestatement von Michael H. Heinz war auch für Messechef Konrad Schmidt (l.) interessant

Der eintägige Kongress wurde von über 400 Besuchern frequentiert. BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer, Prof. Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund, Vorstände der Versicherungswirtschaft und akkreditierte BVK-Unternehmerberater präsentierten den interessierten Vermittlern ihre Sichtweise dazu, wie sich die verändernden Rahmenbedingungen der Berufsausübung auf die Vermittlerbetriebe auswirken werden.

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



BVK-Initiative Ehrbarer Kaufmann / VEVK

Der „Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) wurde vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) am 9. 10. 2012 in Bonn gegründet und hat seinen Sitz in Hamburg. Der Verein wird von einem ehrenamtlichen Präsidium geleitet, das von den Mitgliedern gewählt wird und den Präsidenten (Peter Pietsch) sowie die zwei Vizepräsidenten (Dieter Stein und Niels Weinhold) umfasst.

Der Beirat

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

Dem VEVK-Beirat gehörten im Berichtszeitraum aus der Politik Marie-Luise Dött, MdB (CDU/CSU), Stefan Schmidt, MdB (Bündnis90/Die Grünen), und Bettina Stark-Watzinger, MdB (FDP), an.



VEVK-Präsident Peter Pietsch

Den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) vertritt Elisabeth Stiller (Leiterin Vertrieb), 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. Die Versicherungsvermittler werden vertreten von Michael H. Heinz, dem Präsidenten des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), Dr. Hans-Georg Jansen, geschäftsführender Vorstand des Verbandes Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM), Hans-Peter Albers, Vorsitzender der USV Unternehmervereinigung selbständiger Versicherungskaufleute im Axa Konzern e.V., und Dieter Schollmeier,

Vorsitzender der VVE Vereinigung der ERGO 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.

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 berufsstandspolitische Gestaltungsaufgabe weiter. Er bündelt die Leitlinien und Grundsätze der Berufsausübung und führt sie mit den Kaufmannstugenden zusammen.

Aufnahmeregeln

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

- › Bekenntnis zu den 10 Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns
- › Selbstauskunft mit Angaben über Art der Tätigkeit (Exklusivvermittler, Mehrfachagent, Makler), Registernummer der Eintragung ins Vermittlerregister, Ausbildung, beruflicher Werdegang, Mitgliedschaft in Vermittlerver-

bänden, 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 14. 3. 2019 die jährliche Mitgliederversammlung des Vereins unter der Leitung des Präsidenten Peter Pietsch in der Handelskammer Hamburg statt.



Peggy Kaas nahm als Co-Autorin des Buches „Auf die Menschen kommt es an“ den erstmals vergebenen VEVK-Award „Der innere Kompass“ von Dieter Stein (l.) und Peter Pietsch entgegen

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

Erstmalig wurde der VEVK-AWARD „der Innere Kompass“ verliehen. Für das Buchprojekt „Auf die Menschen kommt es an“ wurden die Autoren Hans-Gerd Coenen, Jürgen Ruckdesche und Peggy Kaas ausgezeichnet.

In seiner Laudatio hob VEVK-Präsident Peter Pietsch hervor, dass sich dieses zukunftsgerichtete Buch in besonderer Weise mit der unternehmerischen Ausprägung von Vermittlerbetrieben als lokale Marke beschäftigt.



Dr. Florian Gerster hielt einen Vortrag mit dem Titel „Der ehrbare Kaufmann und sein sozialpolitischer Auftrag“

zeigten die Bedeutung des Berufsstandes in Deutschland auf und gaben aus Sicht der Politik und des Wirtschaftsjournalisten wichtige Impulse für die Fortentwicklung des Leitbilds der Ehrbarkeit.

Anlässlich der Verabschiedung von Prof. Dr. Hirsch als Ombudsmann und der Einführung seines Nachfolgers Dr. h. c. Schluckebier am 10. 4. 2019 konnte das Präsidium ein persönliches Treffen in den Büroräumen des neuen Ombudsmanns vereinbaren. Dieses Treffen fand am 27. 6. 2019 in Berlin statt.

Im Rahmen des Besuches überreichte das VEVK-Präsidium gemeinsam mit dem Beiratsmitglied Dr. Horst Hiort dem neuen Ombudsmann die 10 Tugenden, die die Grundlage des Ehrbaren Kaufmanns bilden.

Die Mitgliederzahl des VEVK hat sich erneut positiv entwickelt. Der Verein konnte im Jahr 2019 die Zahl seiner Mitglieder auf über 540 erhöhen. Die strengen Aufnahmeeregeln, wie das Einreichen eines Führungszeugnisses und die Nennung von zwei Bürgen, sind ein Grund für die hohe Anerkennung des VEVK in Politik, Öffentlichkeit und Wirtschaft. «

Christian Lopez, Mitarbeiter der VEVK-Geschäftsstelle

Die Vorträge von Dr. Florian Gerster (Ex-Vorstandsvorsitzender der Bundesagentur für Arbeit und Landesminister a.D.) und Philipp Krohn (FAZ-Redakteur) zum sozialpolitischen Auftrag Ehrbarer Versicherungskaufleute



Philipp Krohn erläuterte als Journalist die sozialpolitische Aufgabe des ehrbaren Kaufmanns



Grundsätze Ausgleichsanspruch

Im Berichtsjahr 2019 wurde der Austausch zwischen dem BVK und dem PKV-Verband über die Verbesserung der Grundsätze Ausgleichsanspruch fortgesetzt. Vertreter beider Verbände trafen sich zweimal in der BVK-Geschäftsführung in Bonn. Im Vordergrund standen die Berechnung

des Ausgleichsanspruchs „Kranken“ nach Art der Schadenversicherung sowie die Ausnahmetatbestände des § 49 VAG zur Stornohaftung. «

Auch im nächsten Jahr werden die Gespräche fortgesetzt.

Rating – BVK-Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“

Die Versicherungswirtschaft ist in ständiger Veränderung und der Berufsstand des Versicherungsvermittlers mit ihr: Auf der einen Seite sind es gesetzliche Änderungen wie das LVRG, Entwicklungen wie die Niedrigzinsphase, die 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 2019 bereits in die elfte 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 Ratings haben sich die teilnehmenden Versicherer einmal oder über mehrere Jahre durch das mandatierte Rating-Verfahren überprüfen lassen. Versicherer mit besonders guten Rating-Noten wie „Exzellent“ und „Sehr gut“ haben diese auch in Form eines Siegels veröffentlicht, wie in den vergangenen Jahren z.B. Bayerische, Concordia, Continentale, LVM und Nürnberger.

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

Überprüfung der Zusammenarbeit in fünf Dimensionen

Das von dem Marktforschungs- und Beratungsinstitut YouGov (jetzt: Sirius Campus) 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 zusam-



Michael H. Heinz (l.) übergibt das BVK-Siegel „Exzellente“ an Falko Struve, Vorstand Vertriebspartnerbetreuung der Continentale

mengestellt. 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 Römheld), AVV (Marco Seuffert, Dieter Stein), Wissenschaft (Prof. Dr. Fred Wagner, Prof. Horst Müller-Peters) und Sirius Campus (Christoph Müller, Katharina Päßgen). «

» Initiative gut beraten

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

Gerald Archangeli, Vorsitzender des Trägerausschusses der Initiative und Vizepräsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute, betonte mit Blick auf die erneut hohe Akzeptanz der Brancheninitiative im Jahre 2019: „Die Zahlen verstehen wir auch als Auftrag, neben den gesetzlichen Anforderungen weiterhin die *gut beraten*-Zielsetzung der freiwilligen 30-stündigen Weiterbildung zu erreichen, zu fördern und vertrauenswürdig zu dokumentieren. Unsere 2014 gestartete Brancheninitiative bietet dazu nach wie vor die besten Voraussetzungen.“

IDD-Umsetzung berücksichtigt werden.“ Archangeli ist zuversichtlich, dass die Anerkennung von einzelnen Bildungsangeboten kurzfristig koordiniert und vereinzelt aufgetretene Irritationen geklärt werden können. „Wir sind dazu in Gesprächen mit den Industrie- und Handelskammern, um die nun auftauchenden Diskrepanzen bei der Einschätzung der Anrechenbarkeit zu klären. Im Falle von weiteren Irritationen empfehle ich allen betroffenen Vermittlern, mit der IHK in den Dialog zu gehen. Inhaber von *gut beraten*-Nachweisen können sich natürlich ebenfalls an die *gut beraten*-Geschäftsstelle wenden.“

Die große Nachfrage nach *gut beraten* ist ungebrochen. So wurden Monat für Monat im Jahr 2019 durchschnittlich 1.300 neue Bildungskonten eingerichtet. Dies bedeutet, dass 14.584 neue vertriebllich Tätige von Januar bis Dezember des letzten Jahres in der Weiterbildungsdatenbank von *gut beraten* registriert sind. „Das, was die aktiven Teilnehmer von *gut beraten* im Jahre 2019 in ihre Weiterbildung investiert haben, ist ein nachdrücklicher Beleg für den hohen Qualitätsanspruch, den die vertriebllich Tätigen und ihre Unternehmen an die Beratung ihrer Kunden stellen. Ihr Engagement liegt deutlich über den gesetzlich geforderten jährlich 15 Stunden Weiterbildung nach der Versicherungsvermittlungsverordnung: Die haben von Januar bis Dezember 2019 durchschnittlich fast das Doppelte, exakt 26:06 Stunden, zur Weiterentwicklung ihrer Fach- und Beratungskompetenz aufgebracht“, erläuterte Dr. Katharina Höhn, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Berufsbildungswerkes der deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V. «



„*Gut beraten* ist eine bildungspolitische Initiative der Assekuranz“, so Archangeli, „und daher positionieren wir uns als Trägerverbände dafür, dass die gemeinsam entwickelten und gut eingeführten Weiterbildungsstandards für vertriebllich Tätige im Rahmen der

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

» Geldwäscheprävention auf Vermittlerebene

Im Berichtsjahr gab es erneut Änderungen im Bereich der Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung, die auch auf die verpflichteten Versicherungsvermittler Auswirkungen haben. Das Gesetz zur Umsetzung der Änderungsrichtlinie zur Vierten EU-Geldwäscherichtlinie wurde am 14. 11. 2019 vom Bundestag beschlossen und der Bundesrat hat am 29. 11. 2019 zugestimmt, so dass die vorgegebene Frist bis zur Umsetzung am 10. 1. 2020 eingehalten wurde. Der BVK hat eine Stellungnahme zum Referentenentwurf abgegeben.

Mit dieser Änderung wird das Transparenzregister zu einem öffentlichen Register, so dass Auskünfte nunmehr alle Mitglieder der Öffentlichkeit erhalten können. Des Weiteren haben alle geldwäscherechtlich Verpflichteten die Pflicht, sich bei der Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen elektronisch zu registrieren, auch dann, wenn keine Verdachtsmeldung abgegeben wird. Die Pflicht zur Registrierung nach § 45 Absatz 1 Satz 2 besteht mit Inbetriebnahme des neuen Informationsverbundes der Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen, spätestens jedoch ab dem 1. 1. 2024. Darüber hinaus haben Verpflichtete in Zukunft die Ergebnisse der kürzlich vorgelegten „Nationalen Risikoanalyse“ in ihre betriebseigene Risikoanalyse einzubeziehen.

Das Bundesministerium der Finanzen hat dazu im Oktober 2019 die erste „Nationale Risikoanalyse“ vorgelegt und öffentliche Stellen sowie Verbände über die Ziele und das Ergebnis informiert: „Die NRA ist ein Kernelement des risikobasierten Ansatzes. Sie analysiert die Stärken und Schwächen in der Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung in Deutschland und trägt dazu bei, das nationale Risikobewusstsein weiter zu schärfen. An der NRA waren seit Ende 2017 unter Federführung des BMF ressortübergreifend 35 Bundes- und Landesbehörden beteiligt. Dazu zählten insbesondere die Bundesregierung, Strafverfolgungsbehörden, Nachrichtendienste, Generalzolldirektion sowie Aufsichtsbehörden. Darüber hinaus hat das BMF auch Vertreter aus dem Finanz- und Nicht-Finanzsektor mit eingebunden.“

Zur Erstellung der NRA ist der BVK als größter Vermittlerverband ebenfalls befragt worden und hat seine Ein-

schätzung hinsichtlich des Risikos in der Versicherungsvermittlerbranche abgegeben. Die Ergebnisse für den Versicherungssektor sind – kurz zusammengefasst – wie folgt:

Die Bedrohung des Sektors, zur Geldwäsche missbraucht zu werden, wird insgesamt als mittel-niedrig eingestuft. Die Anfälligkeit der Produkte des Versicherungssektors werden zwischen niedrig und mittel-niedrig eingestuft. Es wurde positiv hervorgehoben, dass die Annahme von Bargeld bereits bei den meisten Versicherungsunternehmen per Arbeitsanweisung ausgeschlossen ist. Die Identifizierung der Kunden findet quasi automatisch statt, da die Anträge keine andere Vorgehensweise zulassen. Risiken werden im Bereich der Makler leicht höher eingestuft als beim Vertrieb durch gebundene Vermittler.

Die NRA beleuchtet außerdem einzelne Produkte, aber insgesamt ist die Analyse positiv für die Branche ausgefallen. Allerdings wird ein Trend hin zu einem höheren produktspezifischen Risiko beobachtet, da die zunehmende Anzahl an bankähnlichen Produkten sowie flexiblere Lebensversicherungsprodukte die Attraktivität des Sektors für Geldwäsche erhöhen könnten.

Der BVK bietet zur Unterstützung der Mitglieder bei der Erfüllung der Pflichten nach dem Geldwäschegesetz für Versicherungsvermittler folgende Dienstleistungen an:

- › Webinare zum Thema Geldwäscheprävention
- › Beiträge und Informationen in der VersVerm bei Neuerungen und aktuellen Entwicklungen
- › Stellungnahme zu Gesetzesentwürfen
- › Stellungnahme zur Erstellung der Nationalen Risikoanalyse
- › Regelmäßige Teilnahme an den Treffen der FIU (Financial Intelligence Unit)
- › Zusammenarbeit mit der FIU bei der Überarbeitung der sogenannten Typologien für Versicherungsvermittler
- › Erstellung einer umfassenden Muster-Risikoanalyse für BVK-Mitglieder
- › Mitglieder-Information zu den Pflichten der Versicherungsvermittler (im internen Mitgliederbereich unter www.bvk.de)



BVK/BDWi/BDVM/VOTUM-Thementag „Finanzinnovation“

Netzwerkveranstaltung „Vertrieb digital“ Startups und Grownups treffen den klassischen Vertrieb

Die Verbände BDVM, BDWi, BVK und VOTUM und das Unternehmen Perseus haben zum zweiten Mal Startups, FinTechs und InsurTechs mit dem klassischen Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen zusammengebracht. Die 70 Teilnehmer erhielten exklusive Einblicke in die Geschäftsmodelle von 13 innovativen FinTechs und InsurTechs und diskutierten über Chancen der digitalen Vertriebsunterstützung. Schwerpunkte waren das wandelnde Kundenverhalten, Vermittlerinteressen und die neuesten Trends in der digitalen Vertriebsunterstützung. Veranstaltungsort war diesmal die Eventtage im H:32 fintech hub mit einem eindrucksvollen Ausblick über Berlin.

Nach der Begrüßung und kurzen Impulsstatements der Veranstalter moderierte Ralf-Michael Löttgen, Bundesgeschäftsführer des BDWi, durch den Tag.

In einer ersten Pitchrunde präsentierten 6 Unternehmen ihre Geschäftsmodelle. Dazu zählten die Unternehmen CLARK, DEUTSCHE Familienversicherung, DOMCURA, ELEMENT, finhome, Franke und Bornberg und makler.de. Nach der Mittagspause folgten die Präsentationen von mongoDB, OptioPay, Pair Finance, Penta, Perseus und policendirekt.

Die breit gestreute Themen- und Dienstleistungspalette der Unternehmen reichte u.a. über Schadenregulierung in Echtzeit, Reiseversicherung auf Blockchain Basis, Anlageberatung mittels Robo-Advise, verschiedene „White-Label“ Dienstleistungen, u.a. zu neuen Schnittstellen zu Bankkonten durch die Zahlungsdienstrichtlinie (PSD II), oder Prävention und Absicherung von Cyberrisiken. Die Themenvielfalt zeigte eindrucksvoll die wachsende Heterogenität am Markt, aber auch den wachsenden Wettbewerb um die Besetzung der Kundenschnittstelle. Die Pitches haben zudem deutlich gemacht, dass der klassische Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen die Herausforderungen der Digitalisierung annehmen muss. Obwohl die Mehrheit der Unternehmen auf Kooperation statt Konfrontation setzt, könnten neue Technologien wie künstliche Intel-

ligenz oder Blockchain oder der Markteintritt neuer Player die Branche gravierend verändern. Man war sich einig, dass in der Versicherungswirtschaft zwar viel von künstlicher Intelligenz gesprochen werde, die Entwicklung und der tatsächliche Einsatz jedoch noch ganz am Anfang stehe und erst von einer kleinen Minderheit der Unternehmen tatsächlich beherrscht werde.



Ganz im legeren Dresscode der Startup-Szene diskutierten Martin Klein, Ralf-Michael Löttgen, Richard Renner, Andreas Vollmer und Dr. Hans-Georg Jenssen über digitale Vertriebsunterstützung (v.l)

Zum Abschluss diskutierten die gemeinsamen Veranstalter Martin Klein, Geschäftsführender Vorstand VOTUM, Andreas Vollmer, BVK-Vizepräsident, Dr. Hans-Georg Jenssen, Geschäftsführender Vorstand BDVM, und Richard Renner, Geschäftsführer der Perseus Technologies GmbH, in einem Panel zum Thema „Kundenverhalten, Vermittlerinteressen, technische Entwicklungen – Was bestimmt die Zukunft des Versicherungs- und Finanzvertriebs?“ Auch die Teilnehmer diskutierten hier aktiv mit, wodurch ein lebhafter offener fachlicher Austausch zwischen InsurTechs, Versicherern und Vermittlern entstand, bei dem auch einmal informell gesprochen wurde.

Zum Abschluss der erfolgreichen Veranstaltung tauschten sich die Teilnehmer zur Netzwerkpflege auf der Dachterrasse aus und genossen den fast 360 Grad Rundumblick über die Dächer Berlins. «



» Verleihung des Deutschen Elite-Mittelstandspreises

Der stellvertretende hessische Ministerpräsident und Minister für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Wohnen, Tarek Al-Wazir, wurde mit dem Deutschen Elite-Mittelstandspreis 2019 der Wir Eigentümerunternehmer-Verbandsgruppe und der Stiftung Wir Eigentümerunternehmer ausgezeichnet. Für den BVK waren sein Präsident Michael H. Heinz, der Vorsitzende des AVV Marco Seuffert sowie der stellvertretende Sprecher des Präsidialrates Peter Pietsch anwesend. Der BVK trat als Sponsor des Deutschen Elite-Mittelstandspreises auf.

Der Politiker der Grünen und Mitglied des hessischen Landtages ist der 26. Träger dieses Preises, einer der ältesten und renommiertesten Preise des deutschen Mittelstandes an Persönlichkeiten des politischen Lebens in der Bundesrepublik. Bei der feierlichen Preisverleihung am 17. Oktober 2019 in Frankfurt am Main bei der Deutschen Bank AG hielten Prof. Dr. Martin Viessmann, Chairman des hessischen mittelständischen Traditionsunternehmens Viessmann, und Prof. Dr. h. c. Roland Berger, Gründer und Ehrenvorsitzender der Roland Berger GmbH und Stiftungsrat der Stiftung Wir Eigentümerunternehmer, die Laudationes auf Minister Al-Wazir.

In der Begründung der Jury heißt es, Tarek Al-Wazir bekomme den Preis insbesondere „für seinen langjährigen und unermüdlichen Einsatz für Wirtschaft und Mittelstand in Hessen sowie für eine zukunftsfähige Wirtschafts- und Finanzordnung in Deutschland“. Besonders hervorzuheben sei dabei sein pragmatischer Standpunkt, mit dem er sich stets und erfolgreich bemühe, Nachhaltigkeit und Ökonomie zusammenzubringen. Dabei, so die Jury weiter, erkenne Minister Al-Wazir stets an, dass ökologische Reformen nur zusammen mit den Unternehmen – ihrer Innovationskraft, ihrer Leistungsfähigkeit und ihrer Flexibilität – umgesetzt werden können, und dass die Politik den Unternehmen dazu vernünftige Rahmenbedingungen zur Verfügung stellen müsse.

Mit dem Deutschen Elite-Mittelstandspreis werden seit 1994 Politiker ausgezeichnet, die sich in besonderem Maße für die mittelständische Wirtschaft und ein selbstbestimmtes Unternehmertum in Deutschland einsetzen. Bisher erhielten die Auszeichnung unter anderem Gerhard Schröder, Friedrich Merz, Wolfgang Clement, Frank-Walter Steinmeier, Christine Scheel, Rezzo Schlauch, Hermann Otto Solms, Günther Oettinger, Kerstin Andreae, Olaf Scholz, Manfred Weber und Stephan Weil.

Die Verleihung des Deutschen Elite-Mittelstandspreises an Tarek Al-Wazir wurde neben dem BVK von einer Reihe weiterer europäischer und deutscher Mittelstandsverbände unterstützt, die zusammen über 1 Million Klein- und Mittelbetriebe sowie Freiberufler vertreten: Deutscher Steuerberaterverband, Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft, Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe und die European Small Business Alliance (Brüssel). «



Der BVK gehört auch zu den Unterstützern: VEVK-Präsident Peter Pietsch, AVV-Vorsitzender Marco Seuffert, Tarek Al-Wazir und Michael H. Heinz (v.l.)



Beratung der Mitglieder



Das Team der BVK-Geschäftsführung

Die für viele Mitglieder bekannteste Dienstleistung des Verbandes im Individualbereich ist die im Mitgliedsbeitrag enthaltene Beratung durch einen Teil der Mitarbeiter der Geschäftsführung. Diese Dienstleistung wird auf der Grundlage und damit nach den Regelungen der Rechts-hilfeordnung, die ein Teil der Satzung ist, durchgeführt. Diese ist für die Mitglieder des Verbandes jederzeit ein-sichtig und in der jeweils aktuellen Fassung als Verbands-satzung für die Mitglieder bindend. Die daraus resultierende Hilfe bezieht sich auf Fragen aus dem Agenturvertrag bzw. aus der Courtagever-

einbarung mit den Versicherungsgesellschaften. Hier können Fragen und Probleme mit den in der Geschäfts-führung für die Mitgliederbetreuung tätigen Rechts-anwälten/innen sowie einer Diplom-Volkswirtin geklärt werden.

Die häufigsten Fragen, die im Jahre 2019 Gegenstand der Rechtsberatung durch die Geschäftsführung waren und im Interesse der Mitgliederanfragen standen, betrafen u.a. (alphabetisch):

- › Altersversorgung
- › Arbeitsrecht
- › Aufhebungsvertrag
- › Ausgleichsanspruch
- › Aus- und Weiterbildung
- › Bausparen
- › Bestandsentzug
- › Betriebswirtschaft
- › Datenschutz
- › Eigenkündigung
- › Erlaubnis nach der Gewerbeordnung
- › Finanzdienstleistungsbereich
- › Freistellung und Freistellungsvergütung
- › Verpflichtungen aus der Versicherungs-vermittlungsverordnung
- › IHK-Mitgliedschaft
- › Kündigung durch Unternehmen
- › Nebentätigkeiten
- › Provisionskürzungen
- › Qualifikation und Weiterbildungsverpflichtungen
- › Regelungen für Finanzanlagenvermittler
- › Rentenversicherungspflicht
- › Stornoreserve – Stornohaftung und Haftungsdauer
- › Vertragsänderung
- › Wechsel der Betriebsart
- › Wettbewerbsrecht

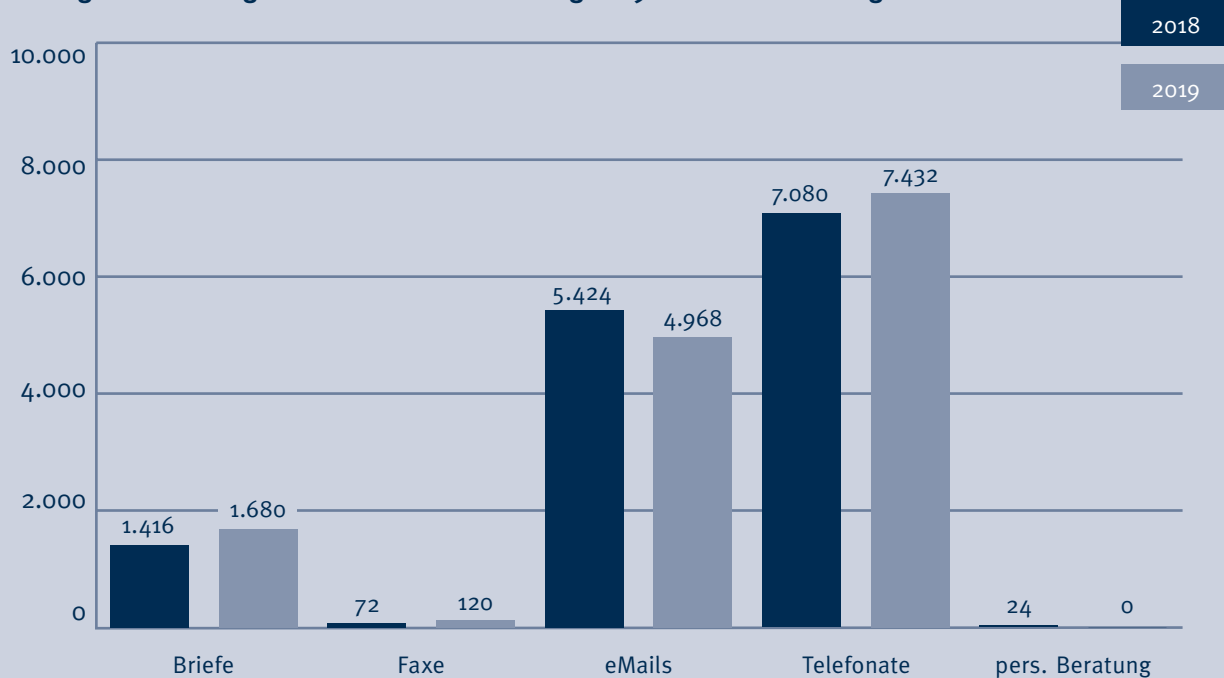
Die Beratungskontakte beliefen sich im Vorjahr, belegt durch stichprobenartige Hochrechnung, auf 14.200, wobei als Beratungskontakt jeder einzelne Anruf, jedes Fax und jede E-Mail und jedes persönliche Beratungsgespräch zählt.

Hierbei ist zu berücksichtigen, dass im Schnitt sich jedes beratende Mitglied in ein oder derselben Angelegenheit bis zu viermal an das Fachteam des BVK wendet. Besonders deutlich ist die Zunahme der Beratungsfälle

im Bereich der Stornohaftung und der Abrechnungen festzustellen. Hier spiegeln sich auch langfristig die gesetzlichen Änderungen und die damit verbundenen Verlängerungen der Stornohaftungszeiten wider. Insgesamt ist festzuhalten, dass die Anfragen per E-Mail, neben Telefonberatungen, den überwiegenden Teil der Beratungen ausmachen. Bedenkt man, dass die Beratung der Mitglieder kostenfrei erbracht wird und dass das durchschnittliche Honorar einer Erstberatung durch einen

Rechtsanwalt ca. 190,00 Euro + Mehrwertsteuer beträgt und die in diesem Bereich spezialisierten Kanzleien teilweise einen deutlich höheren Stundensatz von 250,00 Euro und mehr für Beratungsstunden fordern, ist der Differenzbetrag zum Mitgliederbeitrag einmalig günstig, zumal die außergerichtliche rechtliche Beratung und Vertretung gegenüber dem Versicherungsnehmer in diesem Bereich durch Rechtsschutzversicherungen meist nicht getragen werden. «

Mitgliederberatung durch die Geschäftsführung 2019 nach Art der Anfragen



Rechtsschutz

Im Berichtszeitraum musste in der Relation zur Vielzahl von Anfragen ein kleiner jedoch wachsender 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 werden, garantiert, dass den Mitgliedern diese Leistung kostenfrei geboten werden kann.

Im Berichtszeitraum betrafen die meisten Fälle, in denen die Mitglieder die Übernahme von Prozesskosten erhielten, die Bereiche Provisionsforderung bzw. Rückforderung, Ausgleichsanspruch, Schadensersatz wegen Vertragsverletzung, Altersversorgung, fristlose Kündigung. Auch hier wird immer deutlicher, dass Streitigkeiten über Provisionsrückforderungen, Provisionsforderungen und Streitigkeiten im Bereich des Ausgleichsanspruchs den Schwerpunkt bilden.

Da sich manche Prozesse mit mehreren Problemen beschäftigen, gab es für einzelne Bereiche Mehrfachnennungen. Insoweit entfielen auf Provisionsrückforderungen 22 %, auf Streitigkeiten zum Ausgleichsanspruch 21 %, auf Streitigkeiten aus Provisionsforderungen 11 % und auf fristlose Kündigungen 22 %. Weiterhin betrafen prozessuale Auseinandersetzungen Fragen von betrieblicher Alters-

versorgung, Schadensersatz, Auskunft zu Abrechnungen, Buchauszug, Herausgabe von Unterlagen und letztendlich Courtagezusagen jeweils 4 % der Streitigkeiten.

Insgesamt ist festzustellen, dass sich neben der Anzahl der Streitigkeiten auch die Streitwerte selbst erheblich erhöht haben.

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

1. Stufe

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

2. Stufe

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

3. Stufe

Die Übernahme von Prozesskosten bei Klagen von Unternehmen gegen Vermittler und dessen Klagen gegen Versicherungsunternehmen nach dem notwendigen vorausgegangenen erfolglosen außergerichtlichen Vermittlungsversuch durch den BVK. Das Nähere regeln die Rechtshilfeordnung und die allgemeinen Vertragsbestimmungen der ÖRAG als Handelsvertreterrechtsschutzversicherung.

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

dem Hintergrund, dass in manch einem Fall dem Mitglied die rechtliche Bedeutung zusammen mit der Auswirkung dessen, was im Agenturvertrag vereinbart wurde oder durch Gesetz und Rechtsprechung zu beachten ist, erst im konkreten Einzelfall durch den BVK verdeutlicht werden muss. In all diesen Fällen kommt es nicht zu einem gerichtlichen Klageverfahren, in dem oft erst nach Jahren sowie dem Durchlauf von Instanzen über den Streit entschieden wird und der Vermittler oftmals während dieser Zeit in der Ungewissheit leben muss, ob er seine Ansprüche durchsetzen kann bzw. bestehenden Zahlungsverpflichtungen nachkommen muss. «

Strafrechtsschutz

Im Berichtszeitraum wurde die durch die Zusammenarbeit mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) geschaffene Möglichkeit, direkt bei der ÖRAG-Rechtsschutzversicherung einen Spezial-Strafrechtsschutz für Handelsvertreter abzuschließen, weiter fortgeführt. Das versicherte Risiko erstreckt sich hierbei auf die Ver-

teidigung gegen Vorwürfe, eine Straftat begangen zu haben. Weiterhin beinhaltet der Deckungsumfang einen Ordnungswidrigkeiten-Rechtsschutz für die Verteidigung gegen den Vorwurf des Vorliegens einer Ordnungswidrigkeit sowie einen Disziplinar- und Standesrechtsschutz im weitesten Sinne für die Verteidigung gegen Disziplinar- und Standesrechtsschutzverfahren. «

Rechtsprechungsübersicht

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

Die Mitglieder wurden über folgende gerichtliche Entscheidungen informiert:

- › Beschluss des Verwaltungsgerichts (VG) Frankfurt vom 28. 9. 2018, 7 L 3307/18.F zum Thema: Wenig Spielraum für Ausnahmen zum Provisionsabgabeverbot. In VersVerm 1/19, S. 8 ff.
- › Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 20. 12. 2018, 7 ZR 69/18 zum Thema: Provisionsansprüche bei dynamischen Lebensversicherungen. In VersVerm 3/19, S. 89 ff.
- › Urteil des Oberlandesgerichts (OLG) Düsseldorf vom 16. 11. 2018, I 4 U 210/17 zum Thema: Makler haften nicht nur nach dem VVG. In VersVerm 3/19, S. 98 ff.
- › Urteil des Landgerichts (LG) Hamburg vom 12. 3. 2019, 322 O 34/19 zum Thema: Versicherungsunternehmen sind nach Auszahlung des Ausgleichsanspruchs an ihre Berechnung gebunden. In VersVerm 4/19, S. 135 f.
- › Urteil des OLG München vom 21. 12. 2017, 23 U 1488/17 zum Thema: Inhalt des Buchauszugs. In VersVerm 5/19, S. 176 f.
- › Urteil des OLG Düsseldorf vom 13. 7. 2018, I 4 U 47/17 zum Thema: Maklerpflichten reichen in die Vergangenheit. In VersVerm 5/19, S. 182 ff.
- › Urteil des Hanseatischen Oberlandesgerichts vom 13. 9. 2019, 9 U 86/19 zum Thema: Versicherer fordert Ausgleichsanspruch zurück. In VersVerm 11/12/19, S. 408 ff.
- › Urteil des OLG Oldenburg vom 28. 5. 2019, 6 U 27/18 zum Thema: Wettbewerbsrechtliche Beurteilung von Kündigungshilfen. In VersVerm 11/12/19, S. 410 f. «



Rechtsanwältin
Angelika Römhild, BVK-Bereichsleiterin

Mitgliederberatung und -informationen vor Ort

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

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

Mitglieder-Infos

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

Internet (zu finden im internen Teil von www.bvk.de unter der Rubrik „Mitglieder-Infos“) abgerufen werden. Die Infos vermitteln zu allen berufsrechtlichen Fragen der Mitglieder Grundinformationen, sie stellen somit eine Ergänzung der Beratungsleistung der Geschäftsführung dar. «



BVK-Bildungsakademie

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

Mit dem Gesetz zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie wurden die notwendigen gesetzlichen Änderungen im Rahmen der Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) verabschiedet. Änderungen in der Gewerbeordnung, im Versicherungsvertrags- und dem Versicherungsaufsichtsgesetz wurden vorgenommen. Details zur Ausgestaltung der neuen Weiterbildungspflicht regelt die in Kraft getretene Versicherungsvermittlungsverordnung.

Die BVK-Bildungsakademie unterstützt die Vermittler bei den Herausforderungen eines immer schnelleren Wandels im Versicherungsvertrieb. 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 2019 den Mitgliedern u.a. folgende Themen präsentiert:

1. Erfolgreiche Nachfolgeplanung für Makler
2. Expertenworkshop: Vertrieb von Investmentfonds
3. MiFID II Spezial
4. Zukunftsmarkt Senioren
5. Einführung in die Cyber-Versicherung
6. Erfolgreich Generationen beraten – Ein praxisbewährtes Beratungskonzept
7. Erfolg im Vertrieb: Investmentprodukte einfach erklärt und verkauft
8. Verhandlungsführung für Immobiliendarlehensvermittler

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

Im Rahmen dieser Reihe wurden den Mitgliedern des BVK und allen Interessierten 2019 u.a. folgende Themen (Webinare) angeboten:

1. Wo steht mein Vermittlerbetrieb? Statusanalyse mit dem „BVK Quick-Check“
2. Pflichten eines Vermittlerbetriebes zur Prävention von Geldwäsche
3. Verwendung von Kundendaten bei/nach Vertragsende – was ist zu beachten?
4. BiPRO – der digitale Treibstoff für den Maklermarkt
5. Datenschutzgrundverordnung – DSGVO
6. Provisionsrückforderungen und Stornoreserve – Rechte des Vermittlers
7. Social Media Marketing
8. Der Ausgleichsanspruch
9. Kündigung des Agenturvertrages – was ist zu beachten?

Zusätzlich bietet der BVK seinen Mitgliedern die Möglichkeit, über die Lernplattform der BVK-Bildungsakademie ihre persönliche Weiterbildung selbst in die Hand zu nehmen. Hier finden die Mitglieder Bausteine für die persönliche Weiterbildung und können diese individuell und zeitunabhängig abrufen. Die BVK-Bildungsakademie stellt eine moderne und leistungsfähige Lernplattform zur Verfügung, die für den Einsatz in den Vermittlerbetrieben geeignet ist. Damit gibt der BVK seinen Mitgliedern die Möglichkeit zur einfachen Verwaltung und Nutzung von Lerninhalten, die von den Mitgliedern selbst bestimmt werden können. Dies ist ein überaus hilfreicher Baustein, um die erforderliche Anzahl von Bildungszeit pro Jahr erwerben zu können. «

*Gerald Archangeli,
zuständiger Vizepräsident
für die Bildungsakademie*



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



Datenschutz / Datenschutz-Grundverordnung

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

schutzrechtliche Fragen eine immer größer werdende Rolle, wobei diese teilweise an die Firma Gindat weitergeleitet werden müssen. Auch ist darauf hinzuweisen, dass in diesem Bereich durch die Länderzuständigkeit durchaus unterschiedliche Meinungen vertreten werden können. Um all den neuen Anforderungen gerecht zu werden, nimmt der BVK auch an der Arbeitsgruppe Datenschutz beim Arbeitskreis Beratungsprozesse teil. «



Rechtsanwalt Werner Fröschel,
BVK-Bereichsleiter

BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH

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

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

Diese zusätzlichen Vorteile und Nutzen betreffen die folgenden konkreten Bereiche:

- › Unternehmerberatende Dienstleistungen: Auswertung standardisierter Erhebungsbogen zur wirtschaftlichen Lage der Betriebe und Empfehlungen für Beratungs- und Qualifizierungsdienstleister, die sich den Standards des BVK verpflichtet haben. Erstellung, Anwendung und Weiterentwicklung des Selbstanalyse-Tools „BVK QUICK-CHECK für Vermittlerbetriebe“ (s. hierzu den gesonderten Teil in diesem Geschäftsbericht S. 48).
- › Kooperationen mit Produkt- und Leistungsanbietern aus dem Arbeitsumfeld des Vermittlerbetriebes, durch die Mitgliedern des BVK vergünstigte Kondi-

tionen 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 und auf der Homepage der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH (www.dlg-bvk.de).

- › Dienstleistungen im Zusammenhang mit Events in der ehrenamtlichen Struktur des BVK und Vertretervereinigungen im Gemeinsamen Haus (Moderationen, Projekt- und Prozessbegleitung, Eventmanagement, Referentenpool, Ausstellungen, Sponsoring etc.).
- › Veranstaltung von Kongressen zu berufsaktuellen Themenstellungen: Bereits zum sechsten Mal wurde ein ganztägiger eigenständiger Kongress während der Leitmesse DKM durchgeführt, auch für 2020 ist ein solcher bereits in Planung.
- › Auch während der Jahreshauptversammlung wird seit 2016 ein begleitender Kongress veranstaltet, während der Jahreshauptversammlung 2019 wurde ein Kongress zum Thema „Datenschutz“ durchgeführt. Auch auf der JHV 2020 in Berlin wird eine solche Veranstaltung, diesmal mit dem Schwerpunkt „Digitalisierung als Chance“, angeboten.
- › Außerdem veranstaltet die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH das Aussteller-Forum während der Jahres-

hauptversammlung des BVK e.V. und die gemeinsame Feier am Ende der Veranstaltung.

Inhaltlich wird die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH durch einen Beirat unterstützt. Der Beiratsvorsitzende ist

in Person des Präsidenten Michael H. Heinz der Vertreter der Gesellschafter. Außerdem gehören dem Beirat die Mitglieder Holm Dömel, Dirk Gemeinhardt, Gerhard Miller und Ludger Tillmann an. «

Stefan Frigger, Geschäftsführer der BVK-Dienstleistungs GmbH



Katrin Weißenfels, Mitarbeiterin der BVK-Dienstleistungs GmbH



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 eine eigene Compliancevorschrift geben. Dazu kann eine Verhaltensvorschrift des eigenen Unternehmens herangezogen werden. Anlässlich des Spitzentreffens des BVK mit den Vorständen der Vertretervereinigungen im Arbeitskreis Vertretervereinigungen der

Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) – im September 2013 in Bonn – wurde den anwesenden Vertretervereinigungen empfohlen, die BVK-Compliance als Grundlage für zukünftige Compliance in ihrer Organisation heranzuziehen. Makler und Mehrfachagenten, die ohne Verbandszugehörigkeit im Markt aktiv sind, müssen für ihre künftige Berufsausübung selbst einen Code of Conduct zugrunde legen. Wer 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. «



BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.

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 10 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.



DIE VERMITTLER



Berufsbild

Auch im Berichtszeitraum 2019 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

dies erfolgreich mit der Umsetzung der IDD fortgesetzt. Der BVK ist der Auffassung, dass sowohl für die Vermittler in der Exklusivität als auch am Markt der Makler und Mehrfachagenten der unternehmerisch agierende Vermittler hervorragende Zukunftschancen hat. Die Unternehmenskompetenz erlangt mittlerweile im Alltag vieler Betriebe eine große Bedeutung. Mit den Tugenden des ehrbaren Kaufmanns reklamiert der Vermittler selbstbewusstes Interesse an einer Langfristigkeit hin zur ausgerichteten Geschäftsbeziehung zum Kunden. Dazu steht den deutschen Vermittlern der Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) als anerkannte Institution zur Verfügung. Im Berichtszeitraum führte der BVK einen Kreativworkshop zum Thema „Berufsbild“ durch (3./4. 12. 2019). Ziel ist es, das bereits entwickelte Berufsbild des BVK mit dem Trio Qualifikation/Unternehmertum/Ehrbarer Kaufmann in die Zukunft zu führen. «



Qualifikation

- › Grundlage des unternehmerischen Handelns des Versicherungsvermittlers ist eine grundlegende und weiterführende Qualifikation seiner Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz.
- › Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute BVK e.V. fordert den konsequenten und weitreichenden Ausbau dieser Grundvoraussetzung für die Berufsausübung, fördert und beteiligt sich aktiv an entsprechenden Brancheninitiativen:



Bildungsakademie



10 Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns

- › Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute BVK e.V. formuliert die ethischen Leitlinien für die Vermittler in Deutschland als Mindeststandard.
- › Um Vermittlern die Möglichkeit zu geben, sich öffentlich zu den Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns zu bekennen, hat der BVK den Verein Ehrbarer Versicherungskaufleute VEVK e.V. initiiert.



Die 10 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.

10 Eigenschaften des Vermittlers als Unternehmer

- › Vermittler denken, handeln und entscheiden aus ihrem Selbstverständnis als freie Unternehmer und bekennen sich zum Leistungsprinzip.
- › Sie treten ihrer gesamtwirtschaftlichen Bedeutung entsprechend selbstbewusst und mit einem klar erkennbaren Unternehmerprofil am Markt auf.
- › Sie übernehmen Verantwortung für die Führung ihres Unternehmens und ihrer Mitarbeiter.
- › Sie pflegen ihr privates, soziales und wirtschaftliches Umfeld und engagieren sich solidarisch für ihre Berufsstandsinteressen.

10 Eigenschaften des Vermittlers als Unternehmer

1. Der Versicherungsvermittler denkt, entscheidet und handelt als selbständiger Unternehmer.
2. Der Versicherungsvermittler führt sein Unternehmen nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen.
3. Der Versicherungsvermittler bekennt sich als Unternehmer zum Leistungsprinzip.
4. Der Versicherungsvermittler ist als Unternehmer Träger und Treiber von Innovationen seiner Dienstleistung.
5. Der Versicherungsvermittler tritt mit einem klaren und wiedererkennbaren Unternehmerprofil am Markt auf.
6. Der Versicherungsvermittler begibt sich bei der Finanzierung seiner unternehmerischen Tätigkeit nicht in Abhängigkeiten von seinen Produktgebern.
7. Der Versicherungsvermittler stellt sich der Verantwortung, sein Unternehmen und seine Mitarbeiter zu führen und sorgt rechtzeitig für eine Agenturnachfolge.
8. Der Versicherungsvermittler tritt seiner wirtschafts- und sozialpolitischen Bedeutung angemessen selbstbewusst auf und handelt auch so.
9. Der Versicherungsvermittler pflegt sein persönliches, unternehmerisches und gesellschaftliches Umfeld und positioniert sich dort bewusst und gezielt.
10. Der Versicherungsvermittler bekennt sich zur berufsständischen Interessenvertretung.

Impressionen von der Jahreshauptversammlung 2019 in Kassel

Das Präsidium dankte Petra Walkenbach für die geleistete Arbeit



Ehrung des ausgeschiedenen BV-Vorsitzenden Kurt Nörenberg durch Michael H. Heinz



Ehrung Pressesprecher Walter Thomas mit dem goldenen Mikrophon durch Gerald Archangeli



Michael H. Heinz heißt Yvonne Mies als neue Verwalterin willkommen



Der BVK in der Presse: Themen in 2019



*Diplom-Politologe Christoph Gawin,
BVK-Pressereferent*

Provisionsdeckel

Das Jahr 2019 war bestimmt von der Auseinandersetzung um die Einführung eines gesetzlichen Provisionsdeckels für den Versicherungsvertrieb von Lebensversicherungen. Einige politische Kräfte sahen die Absenkung der Abschlusskosten im Zuge der Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) als nicht ausreichend an und strebten eine gesetzliche Fixierung in Höhe von höchstens 2,5 Prozent der Versicherungssumme an. Der BVK konnte durch seine Interessenvertretung und Öffentlichkeitsarbeit bis Jahresende die Einführung eines gesetzlichen Provisionsdeckels verhindern und kritisierte in mehreren Pressemeldungen und Presseveranstaltungen den Provisionsdeckel als nicht angemessen und sachgerecht, ineffektiv sowie als einen schweren ordnungspolitischen Eingriff in die Vergütungen von Versicherungsvermittlern. Bei vielen Gelegenheiten konstatierte BVK-Präsident Michael H. Heinz: „Es darf nicht zu diesem ordnungspolitischen Eingriff kommen, der letztlich zulasten der Qualität der Beratung und der wichtigen sozialpolitischen Verantwortung aller Versicherungsvermittler geht.“

Verletzung des Provisionsabgabeverbots

Ein weiteres Hauptthema der BVK-Öffentlichkeitsarbeit war der Einsatz für die Wahrung des gesetzlichen Provisionsabgabeverbotes. Im Zuge der IDD-Umsetzung erhielt das Provisionsabgabeverbot, das früher nur den Status einer Verordnung hatte, die in den zwanziger Jahren des vorigen Jahrhunderts eingeführt wurde, Gesetzesrang im § 48 b des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) (siehe auch Seite 30). Schließlich kämpfte der Verband jahrelang dafür, dass das Provisionsabgabeverbot gesetzlich verankert wird, denn es sorgt zum einen dafür, dass es zwischen den Vermittlern nicht zu einem ruinösen Wettbewerb um immer höhere Rabattierungen gegenüber den Kunden kommt, zum anderen schützt es Kunden, da sie nicht zu einem unangemessenen Versicherungsabschluss verleitet werden, nur um den kurzfristigen Vorteil eines Provisionsanteils zu erhalten. Gleichwohl hielten sich nach Auffassung des BVK einige

Marktteilnehmer nicht an Recht und Gesetz, namentlich das Vergleichsportal Check24 führte im Herbst 2018 sogenannte „Versicherung Jubiläums Deals“ durch, die Kunden unverblümt Provisionsrabatte versprochen. Dabei wandte Check24 einen juristischen Trick an: Die Erstattung fand nämlich durch die Check24-Konzernmutter statt und nicht durch die Versicherungsvermittlungsgesellschaften der Check24-Gruppe, denen dank des gesetzlichen Provisionsabgabeverbotes untersagt war, Provisionserlöse mit den Kunden zu teilen. Damit glaubte sich das Unternehmen auf der sicheren juristischen Seite zu wissen.

Doch das Versicherungsaufsichtsgesetz ahndet in § 48 b und die Gewerbeordnung in § 34 d Absatz 1 Satz 6 bereits das Versprechen von Sondervergütungen – unabhängig davon, wer die Sondervergütung auszahlt –, um Verbraucher nicht zu einem für sie unangemessenen Versicherungsabschluss zu motivieren.

Der BVK reagierte sofort und mahnte zunächst das Unternehmen wegen Verletzung des gesetzlichen Provisionsabgabeverbotes ab, weil keine Unterlassungserklärung seitens Check24 abgegeben worden war, und verklagte Check24. Mit der Klage will der BVK erreichen, dass die Muttergesellschaft von Check24 keine Provisionen an die Kunden auskehren darf, die sich an der Vertriebsaktion beteiligten. Schließlich kann das Gebaren von Check24 andere Marktteilnehmer dazu verleiten, es gleichzutun. Dann wäre das Gesetz gänzlich ausgehöhlt und Vermittler – wie das Vergleichsportal einer ist – könnten sich einen ruinösen Wettbewerb um höchstmögliche Provisionsabgaben liefern.

Der Prozess gegen das Internetvergleichsportal Check24 zog sich etwas hin, aber am 26. 11. 2019 gab es endlich am Landgericht München die erste mündliche Verhandlung, bei der die Richter durchblicken ließen, dass sie das Geschäftsgebaren von Check24 im Hinblick auf die Einhaltung des Provisionsabgabeverbotes kritisch beurteilten. Zum Ende der Verhandlung setzte das Gericht die Urteilsverkündung für den 4. 2. 2020 fest.

Der BVK nutzte den Gerichtstermin, um im Anschluss auf einer Pressekonferenz die Journalisten über die Klagegründe, den Sinn des Provisionsabgabeverbotes und die Erfolgsaussichten des Prozesses zu informieren. „Wir sind zuversichtlich, dass das Gericht unserer Argumentation folgt und das Unternehmen verurteilt, zukünftig nicht mehr solche Verkaufsaktionen durchzuführen“, sagte der BVK-Präsident. Die anschließende Berichterstattung der Fach- als auch der Publikumspresse war durchweg wohlwollend gegenüber der BVK-Klage.

BVK-Strukturanalyse

Neben der politischen Auseinandersetzung um den Provisionsdeckel und die Check24-Klage war die BVK-Strukturanalyse ein weiteres wichtiges Thema. Diese wurde im zweijährigen Turnus im Zeitraum Ende 2018 bis Frühjahr 2019 durchgeführt und warf ein besonderes Schlaglicht auf die Vergütungsstruktur der Vermittlerbetriebe. Ihre Ergebnisse wurden von den Medien auf breiter Basis rezipiert, insbesondere die Feststellung, dass in der Ausschließlichkeit und bei Mehrfachvertretern Zuschüsse und Erfolgsvergütungen bis über 30 Prozent am Gesamtumsatz üblich sind. Alarmierend war insbesondere das Ergebnis der BVK-Strukturanalyse, dass an 85 Prozent der Einfirmenvertreter und 46 Prozent der Mehrfachvertreter Erfolgsvergütungen gezahlt werden. Selbst bei Maklern waren es noch acht Prozent. Dabei variierten diese Extra-Einnahmen je nach Versicherer zwischen 8.000 und 77.000 Euro. Fielen diese Sondervergütungen weg, würden die jährlichen Gewinne um 21 Prozent bei der Ausschließlichkeit bzw. um 14 Prozent bei Maklern und Mehrfachvertretern sinken.

„Damit bleibt die Abhängigkeit von dieser variablen Vergütungsart hoch“, kommentierte BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer das Ergebnis bei mehreren Gelegenheiten gegenüber der Fachpresse. „Dies ist aber nicht nur im Hinblick auf eine konstante Einnahmehöhe über die Jahre bedenklich, sondern auch in Bezug auf die Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD problematisch, zumal wenn Bonifikationen ausschließlich an quantitative Vorgaben geknüpft sind, wie z.B. das Erreichen bestimmter Verkaufsziele.“

Schließlich darf nach gültiger Rechtslage die Vertriebsvergütung nicht mit der Pflicht der Vermittler kollidieren, im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln. „Offenbar haben die Versicherungsunternehmen immer noch nicht den Geist der IDD verstanden. Denn dann würden sie den Vermittlern andere Vergütungsmodelle anbieten, vor allem solche, die ganz klar IDD-konform sind und sich auf qualitative Aspekte der Vertriebstätigkeit beziehen, wie z.B. eine hohe Weiterempfehlungsrate oder eine geringe Stornorate“, konstatierte der BVK-Vizepräsident auf der BVK-Presskonferenz während der Leitmesse DKM. „Hier muss sich in der Branche noch grundlegend die Orientierung ändern. Schließlich will der BVK auf keinen Fall, dass Vermittler rechtlich fragwürdige Vergütungen erhalten. Stattdessen fordern wir eine Vergütung ausschließlich über vertragsbezogene Provisionen, nicht über Bonifikationen und Zuschüsse.“

Digitalisierung und Jahreshauptversammlung

Seine Jahreshauptversammlung in Kassel am 23. Mai nutzte der BVK, um mit Themen zur Digitalisierung des persönlichen Versicherungsvertriebs und der Weiterentwicklung des Unternehmertums Akzente für die Zukunft zu setzen. Dazu verabschiedeten die BVK-Delegierten einstimmig den Leitantrag des Präsidiums „Vermittlung 2.0 - Erfolgsfaktoren des hybriden Vermittlers der Zukunft“.

Die Jahreshauptversammlung forderte, dass weitere Regulierungen der Vermittlerbranche unterbleiben und gleiche Wettbewerbsbedingungen für online und offline geschaffen werden müssen. Schließlich hätten die Vermittler die Aufgabe, ihre Kunden mit angemessenem Versicherungsschutz zu versorgen, und damit eine wichtige sozialpolitische Aufgabe zu erfüllen. Dies sei jedoch durch einen beschleunigten Vermittlerschwund der letzten Jahre, bei gleichzeitigem Mangel an Nachwuchs, gefährdet. Auch vor diesem Hintergrund sei eine Verschnaufpause bei weiteren Regulierungen dringend geboten.

Der Erfolg von Vermittlern werde nicht zuletzt auch von der Fairness der produktgebenden Versicherungsunternehmen bestimmt. Hier bestand der BVK öffentlichkeitswirksam auf faire Partnerschaften in Augenhöhe.

Finanzanlagenvermittlungsverordnung

Ein Großteil der Versicherungsvermittler vermittelt auch Finanzanlagen. Deshalb unterstehen sie auch den rechtlichen Vorgaben der Finanzanlagenvermittlung, wie sie z.B. in der EU-Finanzmarktrichtlinie MiFID festgelegt sind. Aufgrund der Vorgaben der schon seit Anfang 2018 geltenden MiFID musste der Verordnungsgeber die Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) anpassen. Mit einiger Verspätung wurde die geänderte FinVermV vom Bundesrat am 20. 9. 2019 gebilligt. Sie wird jedoch erst ab dem 1. 8. 2020 gültig sein und enthält einige Regelungen, die nach Auffassung des BVK die Finanzanlagenvermittler aufgrund eines falsch verstandenen Verbraucherschutzes unverhältnismäßig und unnötig belasten werden.

BVK-Präsident Michael H. Heinz kritisierte gegenüber der Presse insbesondere die Aufzeichnungspflicht elektronischer und telefonischer Kommunikation, das sogenannte Taping: „Es bürdet den rund 38.000 Finanzanlagenvermittlern viel Arbeit auf und wird auch zu Rechtsunsicherheiten führen. Denn in Beratungsgesprächen wird nicht immer eindeutig sein, wann ein aufzeichnungspflichtiges Gespräch endet und nicht aufzunehmende Inhalte z.B. über einen Versicherungsabschluss beginnen.“

Dennoch sah der BVK Positives in der novellierten FinVermV: So wurde das Vergütungssystem auf Provisionsbasis unangetastet gelassen und nur dahingehend korrigiert, dass Zuwendungen seitens der Produktgeber nicht mit der Verpflichtung der Finanzanlagenvermittler kollidieren dürfen, im bestmöglichen Interesse des Anlegers zu handeln. Außerdem wurde den Vermittlern und Honorar-Finanzanlagenberatern eine zehnmonatige Übergangsfrist gewährt, um ihre Berufspraxis an die neue Rechtslage anzupassen.

BVK lehnt Eckpunktepapier zur BaFin-Aufsicht für Finanzanlagenvermittler ab

Allerdings lehnte der BVK Pläne zur Übertragung der Aufsicht über Finanzanlagenvermittler auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zum 1. 1. 2021 vehement ab, wie sie im Eckpunktepapier der Bundesministerien für Justiz und Finanzen vorgestellt wurden.

„Diese Bundesregierung arbeitet unverdrossen daran, weitere bürokratische Hürden für den Berufsstand aufzubauen und Doppelstrukturen bei den Industrie- und Handelskammern (IHKn) und der BaFin zu schaffen“, ließ BVK-Präsident Michael H. Heinz gleich in mehreren Pressemitteilungen verlauten.

Durch seine Öffentlichkeitsarbeit informierte der BVK, dass das BaFin-Aufsichtsregime für die Finanzanlagen- bzw. Versicherungsvermittler mit vielen zusätzlichen Kosten und bürokratischem Aufwand verbunden wäre. Viel Zeit und Arbeit würden für die Übertragung und die Erfüllung der neuen Aufsichtsregeln der BaFin verwandt, die nicht nur für die Kundenberatung und -betreuung der Finanzanlagenvermittler wegfielen, sondern zudem für den Berufsstand mit hohen Kosten verbunden wären.

Anhebende Diskussion über Altersvorsorge

Im kommenden Jahrzehnt wird die geburtenstarke Generation der Babyboomer in Rente gehen, was schon im letzten Jahr zur anhebenden Diskussion über eine demografiefeste und ausreichende Altersversorgung geführt hat. Immer wieder tauchten auch Vorschläge für ein staatliches Standardprodukt zur Altersvorsorge auf, selbst von politischen Kräften wie der Christlich-Demokratischen Arbeitnehmerschaft (CDA) auf dem CDU-Parteitag. Der CDA-Parteiantrag sah vor, alle Arbeitnehmer zu einer Vorsorge in einer aktienbasierten Anlage ohne Garantien in öffentlicher Trägerschaft zu verpflichten.

Bevormundend und unangemessen – mit diesen Attributen kritisierte der BVK den CDA-Antrag. Es sei auch nicht sachgerecht, die Altersvorsorge der Volatilität der Aktienmärkte zu überlassen, kommentierte BVK-Präsident Heinz das Ansinnen der CDA. Nötig wäre vielmehr eine bürokratische Entschlackung und Vereinfachung der staatlichen Riester-Förderung. Die anbietenden Unternehmen müssten zudem entlastet und die Kosten reduziert werden, um die bereits bestehenden Produkte attraktiver zu machen. Zudem werde mit einem staatlich verordneten Standardprodukt die sozialpolitische Aufgabe der Versicherungsvermittler ignoriert. Zur Zufriedenheit des BVK wurde der CDA-Vorschlag auf dem CDU-Parteitag vertagt und die Altersvorsorge mit Riester-Produkten favorisiert.

Rückgang der Registrierungen und BVK-Berufsbild

Zum Jahresanfang veröffentlichte das Versicherungsvermittlerregister die Entwicklung der Registrierungen. Mit Sorge konstatierte dabei der BVK den Vermittlerrückgang um 8,7 Prozent bzw. 19.182 Vermittler im Jahresverlauf 2018. „Hier wird überdeutlich, dass offenbar viele Vermittler die Belastungen aus den zahlreichen Regulierungen der letzten Jahre nicht mehr tragen können und lieber ihren Beruf aufgeben, als unter der Last der zunehmenden gesetzlichen Vorgaben weiterzumachen“, kommentierte BVK-Präsident Michael H. Heinz diese Entwicklung in einer Pressemitteilung. „Bei dieser Entwicklung sind auch die Kunden die Leidtragenden, denn die Versorgung mit erfahrener und qualifizierter Beratung und Vermittlung durch unseren Berufsstand wird in den kommenden Jahren in der Breite abnehmen. Damit kann der sozialpolitische Auftrag der Vermittler für die Absicherung breiter Bevölkerungskreise immer schwerer erfüllt werden. Daher sollte auch die Politik die Warnzeichen dieser Entwicklung ernst nehmen und die Vermittlerbranche nicht noch mehr mit Diskussionen über einen möglichen Provisionsdeckel verunsichern.“

Dieser Entwicklung stellt sich der BVK mit seinem attraktiven BVK-Berufsbild und dem BVK-Verhaltenskodex entgegen. Sie wurden, wie schon in den Jahren zuvor, immer wieder bei passenden Gelegenheiten thematisiert und vereinigen alle Vermittler, unabhängig von Rechtsform, dem Vermittlerstatus oder der Art der Vergütung. Sie definieren eine grundsätzliche Haltung über den Beruf des vermittelnden Versicherungskaufmanns, der durch Unternehmertum, Kaufmannsehre und Qualifikation geprägt ist. «



Ziele und Mittel der Öffentlichkeitsarbeit

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

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

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

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

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



Überregionale Öffentlichkeitsarbeit

In 2019 gab es – wie oben geschildert – viele Themen und Anlässe, die die verbandspolitische Medienarbeit forderten. Der BVK konnte in dieser Hinsicht in 2019 gute Resultate erzielen. Die überregionale Pressearbeit stellte dank vieler Pressemitteilungen, zweier Pressekonferenzen sowie einiger Radio- und Fernseh-Interviews eine hohe Medienresonanz für den BVK sicher. Damit sorgte die BVK-Pressearbeit für eine positive Imagebildung für den BVK sowie den Berufsstand der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute.

Insgesamt veröffentlichte der BVK 21 verbandspolitische Pressemeldungen, und in 19 längeren Fachaufsätzen und Interviews kam das BVK-Präsidium ausführlicher und thematisch tiefergehend zu Wort.

Besonders im Online-Bereich und auf seinen Social Media-Kanälen konnte der BVK öffentlichkeitswirksam agieren. So konnte der BVK mit rund 2,6 Milliarden registrierten Visits (2018: 2,3 Mrd.) sein beeindruckendes Vorjahresergebnis übertreffen. Dies spiegelt die Präsenz des Verbandes in den nach wie vor boomenden Online-Medien eindrucksvoll wider (Näheres zu den Social Media-Kanälen siehe Seite 75).

Auch im Offline-Bereich legte der BVK leicht zu: In rund 2.450 gedruckten Presseberichten wurde der BVK meist mit einem positiven bzw. neutralen Bezug zitiert (2018: 2.810). So wurden die Berichte und Meldungen des BVK in einer Gesamtauflage von rund 32 Millionen Exemplaren abgedruckt. Auch dies ist vor dem Hintergrund allgemein sinkender Auflagenzahlen bei Printmedien ein großer Erfolg.

In den stärker publikumswirksamen Medien wie Radio und Fernsehen war der BVK mit 22 Auftritten (2018: 15) besser vertreten als im Vorjahr. Dieser Zuwachs ist auf ein stärkeres Engagement der regionalen BV-Sprecher und ihre Anerkennung als wichtige kompetente Ansprechpartner in Versicherungsfragen zurückzuführen.

Mit zwei Pressekonferenzen, eine anlässlich der BVK-Jahreshauptversammlung in Kassel im Mai und im Kontext der Messebeteiligung auf der DKM in Dortmund im Oktober, informierte der BVK die Fachjournalisten. Darüber hinaus wurden 47 Lesertelefonaktionen (2018: 34) durchgeführt, was ebenfalls auf eine größere Akzeptanz der regionalen BVK-Pressearbeit schließen lässt. «



Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“



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

Die Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“ stellt eine wesentliche Verbandsleistung des BVK dar. Sie bietet kompakte Berichte, Analysen und Tipps aus allen Bereichen: beginnend mit Berufspolitik, Rechts- und Steuerfragen, Besprechungen von Gerichtsurteilen und vielem anderen, bis hin zu Nachrichten aus den Vertretervereinigungen und Bezirksverbänden.

Die Redaktion der Versicherungsvermittlung legt Wert darauf, alle im BVK organisierten Vertriebswege zu unterstützen, also sowohl Versicherungsvertretern und Bausparkaufleuten als auch Versicherungsmaklern einen echten Mehrwert für ihren Arbeitsalltag zu bieten.

Die Fachthemen werden ausführlich und in die Tiefe gehend behandelt. Solidität, Zuverlässigkeit der Informationen, Praxistauglichkeit 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 Kommu-

nikationskanal des BVK gegenüber den Versicherungsunternehmen.

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

Das Interesse und die grundsätzlich positive Einstellung der BVK-Mitglieder zu ihrer „blauen Zeitschrift“ zeigt sich auch durch das immer wieder geäußerte positive Feedback aus Mitgliederkreisen. Diese Rückäußerungen nimmt die Redaktion auch immer gerne zum Anlass, um Anregungen für neue Beiträge zu sammeln.

Chefredakteurin und verantwortliche Schriftleiterin der „Versicherungsvermittlung“ ist Rechtsanwältin Angelika Römhild. Christoph Gawin verstärkt die Redaktion, und Katrin Weißenfels ist für die Anzeigenverwaltung verantwortlich. «

Der BVK im Internet

Die verschlüsselt übertragene BVK-Website unter der Domain *www.bvk.de* hält für Nutzer ein überaus reiches und weitverzweigtes Informationsangebot aus allen Bereichen der Vermittlerbranche mit Tausenden von Fachinformationen bereit. Diese sind in einer schlanken und selbsterklärenden Menüführung aufbereitet.

So können Nutzer zu derzeit 86 Themen der Vermittler- und Versicherungsbranche von z.B. A wie „Agenturvertrag“ bis Z wie „Zertifizierung“ Informationen unkompliziert aufrufen und nach Stellungnahmen, Pressemitteilungen, BVK-Positionen und Fachinformationen selektieren. Der Menüpunkt „Presse“ stellt übersichtlich alle BVK-Pressemitteilungen vor, die zudem einfach nach einem Schlagwort und nach Jahr selektiert werden können.

Neben dem Menüpunkt „Über den BVK“ stellt die Website zudem unter „Leistungen“ übersichtlich das ganze Vor-

teilsspektrum einer BVK-Mitgliedschaft vor. Zudem existiert für BVK-Mitglieder ein exklusiver Login-Zugang, mit dem weiterführende Angebote und exklusive Dienstleistungen der BVK-Mitgliedschaft aufgerufen werden können. Eine über einen eigenen Such-Server eingerichtete indexierte Voll-Text-Suchfunktion komplettiert den modernen State-of-the-Art-Webauftritt des BVK. In 2019 verzeichnete die moderne BVK-Website 210.235 Seitenaufrufe von rund 71.000 Nutzerinnen und Nutzern.

Zusätzlich zur BVK-Hauptwebsite, die über die Toplevel-Domain *www.bvk.de* adressiert wird, stellt der BVK seinen 60 Bezirksverbänden BV-Websites zur Verfügung, die sowohl über die jeweiligen Subdomains der Bezirksverbände aufgerufen werden können, als auch über die Hauptdomain *bvk.de*, und die sich an dem Corporate Design der BVK-Hauptwebsite orientieren. Damit können sie die BVK-Bezirksverbände zu ihrer Ansprache von potenziellen Mitgliedern vor Ort nutzen. «

Social-Media-Aktivitäten: Auf Social-Media-Websites aktiv



*Dominik Hoffmann, BVK-Referent
für Politik und Öffentlichkeitsarbeit*

Der BVK ist inzwischen auf mehreren Social-Media-Kanälen aktiv. Die größte Reichweite erzielte dabei die BVK-Facebook-Seite, der inzwischen knapp 10.300 Personen folgen. Mehrmals wöchentlich erhalten die Abonnenten hier relevante Informationen über den Verband und die Versicherungswirtschaft. Beim Business-Netzwerk Xing folgen dem BVK inzwischen über 550 Personen.

Im Berichtszeitraum hat der BVK zudem zwei weitere bzw. neue Social-Media-Kanäle bespielt. Zum einen wurde ein Twitter-Kanal für die BVK-Pressearbeit eingerichtet, um Journalisten und Medien einen weiteren direkten Informationskanal zu bieten. Zudem gibt es zur Erreichung einer jungen Zielgruppe

inzwischen auch einen BVK-Instagram-Kanal. Auch viele Bundestagsabgeordnete und Personen des politischen Berlins nutzen Instagram inzwischen für die politische Kommunikation. Damit ist Instagram auch für die politische Arbeit des BVK relevant. Inzwischen folgen dem Verband dort bereits über 720 Personen. Auch die Story-Funktion wurde intensiv genutzt. Dies hat dazu geführt, dass der BVK auf einer Podiumsdiskussion vor Mitarbeitern von Bundestagsabgeordneten zum Thema „Politik als Instagram Story“ über eigene Erfahrungen berichten durfte.

Die vom Verband veröffentlichten Videos werden auch im eigenen YouTube-Channel hochgeladen. Insgesamt ist der BVK somit in den sozialen Netzwerken bestens aufgestellt.



Ralf-Michael Löttgen, Lara Urbaniak, Janine Klose, Julia Black und Dominik Hoffmann (v. l.) bei der Veranstaltung „Politik als Instagram Story – wie geht das?“

BVK-App

Aktuelle Informationen auf einen Blick bietet zudem die App des BVK. Neben aktuellen Meldungen, Terminen und Leistungen bietet die App viele weitere nützliche Tools für Vermittler. In den App-Stores von Google und Apple kann die App kostenlos heruntergeladen werden und verfügt dort über gute Bewertungen und Nutzerzahlen. Inzwischen ist die App auch als PWA (Progressive Web App) verfügbar. Weitere Informationen zur App sind auf der BVK-Homepage unter dem Menüpunkt Leistungen zu finden. «

Pressedialog des BVK in Berlin

Schon zum fünften Mal führte der BVK seinen jährlich stattfindenden Pressedialog durch. Eingeladen waren am 24. 9. 2019 nach Berlin Fachjournalisten aus der Vermittler- und Versicherungsbranche, die vom BVK-Präsidium und unter der Moderation der externen Fachjournalistin Rita Lansch Hintergrundinformationen über aktuelle Themen des Versicherungsvertriebs erhielten.

BVK-Präsident Michael H. Heinz berichtete über den aktuellen Stand der Auseinandersetzung um die Einführung eines Provisionsdeckels und erläuterte den Medienvertretern, warum der BVK strikt dagegen ist.

Die erneute Klage gegen das Internetvergleichsportal Check24 wegen Umgehung des gesetzlichen Provisionsabgabeverbotes durch seine sogenannten „Jubiläums Deals“ in 2018 war ein weiteres Thema seines Presse-Statements. Hier unterrichtete Heinz die Journalisten über die Klagegründe und die Erfolgsaussichten nach Ansicht des BVK und lud sie zur mündlichen Verhandlung ein, die für den 26. 11. 2019 am Landgericht München terminiert war (siehe auch dazu Seite 41).

Strukturanalyse und Cyberversicherung

BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer stellte die Ergebnisse der BVK-Strukturanalyse vor. Da sich der durchschnittliche Abschlussprovisionssatz in der Lebensversicherung seit der letzten Erhebung kaum verändert hätte und bei 25 Promille läge, wäre auch von dieser Warte aus ein Provisionsdeckel völlig unnötig, sagte Vollmer dabei. In der Krankenversicherung sähe es mit einem Durchschnitt von 5,3 bezahlten Monatsbeiträgen ähnlich aus.

Problematisch bewertete Vollmer das Ergebnis gegenüber den Journalisten, dass über 80 Prozent aller Teilnehmer Bonifikationen oder Zuschüsse von den Versicherern

erhalten, wovon 37,5 Prozent angaben, dass der Anteil dieser Zahlungen an den Gesamteinnahmen mehr als 10 Prozent ausmacht. Vollmer wies darauf hin, dass diesbezüglich die Agenturverträge unbedingt geändert werden müssten, um IDD-konforme Vergütungen zu gewährleisten.

Die zunehmende Bedeutung der Cyberversicherung war ein weiteres Thema von BVK-Vizepräsident Vollmer. Aufgrund allseitiger Vernetzung elektronischer Geräte – Stichwort „Internet der Dinge“ – und dem Anstieg von Cyberattacken sei sie die Feuerversicherung des 21. Jahrhunderts und könnte in den nächsten Jahren sogar die Kfz-Versicherung als volumenstärkste Sparte ablösen.

Vollmer forderte die Versicherungswirtschaft in diesem Zusammenhang auf, attraktive Deckungskonzepte für Gewerbe- als auch für Privatkunden anzubieten und unterstrich die Bereitschaft der Vermittlerschaft, die Kunden für die Risiken der Cyberkriminalität zu sensibilisieren. Zum Abschluss seines Statements informierte er über den Cyber-Versicherungsschutz des Dienstleisters Cogitanda, der BVK-Mitgliedern offensteht und das BVK-Dienstleistungsangebot in diesem Bereich ergänzt.

Notwendigkeit privater Altersvorsorge

Über die Notwendigkeit verstärkter privater Altersvorsorge sprach BVK-Vizepräsident Ulrich Zander. Schließlich werde die gesetzliche Rentenversicherung in der nächsten Dekade angesichts des nahenden Renteneintritts der Babyboomer und des immer längeren Rentenbezugs vor schier unlösbaren Finanzierungsproblemen stehen. Deshalb mahne der BVK, dass die private und betriebliche Altersvorsorge nötiger denn je seien, um millionenfache Altersarmut zu vermeiden. Den Versicherungsvermittlern komme hierbei eine besondere sozialpolitische Rolle bei



Eine konstruktive Arbeitsatmosphäre herrschte auch während des diesjährigen Pressedialogs



„Eine gute Presse“ war das Ergebnis

der Absicherung der Bevölkerung zu. Deshalb habe der BVK eine AG „Rentenreform“ gebildet, um Vorschläge für eine zukunftsfeste Altersvorsorge zu erarbeiten und die Rentenkommission der Bundesregierung „Verlässlicher Generationenvertrag“ zu begleiten.

Ebenfalls an die Produktgeber adressiert, forderte Zander die Versicherungswirtschaft auf, endlich die Chancen aus dem Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) zu nutzen. Denn der erhoffte Rückenwind durch das BRSG für die betriebliche Altersvorsorge (bAV) sei bisher weitgehend ausgeblieben.

Nötig sei darüber hinaus auch die Stärkung der dritten Säule, der kapitalgedeckten Altersvorsorge über die Riesen- und Rürup-Rente. Auch die doppelte KV-Verbeitragung in der Rentenbezugsphase müsse endlich abgeschafft werden.

Angesichts von Millionen von Solo-Selbständigen sei außerdem der BVK für eine Vorsorgepflicht für Selbständige, die eine freie und flexible Vorsorgegestaltung über private Rentenversicherungen ermöglicht. Das setze aber voraus, dass sich die Produktgeber bewegen und z.B. die Rürup-Rentenversicherungen dahingehend ändern, die im Todesfall eines Versicherten erworbenen Rentenanswartschaften vererbbar zu gestalten, so Zander zum Abschluss.

Umsetzung der IDD-Weiterbildungspflicht

BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli informierte schließlich über die erfolgreiche Umsetzung der IDD-Weiterbildungsverpflichtung durch die branchenweite Weiterbildungsinitiative *gut beraten*. Ihre Vorteile gegenüber anderen Lösungen zur gesetzlichen Weiterbildungspflicht hätten dazu geführt, dass *gut beraten* in der Vermittler-

branche sehr anerkannt und erfolgreich sei und weiterwachsen. So nahm die Zahl der Bildungskonten auf rund 176.000 zum Ende des dritten Quartals 2019 zu.

Auch die erstmals in der BVK-Strukturanalyse abgefragte Einstellung zu *gut beraten* bestätigte die Marktakzeptanz: Fast drei Viertel der 2.300 teilgenommenen Vermittler hatten die *gut beraten*-Zertifizierung für ihre Weiterbildung für wichtig oder sehr wichtig gehalten.

Problematisch gestalte sich hingegen eine einheitliche Anerkennung der Bildungszertifikate durch die IHK-Aufsichtsbehörden, so der BVK-Vizepräsident. Denn die 79 IHKn würden jeweils unterschiedliche Anforderungen an die Fortbildung der Vermittler stellen. Deshalb suche der Trägersausschuss von *gut beraten* den Kontakt zur IHK-Dachorganisation, dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK), um sich hier gemeinsam auf die Anerkennung von branchenweiten Standards zu verständigen. Schließlich seien der BVK und die anderen Verbände der Versicherungswirtschaft, die die Initiative *gut beraten* betreiben, sehr daran interessiert, die Weiterbildungspflicht möglichst bundesweit einheitlich und effizient im Interesse der Kunden und der Weiterbildungspflichtigen umzusetzen.

Während und nach den Vorträgen hatten die Medienvertreter ausreichend Gelegenheit, Fragen zu stellen und mit dem Präsidium ins Gespräch zu kommen. Schließlich sollte das Format Pressedialog seinem Namen gerecht und mit Leben gefüllt werden. Der gute persönliche Kontakt während der Veranstaltung schlug sich dann in einer wohlmeinenden Berichterstattung mit zahlreichen Presseberichten in den Fachmedien in den Folgetagen nieder.

In 2020 soll aufgrund des Erfolgs der BVK-Pressedialog erneut stattfinden. «



Austausch mit dem PKV-Verband



PKV-Geschäftsführung zu Besuch beim BVK – Dr. Wolfgang Eichele, Dr. Florian Reuther, Dr. Diana Bechte-Horbach, Ulrich Zander, Judith John und Stefan Schelcher (v.l.)

Die Verhandlungen zwischen dem BVK und dem PKV-Verband über die Verbesserung der Grundsätze Ausgleichsanspruch „Kranken“ setzten die Verbandsvertreter fort. Einer Einladung des BVK in das Haus der Geschäftsführung in Bonn folgten Verbandsdirektor Dr. Florian Reuther sowie Dr. Diana Bechte-Horbach. BVK-seitig nahmen Vizepräsident Ulrich Zander, Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele, Rechtsanwältin Judith John sowie Syndikusrechtsanwalt Stefan Schelcher teil.

Im nächsten Berichtsjahr wird eine Arbeitsgruppe bestehend aus PKV- und BVK-Vertretern gegründet, um Berechnungsbeispiele für die Verbesserung der „Grundsätze Kranken“ auszutauschen. «



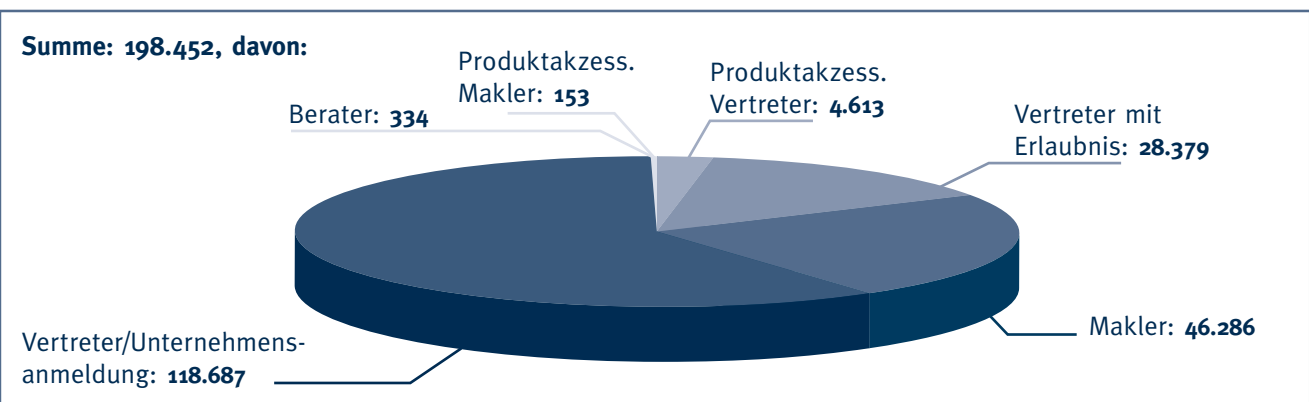
AVAD

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

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

Dem Vorstand der AVAD gehört BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli an. An den Mitgliederversammlungen der AVAD nehmen regelmäßig BVK-Präsident Michael H. Heinz sowie Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele teil. Der Vorstand und die Mitgliederversammlung tagten am 24. 9. 2019. «

Zahl der im Vermittlerregister registrierten Versicherungsvermittler und -berater (Stand: 2. 1. 2020)



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.

Der Gemeinschaftsrat des BVK beriet im Berichtszeitraum u. a. die Umsetzung der IDD. Die Arbeit von AVV und BVK im Gemeinschaftsrat macht deutlich, dass die Bereitschaft und Fähigkeit gegeben ist, Probleme der Versicherungsvertreter mit ihren Unternehmen gemeinsam zu lösen, ohne dass die jeweiligen Kernkompetenzen und Zuständigkeiten in Frage gestellt werden. Beispielhaft ist hierbei einerseits die Einbeziehung der Vorsitzenden aller Vertretervereinigungen in die Bonner Spitzentreffen, die der BVK schon zum fünfzehnten 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 18 „Doppelmitgliedschaften“. «

Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi)

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

Persönliche Kontakte sind wichtig

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

(BDVM) und der Bundesverband der Assekuranzführungs-kräfte (VGA). Nahezu der gesamte Versicherungsvertrieb ist unter dem Dach des BDWi vereint. Auch wenn sich nicht alle Positionen der Verbände zum Thema decken, bestehen doch große Schnittmengen. Diese gemeinsamen Positionen werden gebündelt und zusammen vertreten. Anliegen, die eine breite Basis haben, haben viel mehr politisches Gewicht als die Einzelpositionen eines Branchenverbandes.

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

Das Präsidium

Die Verantwortung für die Arbeit des Verbandes trägt das Präsidium des BDWi. Präsident ist Michael H. Heinz. Er wird von den Vizepräsidenten Thomas Breitkopf (Präsident des Bundesverbandes Automatenunternehmer BA), Friedrich P. Kötter (Vizepräsident des Bundesverbandes der Sicherheitswirtschaft BDSW), Bernd Meurer (Präsident des Bundesverbandes privater Anbieter sozialer Dienste dpa) und Wilhelm Oberste-Beulmann (Präsidiumsmitglied des Bundesarbeitgeberverbandes der Personaldienstleister BAP) tatkräftig unterstützt.



Michael H. Heinz und Staatssekretär Christian Hirte



BDWi-Bundesgeschäftsführer Rolf Löttgen, Michael H. Heinz und Staatssekretär Christian Lange (v.l.)



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



Michael H. Heinz und der parlamentarische Geschäftsführer der CDU/CSU-Fraktion Michael Grosse-Brömer, im Hintergrund Dr. Wolfgang Eichele

Der parlamentarische Beirat

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

Brüssel

Die Bedeutung europäischer Gesetzgebung für Deutschland hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Auch für den Versicherungssektor finden sich die maßgeblichen Regeln in der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD). Besonders erwähnenswert im Berichtszeitraum ist neben den hochkarätig besetzten Gesprächsrunden mit den politischen Entscheidungsträgern in Berlin die Praktikumsaktion, bei der auch der BVK Bundestagsabgeordnete an Mitgliederagenturen vermittelt hat.



Nahm im Rahmen der Praktikumsaktion „Praxis für Politik“ teil: MdB Lothar Binding (2. v. r.) mit Jochen Eckstein, Marco Seuffert, Susanne Saam und Rüdiger Saam

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

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

Themenschwerpunkte der Arbeitsgruppe „Außendienstverbände und Sozialpartner“ waren im Jahre 2019 die Umsetzung der Versicherungsvermittlungsverordnung und die neuen Anforderungen an die Weiterbildungsverpflichtung. Das BWV ist zu einer zentralen Anlaufstelle geworden für alle Fragen rund um die Weiterbildungsverpflichtung. Weiterbildungsverpflichtung sollte als eine Investition in die berufliche Zukunft betrachtet werden. Die 15 Stunden im Jahr sollten nicht als Last, sondern als Erfolgsfaktor angesehen werden. „Wir werden die Branche weiter bei der Umsetzung der Verordnung unterstützen und uns für die Reputation des Versicherungsvertriebs einsetzen“, so Dr. Katharina Höhn, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des BWV-Bildungsverbandes.

Auch die kaufmännische Ausbildung in der Versicherungswirtschaft ist für Arbeitgeber und Berufseinsteiger gleichermaßen attraktiv, dies verdeutlichen die Ergebnisse der aktuellen Ausbildungsumfrage 2019. Auszubildende für die digitale Arbeitswelt fit zu machen, ist weiterhin von hoher Bedeutung. Der Ausbau der personalen und sozialen Kompetenzen wurde durch eine Vielzahl von Kommunikations-, Teamentwicklungs- und Verhaltenstrainings sowie durch unterstützende Maßnahmen vorangetrieben.

Die gute Zusammenarbeit zwischen Berufsbildungswerk der deutschen Versicherungswirtschaft und dem BVK hat im Jahre 2019 auf kurzem Wege die Interessen der Versicherungsvermittler u.a. im politischen Bereich vorantreiben können. «



DIHK / IHK

Die Zusammenarbeit zwischen dem deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Berlin und dem BVK wurde weiterhin eng und fruchtbar gestaltet. Im regelmäßigen Abstand wurden mit dem DIHK gemeinsame Positionen abgestimmt. Es fanden so zum Beispiel gemeinsame Gespräche in Detailfragen im Bereich Finanzdienstleistung und EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie (IDD) statt. Im DIHK-Rechtsausschuss werden zudem die Interessen des BVK durch den BVK-Vizepräsidenten Ulrich Zander vertreten. Aktuell sind zudem BVK-Präsident Michael H. Heinz und BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli als Mitglieder in den DIHK-Finanz- und Steuerausschuss berufen worden.

Im Jahre 2019 fand auch 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. Hauptthemen in diesen Bereichen waren unter anderem die Darstellungen der Auswirkungen und Regelungen im Bereich IDD. Positiv ist festzustellen, dass viele IHKn erkannt haben, dass eine Zusammenarbeit mit dem BVK als Fachverband für beide Seiten fruchtbare Auswirkungen hat. An dieser Stelle sei wieder die hervorragende Zusammenarbeit mit der Handelskammer Hamburg zum „ehrbaren Kaufmann“ zu erwähnen. Weiterhin ist festzustellen, dass viele BVK-Mitglieder sich aktiv am Geschehen in den einzelnen IHKn beteiligen und dort zahlreiche unterschiedliche Funktionen ausüben. «



GDV-Gemeinschaftsausschuss

Im „Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst“ kommen die Mitglieder des Vertriebsausschusses des GDV und Vertreter der Vermittlerverbände BVK, BDVM, VGA, VOTUM sowie BDV zusammen, um aktuelle Probleme und Inhalte des Versicherungsaußendienstes auch auf politischer Ebene zu diskutieren und auszutauschen. Die Position des stellvertretenden Vorsitzenden des Gemeinschaftsausschusses wird traditionell durch den

BVK besetzt und wird derzeit vom Präsidenten des BVK, Michael H. Heinz, ausgefüllt. Im Berichtszeitraum fanden zwei Sitzungen des Gemeinschaftsausschusses statt.

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

Politisches und mediales Umfeld

- › IDD-Umsetzung
- › Auslegungshinweise zur VersVermV
- › Provisionsabgabeverbot
- › Fairness und Transparenz bei Online-Plattformen
- › LVRG-Maßnahmen (Provisionsdeckel)
- › PEPP (Pan European Pension Products)
- › Nachhaltigkeit in der Finanzberatung
- › Zukunft für Finanzberatung
- › Nachwuchsgewinnung in der Versicherungsvermittlung

Der BVK informierte unter anderem über den aktuellen Stand des Verfahrens gegen Check24. In der einschlägigen Presse wurde der Sachverhalt juristisch nicht immer zutreffend dargestellt. Der BVK betonte, dass bereits das Versprechen einer Sondervergütung gegen § 48 b VAG verstoße, nicht nur dessen tatsächliche Gewährung. Auf die gesellschaftsrechtliche Konstellation kommt es dabei nicht an. Es stellt sich die (für Versicherer relevante) Frage, ob bereits geschlossene Versicherungsverträge rückabzuwickeln sind.

Vermisst wurde durch den BVK ein konsequenteres Handeln der Versicherungsunternehmen bei Verstößen gegen geltendes Recht. Bei wiederkehrenden Verstößen einzelner Marktteilnehmer ist nach Ansicht des BVK ein Imageschaden zu befürchten, welcher auf die gesamte Branche ausstrahlen könnte. Dies gilt es zu verhindern.

Im Zusammenhang mit der Auslegung zu verschiedenen Inhalten der VersVermV (insbesondere im Zusammenhang mit der Weiterbildungsverpflichtung) weist der BVK ausdrücklich darauf hin, dass bei den gebundenen Vermittlern mit Augenmaß zu agieren ist. In Einzelfällen müsste hier vermittlerfreundlich ausgelegt werden. Androhungen von Kündigungen könnten nicht die Lösung sein.

Zum Thema Provisionsdeckel verweist der BVK auf das Positionspapier. Er sieht einen Provisionsdeckel als unverhältnismäßig und damit auch verfassungswidrig an. Nähere Einzelheiten hierzu können dem Positionspapier des BVK – im Geschäftsbericht enthalten (s. Seite 19) – entnommen werden. Soweit im Hinblick auf Provisionsrichtwerte/Vertriebssteuerung/Interessenkonflikte die unterschiedlichen Aspekte beleuchtet wurden, erläuterte der BVK, dass Geschäftspläne sich an qualitativen Zielen orientieren und keine rein quantitativen Gesichtspunkte Einzug in die Vertriebssteuerung haben sollten. Der BVK bringt die Auffassung zum Ausdruck, dass eine Steuerung des Geschäftes anhand von geschäftlichen Plänen künftig nicht mehr – wie bisher – möglich sein werde. Für die Vermittler sei von Interesse zu erfahren, wie die zu erwartenden Einkommensverluste ausgeglichen werden könnten. Ebenso seien die für Vermittler gestiegenen Aufwendungen für die Aus- und Weiterbildung zu berücksichtigen. «

» 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. 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.

*Dr. h. c. Wilhelm Schluckebier seit
1. April 2019 neuer
Versicherungsombudsmann*



Nach elf Jahren hat der ehemalige Präsident des Bundesgerichtshofs, Professor Dr. Günter Hirsch, im April des Berichtsjahres die Leitung der anerkannten Schlichtungsstelle abgegeben. Mit seinem Nachfolger Dr. h. c. Wilhelm

Schluckebier ist erneut ein ausgewiesener Kenner des Versicherungsrechts neuer Versicherungsombudsmann geworden.

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 2019 fand am 11. 9. 2019 in Berlin statt. Aufgrund der europarechtlichen Änderungen im Bereich der Regularien über die Versicherungsvermittlung (Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. 1. 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung weiterer Gesetze, Bundesgesetzblatt 2017, Teil 1, Nr. 52, 2789 ff.) trat am 20. 12. 2018 die neue Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) in Kraft. Eine wesentliche Neuerung aus Sicht des Versicherungsombudsmanns ist die Verpflichtung der Vermittler zur Teilnahme am Schlichtungsverfahren nach § 17 Abs. 4 der Versicherungsvermittlungsverordnung. Zwar haben einige Vermittlerverbände, wie der BVK, für ihre Mitglieder bereits seit längerem eine satzungsrechtliche Teilnahmepflicht verankert; nun ist jeder Gewerbetreibende im Sinne der VersVermV verpflichtet, „wenn der

Versicherungsnehmer zur außergerichtlichen Beilegung einer Streitigkeit zwischen ihm und dem Gewerbetreibenden die Schlichtungsstelle nach § 214 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 des Versicherungsvertragsgesetzes anruft“. Dies berührt auch das Verhältnis des Vermittlers zu seinem Haftpflichtversicherer. Darüber hinaus verpflichtet § 17 VersVermV Gewerbetreibende mit einer Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 oder 2 Gewerbeordnung, über Leitlinien zur Beschwerdebearbeitung zu verfügen.

In Abs. 2 sind konkrete Vorgaben festgelegt. Neu geregelt ist auch die Beratungspflicht für Vermittler. Für sie wird in § 59 Abs. 1 VVG und für Berater in § 59 Abs. 4 VVG auf die Vorschrift des § 1 a VVG verwiesen. Demnach muss ein Versicherer (und damit auch ein Vermittler und Berater) bei seiner Vertriebstätigkeit gegenüber Versicherungsnehmern stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln. Die aktuellen Vermittlerbeschwerden, die regelmäßig vom Ombudsmann veröffentlicht werden, befinden sich im 100-Bereich. Danach gab es im Jahr 2019 insgesamt 97 zulässige Beschwerden (im Jahr 2018 wurden 145 Beschwerden verzeichnet). «

» Verband der Privaten Bausparkassen e.V.



Michael H. Heinz, Gerald Archangeli, Ingrid Toplitsch, Bernd Hertweck, Christian König und Dr. Wolfgang Eichele (v.l.)

Am 5. 8. 2019 fand ein Treffen des Verbandes der Privaten Bausparkassen e.V. mit dem BVK in den Räumen der Geschäftsführung des BVK in Bonn statt. Von Seiten des Verbandes der Privaten Bausparkassen nahmen der Vorstandsvorsitzende Bernd Hertweck (Vorstandsvorsitzender Wüstenrot Bausparkasse AG)

und der Hauptgeschäftsführer Christian König teil. Von Seiten des BVK waren Präsident Michael H. Heinz, Vizepräsident Gerald Archangeli, Ingrid Toplitsch, Mitglied der BVK-Kommission Bausparen und Finanzdienstleistungen, sowie der Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes BVK-Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele anwesend.

Themen des Gesprächs waren u.a. der Provisionsdeckel bei Lebensversicherungen, das Provisionsabgabeverbot sowie die Nachwuchsfrage/Imageverbesserung in der Versicherungs- und Bausparbranche. Die Teilnehmer einigten sich darauf, die Gespräche zu den Themen Ausgleichsanspruch und Nachwuchsgewinnung fortzusetzen. «



BIPAR-Jahreshauptversammlung

Die European Federation of Insurance Intermediaries (BIPAR) vertritt ca. 50 Vermittlerverbände aus über 30 Nationen und hat ihren Sitz seit vielen Jahren in Brüssel. BIPAR selbst ist wiederum Mitglied in der World Federation of Insurance Intermediaries (WFII), der über 100 Vermittlerverbände aus 80 Staaten weltweit angehören. Seit 1979 ist der BVK Mitglied in dieser Organisation.

BIPAR veranstaltet jedes Jahr neben den sogenannten Direktoren-Treffen zwei große Versammlungen. Zur ersten Vollversammlung, dem sogenannten mid-term-meeting für das Jahr 2019 lud BIPAR nach Paris ein. Zwischen dem 30. 1. 2019 und 1. 2. 2019 tagten ca. 100 Delegierte aus über 22 Mitgliedsstaaten mit dem Ziel, sich über die neuesten Entwicklungen auf dem europäischen Markt zu informieren. Dabei stand vornehmlich die Umsetzung der IDD in den einzelnen Mitgliedsstaaten auf dem Programm, aber selbstverständlich auch Fragen zur neuen Datenschutzgrundverordnung.

Um die einzelnen Märkte separat voneinander zu beleuchten, tagen die Agenten-Kommission und die Makler-Kommission schon seit Jahren getrennt. Im Rahmen der Agenten-Kommission konnten allgemeine Entwicklungen der europäischen Märkte vorgestellt werden, im Anschluss daran erfolgte eine rechtliche Einweisung mit Diskussion zum Thema „Umsetzung der DSGVO“.

Den zweiten Teil der Sitzung prägten Aspekte des Berufes des Agenten im Besonderen. Hier berichtete BVK-Vizepräsident Ulrich Zander, gleichzeitig in seiner Position als Chairman von BIPAR, über die Bonner Erklärung, die

der BVK jedes Jahr verabschiedet. Man kam überein, dass es wichtig sei, solche Erklärungen zu verfassen, um einheitliche Positionen für den Berufsstand gegenüber der Politik und der Wirtschaft zu formulieren und damit die Belange der Agenten nach vorne zu bringen.

Das parallel stattfindende Broker-Committee diskutierte über aktuelle Entwicklungen im europäischen Versicherungsmarkt, insbesondere die Haftung des Maklers für Solvabilität und die finanzielle Leistungsfähigkeit des angebotenen Versicherungsproduktes. Ein weiterer Punkt war die mögliche Auswirkung des Brexit, insbesondere die Reaktion von Versicherungsgesellschaften, ihren Hauptsitz in die EU zu verlagern.

Der zweite Tag war geprägt durch Vorträge seitens der europäischen Aufsichtsbehörde, die insbesondere das Thema „Nachhaltigkeit im Finanz- und Versicherungssektor“, aber auch Fragen der technischen Umsetzung in Bezug auf Informationspapiere auf dem Schirm hatte.

Im Anschluss daran fanden übergreifende Themen in die Diskussion Eingang. Dies waren zum einen gesellschaftsändernde Megatrends wie Überalterung, Klimawandel oder die neuen Formen des Lernens. Aber auch die Entstehung neuer Risiken, wie Cyber-Kriminalität, irreparable Umweltschäden oder das Auseinanderdriften der wirtschaftlichen Entwicklung im internationalen Maßstab.

An diesem Treffen war der BVK durch Vizepräsident Ulrich Zander, Präsidialratsmitglied Volker Fink und seinen Nachfolger Christian von Göler sowie Rechtsanwältin und Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer vertreten.



Volker Fink, Ulrich Zander und Dr. Wolfgang Eichele (v.l.)

Das zweite Treffen fand im Berichtsjahr in der Zeit vom 19. 6. 2019 bis 21. 6. 2019 in Wien statt. Hauptthema waren hier insbesondere die neuen politischen Kräfteverhältnisse in Brüssel nach der EU-Wahl. Weitere Hauptthemen waren Umwelt, Digitalisierung als auch soziale Sicherheit.

Im Anschluss daran folgten Diskussionsrunden zum Thema „Marktversagen von Versicherungsunternehmen“ als auch diverse Fachvorträge zu wichtigen Themen der Branche. Es sei wichtig, dass angesichts neuer Entwicklungen wie Internetvertrieb, Roboterberatung und InsurTechs nationale Aufsichtsbehörden untereinander kooperieren und allgemeine verbind-



Waren für den BVK dabei: Christian von Göler, Volker Fink, Anja C. Kahlscheuer und Dr. Wolfgang Eichele (v.l.)

liche Handlungsanweisungen setzen. Im Rahmen der unterschiedlich stattfindenden Arbeitsgruppen berichtete Ulrich Zander über den geplanten Provisionsdeckel im Lebensversicherungsbereich in Deutschland. Anschließend konnte Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer als Beispiel

für Aktivitäten von Verbänden über das Verfahren des BVK gegen Check24 berichten.

Für das parallel stattfindende Makler-Committee waren die Themen „Vergütung international“ als auch das Berufsbild und der besondere Wert für den Verbraucher prägend. Neben den fachlichen Themen wurden auch persönliche Fragen geklärt, so wurde turnusgemäß BVK-Vizepräsident Ulrich Zander in seiner Funktion als BIPAR-Chairman nach Ablauf seiner Wahlperiode abgelöst. Ulrich Zander bleibt selber aber noch für ein Jahr Past-Chairman.

Der BVK war in dieser Sitzung vertreten durch BVK-Vizepräsident Ulrich Zander, Präsidialratsmitglied Volker Fink sowie Christian von Göler, BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele und BVK-Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer. «

Weltverband der Versicherungsvermittler (WFII)

Im Berichtsjahr trafen sich die Mitglieder der World Federation of Insurance Intermediaries (WFII) vom 31. 3. 2019 bis 2. 4. 2019 in Rom. In diesem Gremium werden insbesondere internationale, aber auch nationale Veränderungen diskutiert, so dass die Mitglieder aus den einzelnen Mitgliedsstaaten einen Überblick bekommen, wie nationale Änderungen Einfluss auf den Vertrieb von Versicherungsprodukten nehmen können und wie hierauf global reagiert werden kann.

WFII unterstützt hierbei auch viele weitere internationale Gremien und kann dort Einfluss auf die Belange des Berufsstandes nehmen. Das Treffen in Rom diente dazu, einen Überblick über die verschiedenen Versicherungsmärkte zu geben und den Einfluss auf Veränderung des

Verbraucherverhaltens darzustellen. Die Teilnehmer stellten fest, dass sowohl die Digitalisierung als auch neue finanzielle Technologien im Versicherungsmarkt diesen in den nächsten Jahren stark verändern werden. Sie kamen überein, dass es wichtig sei, den zusätzlichen Wert der Versicherungsvermittler und ihren Service gegenüber dem Verbraucher und dem Versicherungsunternehmen zu betonen.

Das Treffen wurde des Weiteren dazu genutzt, den Dialog zwischen den Aufsichtsorganisationen und den Versicherungsvermittlern zu führen.

Der BVK war an diesem Treffen durch Vizepräsident Ulrich Zander vertreten. «

» BIBA-Jahreshauptversammlung in Manchester



Lord Hunt of Wirral und Ulrich Zander (v.l.)

Auf Einladung der britischen Broker-Vereinigung BIBA (British Insurance Brokers` Association) nahm BVK-Vizepräsident Ulrich Zander und gleichzeitig Chairman des europäischen Dachverbandes der Vermittler, der European Federation of Insurance Intermediaries (BIPAR), an der BIBA-Jahreshauptversammlung im Mai 2019 in Manchester teil.

Interessant waren dort die diversen hochkarätigen Gastredner, die zum einen einen interessanten Überblick über den britischen Markt der Versicherungsmakler gaben, als auch über die nationalen Regelungen, insbesondere in Bezug auf Compliance, berichten konnten. Am Rande der Veranstaltung bestand die Möglichkeit zum kollegialen Austausch mit den britischen Kollegen, die insbesondere in Anbetracht des Brexit in eine unsichere Zukunft gehen.

BIPAR wird sie dabei unterstützen, eine tragbare Lösung für das zukünftige Geschäftsmodell in und mit der EU zu finden. «

» Mitgliederentwicklung

Im Geschäftsjahr 2019 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 demografische Struktur und somit auch auf einen hohen Altersdurchschnitt auf Bundes- und Regionalebene. Ebenso beschleunigt sich der Trend des Vermittlerschwunds.

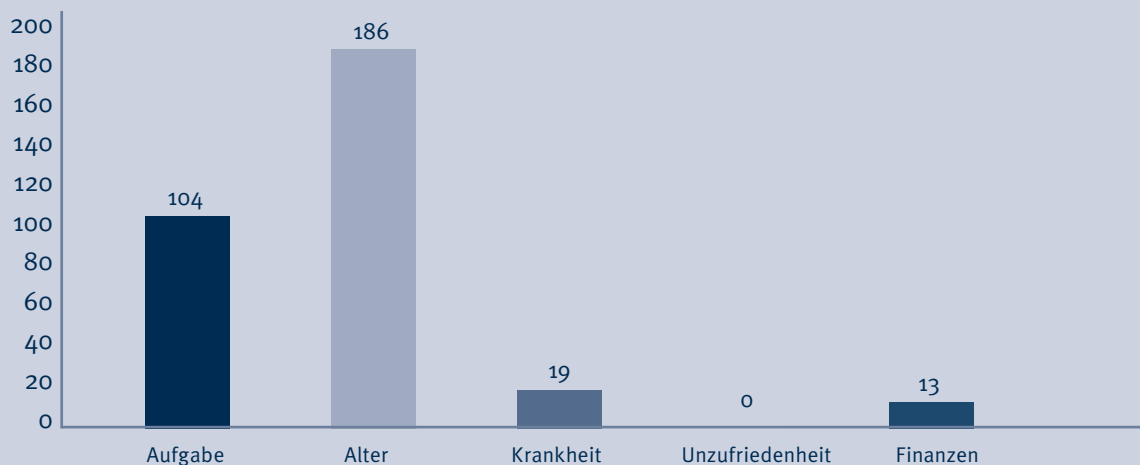
Im Laufe des letzten Jahres, so gab das beim Deutschen Industrie- und Handelstag angesiedelte Vermittlerregister bekannt, haben sich viele Vermittler abgemeldet. Die Registrierungen verringerten sich erneut um 1,6 %.

Verluste sind hauptsächlich durch Agenturaufgabe und durch Alter zu verzeichnen, viele geben jedoch auch keinen Kündigungsgrund an.

Mitgliederentwicklung von 2009 bis 2019

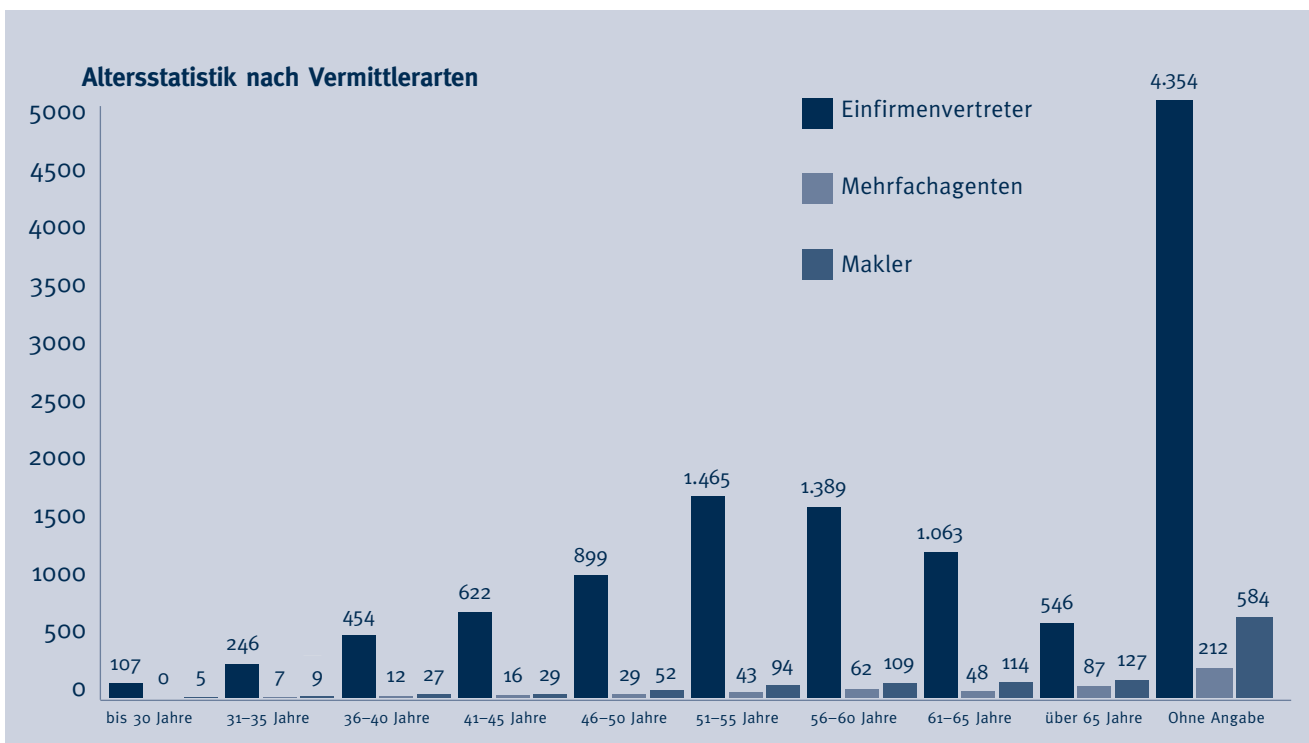
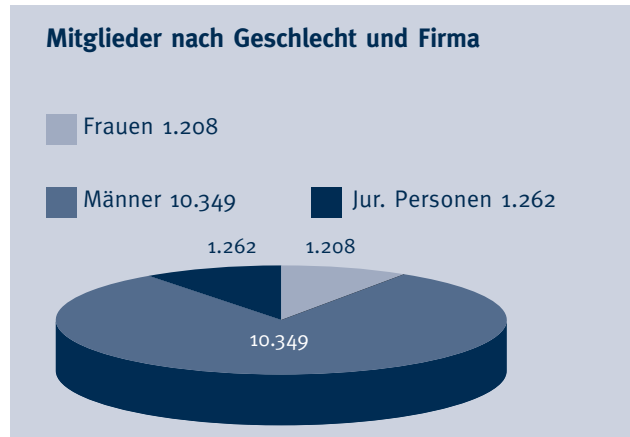


Austrittsgründe im Jahr 2018



Mitgliederstruktur

Dem BVK gehören als Mitglieder 10.349 Männer und 1.208 Frauen an. Weitere 1.262 sind im BVK als Firma, zumeist in der Rechtsform einer GmbH, erfasst.



Diese Statistik basiert auf 12.819 Mitgliedern, die Angaben gemacht haben. 18 Mitglieder machten keine Angaben über die Vermittlerart. Weiterhin ist der Anteil der Mitglieder des BVK, die für ein Versicherungs- oder Bau-sparunternehmen als Einfirmenvertreter tätig sind, am größten.

Die 46- bis 60-Jährigen stellen mit 32,3 % weiterhin die stärkste Gruppe der Mitglieder dar. 12,0 % entfallen auf die Altersgruppe bis 45 Jahre. Ein Anteil von 15,5 % 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. «



Petra Hommerich,
BVK-Mitgliederverwaltung



Thomas Koppitsch,
BVK-Systemadministrator



Neue Mitgliedschaftsstrukturen

Probemitgliedschaften für Mitglieder von Vertretervereinigungen

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

Ziel dieser zeitlich befristeten Mitgliedschaft ist, den Versicherungsvermittlern den BVK als Dienstleister des Berufsstandes bekannt zu machen und den Probemitgliedern (fast) alle Leistungen des Verbandes zur Verfügung zu stellen. Ebenfalls wird die Möglichkeit geboten, wie echte Mitglieder während der Testzeit an den Veranstaltungen des BVK teilzunehmen und in den Bezirksverbands-Versammlungen ein aktives Wahlrecht zu nutzen. Mit dem Angebot der Probemitgliedschaft sollen in erster Linie diejenigen Versicherungsvertreter angesprochen werden, die bisher nur Mitglieder einer Vertretervereinigung sind.

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

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 Inter-

senvertretung der deutschen Versicherungsvertreter zum Ziel. Erreicht werden soll das Ziel damit, dass möglichst viele Vertreter einer Vertretervereinigung dem BVK beitreten.

Im Geschäftsjahr 2019 begann die Doppelmitgliedschaft folgender Vertretervereinigung:

Kollegiale Vereinigung selbständiger Versicherungs-Vermittler der Versicherungsgruppe Hannover e.V.

Folgende Vertretervereinigungen sind neben der im Jahr 2019 neu hinzugekommenen Kollegialen Vereinigung selbständiger Versicherungs-Vermittler der Versicherungsgruppe Hannover e.V. bereits seit längerem Doppelmitglieder im BVK:

Interessengemeinschaft der selbständigen Vermittler des **Alte Leipziger-Hallesche** Konzerns e.V., Interessenvereinigung selbständige Handelsvertreter der **SDK** e.V., Interessenvertretung der selbständigen Versicherungs-Vermittler der **Feuersozietät** Öffentliche Leben e.V., Unternehmervereinigung selbständiger Handelsvertreter im **HDI** e.V., Verband der selbständigen Versicherungskaufleute der **Lippischen Landes-Brandversicherungs-Anstalt**, Vereinigung des Außendienstes der **Öffentlichen Versicherung Oldenburg** e.V., **R+V** Generalagenten-Gemeinschaft e.V., Hausvereinigung der **Württembergischen**, Interessenverband hauptberuflicher Versicherungsvertreter der **Zurich**, Kollegiale Vereinigung selbständigen **ARAG**-Versicherungskaufleute e.V., USV Unternehmervereinigung selbständiger Versicherungskaufleute im **AXA** Konzern e.V., Kollegiale Vereinigung der selbständigen Versicherungskaufleute der **Basler** Versicherung e.V., Vereinigung selbständiger Versicherungskaufleute der **Concordia** Versicherungen e.V., VMV e.V. Vertrauensmannverein der **LVM**-Versicherungen, Vertreter-Vereinigung der SV **Sparkassenversicherung** e.V., Vertretervereinigungen **Mannheimer** sowie **Westfälische Provinzial Münster**.

Somit gehörten Ende 2019 7.462 Doppelmitglieder dem BVK an.

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



Kommission Ausgleichsanspruch

Die Themen der Kommission Ausgleichsanspruch wurden im Berichtsjahr innerhalb der Sitzungen der Personenversicherungs-Kommission behandelt.

Für das Jahr 2020 ist eine gemeinsame Sitzung beider Kommissionen für Februar terminiert. «



Kommission für Aus- und Weiterbildung

Die Kommission für Aus- und Weiterbildung tagte im Berichtszeitraum zwei Mal. Insbesondere die Umsetzung der IDD und die Implementierung der Versicherungsvermittlungsverordnung sowie neue gesetzgeberische

Vorhaben zum Finanzanlagenvermittlerrecht prägten die Inhalte. Daneben wurde das Programm der BVK-Bildungsakademie entworfen und die Implementierung weiterer ausbildungsrelevanter Inhalte diskutiert.

Im Wesentlichen befasste sich die Kommission für Aus- und Weiterbildung darüber hinaus im Berichtszeitraum unter Leitung von BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli mit folgenden Themen:

- › BVK-Bildungsakademie
- › Initiative *gut beraten* – Inhalte und Nachweise
- › Positionen der Vermittlerverbände
- › Aktuelles zum BWV, Aufgabenauswahlausschuss und Trägerausschuss
- › Aktuelles aus den Industrie- und Handelskammern / DIHK
- › Neue Versicherungsvermittlungsverordnung – praktische Umsetzung
- › Referenten-Entwurf Finanzanlagenvermittlungsverordnung
- › Projekt Nachwuchs in der Versicherungswirtschaft / Vermittler

Die bereits bestehende erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Bezirksverbänden und Industrie- und Handelskammern konnte weiter ausgebaut werden, wobei hier die BVK-Bildungsakademie als Bildungsdienstleister die Unterstützung vor Ort und die Durchführung der Maßnahmen sicherstellen konnte. Deutlich erkennbar ist, dass insbesondere die Industrie- und Handelskammern

die BVK-Bildungsakademie als kompetenten Partner für gemeinsame Angebote schätzen. Die Mitglieder der Kommission gaben darüber hinaus wertvolle Hinweise, um die inhaltliche Ausgestaltung der Bildungsangebote zu optimieren und für eine weitere Professionalisierung der Vermittlungstätigkeit und des Berufsstandes zu sorgen. «



Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen

Die Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen diskutierte intensiv und positionierte sich insbesondere zu den Themenbereichen Modifizierung der Grundsätze Bausparen und Modifizierung der Grundsätze Finanzdienstleistung. Die ausgetauschten Argumente wurden in einem gesonderten Forderungskatalog an den Verband der privaten Bausparkassen gerichtet, um hier eine Verbesserung der Positionen für die Mitglieder des BVK zu erreichen.

Nach intensiven Diskussionen und Austausch der Argumente konnte eine Modifizierung der Grundsätze Bausparen und eine Modifizierung der Grundsätze Finanzdienstleistung zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht erreicht werden.

Ungeachtet dessen und um weiterhin im Dialog zu bleiben, fand am 5. 8. 2019 ein Treffen des Verbandes der

privaten Bausparkassen mit dem BVK in den Räumen der Geschäftsführung des BVK in Bonn statt. Für den Verband der privaten Bausparkassen nahmen der Vorstandsvorsitzende Bernd Hertweck (Vorstandsvorsitzender Wüstenrot Bausparkasse aG) und der Hauptgeschäftsführer Christian König teil. Für den BVK waren BVK-Präsident Michael H. Heinz, Vizepräsident Gerald Archangeli, Ingrid Toplitsch, Mitglied der BVK-Kommission Bausparen und Finanzdienstleistungen, sowie der Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele anwesend.

Themen des Gesprächs waren u.a. der Provisionsdeckel bei Lebensversicherungen, das Provisionsabgabeverbot sowie die Nachwuchsfrage/Imageverbesserung in der Versicherungs- und Bausparbranche. Die Teilnehmer einigten sich darauf, die Gespräche zu den Themen Ausgleichsanspruch und Nachwuchsgewinnung fortzusetzen.

Derzeit werden 10 Millionen Bausparverträge mit Hilfe von vermögenswirksamen Leistungen bespart. Die Arbeitnehmer-Sparzulage bietet dafür einen wichtigen Anreiz – auch für die Aufstockung der Arbeitgeberleistungen aus eigenen Mitteln.

Aber: Seit Jahren schrumpft der Kreis der Förderberechtigten. Viele Arbeitnehmer sind aus der Förderung „herausgewachsen“, obwohl sie real keinen Cent mehr in der Tasche haben. Damit wird eine erfolgreiche Fördermaßnahme schleichend ausgetrocknet.

Die Einkommensgrenzen für die Arbeitnehmer-Sparzulage wurden seit 18 Jahren (1. 1. 1999) nicht mehr verändert.

Die Forderung, die Einkommensgrenzen inflationsbedingt zu erhöhen und die Förderung attraktiver zu gestalten, hatte der BVK bereits im Rahmen der Forderungen zu den Koalitionsverhandlungen aufgestellt und seither in zahlreichen politischen Gesprächen diskutiert. «

Kommission für Betriebswirtschaft und unternehmerische Entwicklung

Die Kommission für Betriebswirtschaft unter Leitung von Vizepräsident Andreas Vollmer hat im März und Oktober des Berichtsjahres getagt. Ziel der Zusammenkünfte ist es, betriebswirtschaftliche Instrumente, Angebote und Projekte anzusprechen, zu planen und umzusetzen, die die unternehmerische Kompetenz der Mitglieder fördern. Darüber hinaus ist es die Aufgabe der Kommission, Branchenzahlen zu erheben und auszuwerten, um Entwicklungen der Vermittlerbetriebe feststellen und belegen zu können. Um die unternehmerische Aufgabe der Mitglieder in ihren eigenen Betrieben stärker in den Vordergrund zu stellen, hat sich die Kommission für Betriebswirtschaft in Kommission für Betriebswirtschaft und unternehmerische Entwicklung umbenannt.

Alle zwei Jahre erhebt der BVK seit mehr als 50 Jahren Branchenstrukturdaten im Rahmen der BVK-Strukturanalyse. Mit mehr als 2.500 Teilnehmern ist die Strukturanalyse die teilnehmerstärkste Umfrage der Vermittlerbranche. Ausschließlichkeitsvermittler, Mehrfachagenten und Makler beantworteten die 43 Fragen zu strukturellen und betriebswirtschaftlichen Aspekten. Zur besseren Verbreitung des umfangreichen und wertvollen Datenmaterials

aus der BVK-Strukturanalyse wurden die Ergebnisse im vergangenen Jahr zum zweiten Mal mit wissenschaftlicher Begleitung durch Prof. Dr. Matthias Beenken und Prof. Dr. Michael Radtke als Studie herausgegeben. Für die Datenerhebung und -auswertung hat der BVK erneut mit dem VersicherungsJournal zusammengearbeitet. Die Ergebnisse der Strukturanalyse haben in der Presse große Aufmerksamkeit auf sich gezogen. Insgesamt gab es 82 Veröffentlichungen in Fachzeitschriften, der Tagespresse und Online-Medien. Bei den Online-Veröffentlichungen wurden Aufrufe im zweistelligen Millionenbereich gezählt. Die Durchführung der Strukturanalyse sieht der BVK jedoch nicht nur als seine Aufgabe, um ein umfassendes Bild der berufsständischen Branchenlage zu geben, die Informationen aus der Erhebung dienen dem Verband und dem Präsidium auch als Argumentationsgrundlage gegenüber der Politik, dem Gesetzgeber und Versicherern.

Für viele Mitglieder ist der Betriebsvergleich ein wichtiges Instrument, das der BVK jährlich seit über 50 Jahren in Zusammenarbeit mit dem IFH in Köln anbietet. Am Betriebsvergleich im Berichtszeitraum nahmen 329 Mitglieder teil.

Der Versicherungsvertrieb ist seit einigen Jahren einem starken Wandel unterworfen. Veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen, Anpassungen der Vertriebsorganisation in einzelnen Unternehmen, neue Berufsvoraussetzungen und Berufsbilder, Provisionsänderungen der Versicherer und Provisionsdeckelungen oder -vorgaben durch den Gesetzgeber, stärkerer Einfluss von Verbraucherschützern und verändertes Kundenverhalten müssen in die betriebswirtschaftlichen Entscheidungsprozesse eines Vermittlerbetriebes einbezogen werden. Die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen der Vermittlerbetriebe hängen von vielen Faktoren ab, die nur bedingt vom Vermittlerunternehmen selbst zu beeinflussen sind. So ist die Sparte „Lebensversicherung“ in den letzten Jahren durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) und die Niedrigzinsphase am stärksten in Bewegung geraten. Das LVRG nahm unmittelbaren Einfluss auf die Einnahmen eines Vermittlers, da die Versicherer vielfach die Provisionen kürzten. Zudem ist der auf 0,9 Prozent abgesenkte Garantiezins ein großes Hemmnis für die Ankurbelung von Neuabschlüssen.

Diese Veränderungen sind nicht unabhängig voneinander zu sehen, sondern zeigen in ihren Auswirkungen Interaktionen und wirken darüber hinaus, je nach Ausgangssituation, mal mehr, mal weniger auf die Vermittlerbranche. Flexibilität ist in jedem Fall nötig, da Anpassungen der Kommunikation mit dem Kunden, die strukturelle Ausrichtung des Betriebes, der Verwaltungs-, Personal- und Kostenaufwand mit den von außen wirkenden Änderungen zusammenhängen und diese einen direkten Niederschlag in die 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 auch sehen, daraus betriebswirtschaftliche Anpassungen des eigenen Betriebes durch Investitionen, Kostenänderungen oder Umsatzstrategien vornehmen und so die richtigen Entscheidungen für die Zukunft treffen. Über die Ergebnisse wird in der „Versicherungsvermittlung“ berichtet. «

»» Kommission Makler und Mehrfachagenten

Der BVK ist mit mehr als 1.160 Maklern und 516 Mehrfachagenten der größte deutsche Berufsverband für Makler und Mehrfachagenten. Die Anliegen der Mitglieder werden in der Kommission aufgenommen, diskutiert und mit Lösungsvorschlägen an das Präsidium zur Umsetzung weitergeleitet.

Die Kommission für Makler und Mehrfachagenten tagte im Berichtsjahr unter Vorsitz von Vizepräsident Andreas Vollmer am 14. 3. 2019 und 27. 11. 2019 in Bonn. Außerdem gestaltete die Kommission mit Impulsvorträgen Workshops im Rahmen der Sitzung der Makler- und Mehrfachagenten-Beauftragten der Bezirksverbände am 22. 5. 2019 in Kassel.

Im Wesentlichen wurden in der Kommission folgende Themen bearbeitet:

- › Das Berufsbild des Maklers
- › Profil der Makler im BVK – Professionalität eines Versicherungsmaklers
- › Die strategische Bedeutung des BiPRO e.V.
- › Cyberrisiken, Vorteile des neuen BVK-Rahmenvertrags
- › Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung des BVK, Analyse
- › Beendigung der Maklertätigkeit / Verkauf eines Maklerunternehmens
- › Düsseldorfer Maklergespräche
- › Einwilligungserklärung Datenschutz für Makler im Rahmen des Datenschutzkonzepts des BVK

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

Kommission für Öffentlichkeitsarbeit

Die Mitglieder der Kommission für Öffentlichkeitsarbeit tagten in 2019 unter dem Vorsitz des BVK-Vizepräsidenten Gerald Archangeli zwei Mal. Dabei erörterte die Kommission die Verbandsdarstellung des BVK in Presse, Funk, Fernsehen, in Online-Medien sowie auf Social Media-Kanälen. Die Kommissionsmitglieder diskutierten über Wege und Mittel, verbandspolitische Themen effektiver in den Medien zu platzieren. Ein Fokus der Gremienarbeit lag in der medialen Begleitung der Verbandsziele bei der Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, der Versicherungsvermittlungsverordnung sowie bei der Verhinderung eines Provisionsdeckels.

Daneben beschäftigte sich die Kommission mit der Intensivierung der Kommunikation auf Social Media-Kanälen und bewertete die Entwicklung der in 2019 zusätzlich zu Facebook, Xing und Youtube neu eingerichteten Kanäle auf Twitter und Instagram. Damit sollen besonders jüngere Vermittler angesprochen und für eine Mitgliedschaft im

BVK gewonnen werden bzw. für eine Ausbildung als Versicherungsvermittler.

Die Verstärkung der regionalen Pressearbeit durch die Sprecher der einzelnen Bezirksverbände erörterte das Gremium ebenso und erarbeitete hierzu neue Pressethemen. Im Vorgriff auf die BVK-Strukturreform diskutierte die Kommission Möglichkeiten, wie zusätzliche Sprecher der neu zu schaffenden Bezirks- und Landesverbände gewonnen werden könnten.

Die Kommission unterstützte ferner das BVK-Präsidium bei der Vorbereitung von zwei Pressekonferenzen, anlässlich der BVK-Jahreshauptversammlung im Mai in Kassel und im Rahmen der DKM in Dortmund im Oktober, und schlug vor, künftig die Pressekonferenzen des BVK auch übers Internet live zu übertragen, um Journalisten Anreizzeit und -kosten zu ersparen und damit die Teilnahme zu erhöhen. «

Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer

Die öffentlich-rechtlichen Versicherungsunternehmen sind regional tätig und weichen sowohl in ihrer Tarifpolitik, als auch in ihrem Marketing und den einzelnen Provisionsmodellen deutlich voneinander ab. Unter den einzelnen Versicherungsunternehmen findet aus diesem Grund ein intensiver Austausch statt.

Durch die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer bietet der BVK den betroffenen Vermittlern eine Plattform, auf welcher, unter Berücksichtigung der Besonderheiten der verschiedenen regional tätigen Häuser, spezielle berufsständische Fragen erörtert und diskutiert werden können. Auf diesem Weg werden Ergebnisse und Fragestellungen an das Präsidium und die Geschäftsführung des BVK zur Unterstützung und Klärung weitergegeben. Zudem wird durch jeweils unterschiedliche Tagungsorte der Austausch mit den verschiedenen Häusern gepflegt.

Die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer tagte unter dem Vorsitz von Vizepräsident Gerald Archangeli und den beiden Sprechern Carsten Krebs und Michael Sölbrandt im April 2019 in Dresden und im Oktober 2019 in München.

Inhaltliche Schwerpunkte in den Sitzungen waren die neu in der Versicherungsvermittlungsverordnung eingeführten Weiterbildungsverpflichtungen der Versicherungsvermittler, die Regelungen innerhalb der einzelnen Häuser in Bezug auf die Vertriebsschadenregulierung und die einzelnen Zuschussysteme für Angestellte, Auszubildende und den Außendienst. Zudem wurden die einzelnen Vertreterversorgungen durch die Versorgungswerke der Versicherer, die Umsetzung der DSGVO und die BVK-Strukturanalyse thematisiert. Weiterhin Thema war die nach wie vor bestehende Problematik der Nachwuchsgewinnung und die hiermit verbundene Erschwernis einer Nachfolgeregelung. «



Personenversicherungs-Kommission

Die Personenversicherungs-Kommission unter Vorsitz von Vizepräsident Ulrich Zander tagte zweimal im Berichtszeitraum.

Im Vordergrund der Frühjahrssitzung stand der Austausch mit dem PKV-Verband zum Thema „Grundsätze Kranken“. In einem Arbeitsgespräch zwischen PKV-Verband und BVK-Geschäftsführung Ende November 2018 wurde vereinbart, dass eine Arbeitsgruppe mit Praktikern und Vertretern beider Verbände gebildet werde, um eine Verbesserung der „Grundsätze Kranken“ zu erreichen.

Ein weiterer Themenschwerpunkt war § 49 VAG und die dort geregelte Stornohaftung. Die derzeit geregelten Ausnahmetatbestände der Stornohaftung sollen überarbeitet und ggf. erweitert werden.

Weitere wichtige Themen, die seitens der Kommission diskutiert und bearbeitet wurden, waren:

- › Altersvorsorge
- › PEPP (Europaweites Altersvorsorgeprodukt)
- › AG Rentenreform (BVK-Stellungnahme)
- › Umsetzung IDD / LVRG II
- › Rentenversicherungspflicht für Selbständige

Die zweite Sitzung, die im Vorfeld der Präsidialratsitzung in Münster im September stattfand, diente der Vorbereitung eines weiteren Gesprächs mit dem PKV-Verband am 15. 11. 2019. Die Kommission definierte nochmals das Hauptziel der Verbesserung der „Grundsätze Kranken“. Danach sollen Tarife nach Art der Schadensversicherung über die „Grundsätze Sach“ ausgeglichen werden.

Es wurden noch folgende Themen besprochen:

- › Provisionsdeckel
- › Betriebsrentenstärkungsgesetz
- › Versicherungspflicht für Selbständige
- › Deutschlandrente



Rechtshilfe-Kommission

Durch den Übergang auf die versicherungstechnische Lösung durch einen Rechtsschutzversicherer im Jahre 2011 bestand schon im Vorjahr unter den Kommissionsmitgliedern Einigkeit darüber, dass eine Beendigung der Tätigkeit der Rechtshilfekommission in der bisherigen

Form absehbar war, sodass aufgrund der laufenden Wahlperiode eine Nachbesetzung der einzelnen Kommissionsmitglieder nicht mehr herbeigeführt werden musste und die Besetzung der Kommission insoweit auslief. «



Kommission Schadenversicherung

Die Kommission für Schadenversicherung tagte im Berichtszeitraum zweimal unter Vorsitz von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer. Im Berichtszeitraum wurden im Wesentlichen folgende Schwerpunkte diskutiert und Lösungen erarbeitet:

- › Vorstellung der DIN-Norm 77230
- › Aktuelle Entwicklungen des Normierungsprozesses für KMU (künftig DIN-Norm 77232)
- › Auswirkungen von standardisierten, qualitätsorientierten Risikoanalysen auf die Beratungspraxis
- › Aktuelles zum Thema Cyber-Versicherung
- › Künstliche Intelligenz im Schadenmanagement

Zum letzten Themenschwerpunkt wurden aus Sicht der Kommission neueste Entwicklungen kommuniziert. Ein hochinteressanter Vortrag von Dr. Christoph Schwarzbach von der Universität Hannover zum Thema „Künstliche Intelligenz im Schadenmanagement“ erläuterte neueste Entwicklungen im Zusammenhang mit dem Thema KI. Im Wesentlichen wurden folgende Themenbereiche andiskutiert:

- › Was ist Künstliche Intelligenz?
- › Welche Anwendungsbereiche gibt es in der Praxis?
- › Was wird konkret im Schadenmanagement gemacht?

Der Vortrag wurde anschließend von den Diskussions- teilnehmern unter unterschiedlichen Aspekten diskutiert und mögliche Auswirkungen auf die Vermittlerbetriebe im Schadenmanagement wurden erläutert. Die verschiedensten Aspekte wurden beleuchtet. Die Diskussion hatte einen offenen und positiven Verlauf und wird zukünftig dazu führen, dass dieses Thema weiter begleitet wird.

Ein weiterer Themenschwerpunkt waren aktuelle Ent- wicklungen im Bereich der Cyber-Versicherung. Hier wurde anhand eines Vortrages von Vizepräsident Andreas Vollmer der aktuelle Stand erläutert, und aufgrund der zunehmenden Bedeutung des Themas wurde auf die Ini- tiative von BVK-Vizepräsident Vollmer hingewiesen, der ein Cyber-Konzept für die Mitglieder des Verbandes vor- stellte und entwickelte, welches in Zusammenarbeit mit der Firma Cogitanda umgesetzt wird. Alle versicherbaren Cyber-Risiken lassen sich vom Grundsatz her einem der folgenden 5 Deckungsbausteine zuordnen:

- › Schutz von Identität und Reputation
- › Schutz von Konten, Kredit-, Zahlkarten und Zahlungs- mitteln
- › Schutz von Hard- und Software und Datenabsatz
- › Betriebsunterbrechung
- › Entschädigung in Fällen von Fremdschäden (Haftpflicht) sowie bei Datenschutzvorfällen

In der „Versicherungsvermittlung“ wurde umfangreich zu diesem Thema berichtet und die Cyber-Versicherung u.a. als die „Feuerversicherung des 21. Jahrhunderts“ disku- tiert.

Ein weiterer Themenschwerpunkt war die offizielle Vor- stellung der DIN-Norm 77230 am 5. 2. 2019. Der von Vizepräsident Andreas Vollmer vorgestellte Themenbe- reich „Wie die Norm den Versicherungsvertrieb verändern kann“ fand bei den Teilnehmern großes Interesse. Inhalt des Vortrages waren u.a. die Qualität und Grundlage von Normen, ihre Anwendungen und ihre Marktfähigkeit. Bis- her gibt es nur eine geringe Akzeptanz von Normen im Versicherungsvertrieb in Deutschland. Die hier gesetzten Ziele mit der DIN-Norm sollen einen neuen Qualitätsstan- dard setzen unter dem Motto „Chancen erkennen, Risiken minimieren“. Die DIN-Norm 77230 löst unternehmens- eigene Standards in der ganzheitlichen Finanzanalyse für Privathaushalte ab.

Die Kommission diskutierte insgesamt den Umgang mit Normen am Markt, und die Teilnehmer berichteten aus ihren Häusern und gaben die entsprechenden Erfahrungs- werte wieder. «

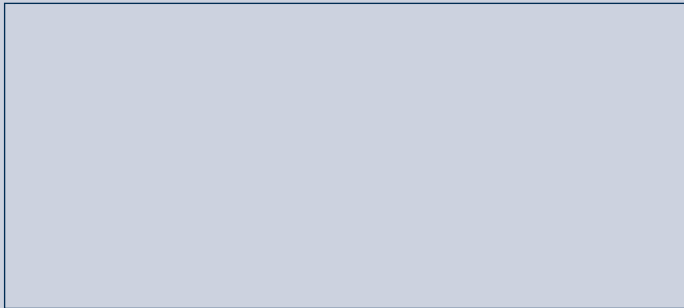


Tarif-Kommission

Nachdem mit der Dienstleistungsgewerkschaft ver.di im Jahr 2018 unter der Leitung von BVK-Vizepräsident Andreas

Vollmer ein neuer Tarifvertrag abgeschlossen wurde, hat die Tarif-Kommission im Berichtszeitraum nicht getagt. «

ANHANG



DIE VERMITTLER



Anschriften, Geschichte, Aufgaben, Ziele

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. ist Berufsvertretung und Unternehmerverband der hauptberuflichen selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Mit ca. 12.500 Mitgliedsbetrieben und fast 30.000 Organmitgliedern ist er das berufspolitische Sprachrohr gegenüber der Öffentlichkeit, den Versicherungsunternehmen und der Politik sowohl in Deutschland als auch in der Europäischen Union.

Wo finden Sie uns?

Geschäftsführung in Bonn:
 Kekuléstraße 12 | 53115 Bonn
 Tel. 0228/228 05-0 | Fax 0228/228 05-50
 E-Mail: bvk@bvk.de | Internet: www.bvk.de

Geschäftsstelle am Sitz der Bundesregierung:

Friedrichstraße 149 | 10117 Berlin (Mitte)
 Tel. 030/288 807-13

Geschäftsstelle am Sitz der Versicherungsbörse in Hamburg:

Adolphsplatz 1 | 20457 Hamburg

Wir sind auch in Ihrer Nähe!

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

Daten zu unserer Geschichte

1901–1934	Bund der Versicherungsvertreter
1934–1945	Fachgruppe Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler
1945–1960	Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung
1960	Umbenennung in Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.
1977	Interessenwahrnehmung der Bausparkassenvertreter
1998	Gründung des „Gemeinsamen Hauses“, in dem BVK, der Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) und Vertretervereinigungen zusammenarbeiten
2000	Gründung der BVK-Bildungsakademie
2001	100-Jahrfeier Berlin
2003	Gründung der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH
2011	Projekt „Ehrbarer Kaufmann“ wird initiiert
2013	Gründungsmitglied der Initiative <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 Rechts Hilfe zu gewähren, die Berufsbildungsarbeit zu fördern und das fachliche Wissen der Mitglieder zu vertiefen, den Berufsstand von ungeeigneten Personen freizuhalten, den unlauteren Wettbewerb zu bekämpfen und die Interessen des Berufsstandes international und in der Europäischen Union zu vertreten.

Was bieten wir sonst noch?

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

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

Mit unserer Bildungsakademie bieten wir Versicherungsvermittlern Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen an und ist gleichzeitig Mitinitiator der Initiative *gut beraten*.

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

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

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

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

» Präsidium

Präsident



Michael H. Heinz

Kampenstraße 67 | 57072 Siegen
 Telefon 02 71 / 4 10 91 | Telefax 02 71 / 4 10 93 | michael.h.heinz@bvk.de

Vizepräsident



Gerald Archangeli

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

Vizepräsident



Andreas Vollmer

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

Vizepräsident



Ulrich Zander

Rheinstraße 8 | 37269 Eschwege
 Telefon 0 56 51 / 55 15 | Telefax 0 56 51 / 7 09 08 | ulrich.zander@bvk.de

**Haupt-
 geschäftsführer
 und
 geschäftsführendes
 Präsidiumsmitglied**



Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.

Kekuléstraße 12 | 53115 Bonn
 Telefon 02 28 / 2 28 05-0 | w.eichele@bvk.de

Ehrenpräsident



Ludger Theilmeier

Berliner Straße 107 | 33330 Gütersloh
 Telefon 0 52 41 / 2 00 83 | ludger.theilmeier@bvk.de

»» Geschäftsführung

**Haupt-
geschäftsführer
und
geschäftsführendes
Präsidiumsmitglied**



Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.

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

Kekuléstraße 12 | 53115 Bonn
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



Yvonne Mies

Verwaltung | Finanzen | Controlling und Organisation

Telefon 02 28 / 2 28 05-0 | y.mies@bvk.de



Präsidialrat

Ordentliches Mitglied

Stellvertretendes Mitglied

Regionalverbände (§ 25 Ziffer 3 a der Satzung)

Frank Holthaus
Dominic Friebe
Boris Göttelmann
Thomas Menzel
Gerhard Miller
Ludger Tillmann
Jens Wanke (Sprecher des Präsidialrates)
Axel H. Westphal

Frank Schweizer
Jens Kunkler
Hans-Joachim Lorenz
Stefan Wölfel
Alexander Kirchenbauer
Rainer Haarmann
Dirk Schumann
Markus Maiborg

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

Ralf Hammann
Carsten Krebs
Sandra Niestradt-Budde
Peter Pietsch (2. stellv. Sprecher des Präsidialrates)
Joachim W. Bendel
Marco Seuffert
Peter Schüller
Dieter Stein
Damir Vnucec

Wilfried Voges
Rudolf Donath
Rainer Neumann
Michael Koch
Michael Sölbrandt
Jörg Pietzsch
Jörg Gutsche
Achim Kilzer
Thomas Ewering

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

Volker Fink (1. stellv. Sprecher des Präsidialrates)
Holm Dömel

Niels Weinhold
Dirk Pickhardt

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

Ingrid Toplitsch

Henry Herold

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

Christoph Klug
Dieter Schollmeier

N.N.
N.N.



Gemeinschaftsrat

BVK-Präsidium

Michael H. Heinz (Präsident/Vorsitz)

Kampenstraße 67 | 57072 Siegen
 Telefon 02 71 / 4 10 91 | Telefax 02 71 / 4 10 93
 michael.h.heinz@bvk.de

Gerald Archangeli (Vizepräsident)

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

Andreas Vollmer (Vizepräsident)

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

Ass. jur. Ulrich Zander (Vizepräsident)

Rheinstraße 8 | 37269 Eschwege
 Telefon 0 56 51 / 55 15 | Telefax 0 56 51 / 7 09 08
 ulrich.zander@bvk.de

Dr. Wolfgang Eichele

(Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes
 Präsidiumsmitglied)

Kekuléstraße 12, 53115 Bonn
 Telefon 02 28 / 2 28 05-0 | Telefax 02 28 / 2 28 05-50
 w.eichele@bvk.de

Vertretervereinigungen

Marco Seuffert (Vorsitzender)

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

Peter Pietsch (2. Vorsitzender)

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

Carsten Krebs (Vorstandsmitglied)

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

Peter Schüller (Vorstandsmitglied)

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

Dominic Friebe (Vorstandsmitglied)

c/o Stein oHG
 Konrad-Adenauer-Str. 19 63450 Hanau
 Telefon 0 61 81 / 3 13 46 | Telefax 0 61 81 / 3 95 55
 dominic.friebe@axa.de



Stand: 2019

Regionalverbände

Regionalverband Mitte (Hessen und Thüringen)	Dominic Friebe , Hanau
Regionalverband Nord (Hamburg, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern)	Axel H. Westphal , Kronshagen
Regionalverband Nord-West (Niedersachsen und Bremen)	Frank Holthaus , Rieste
Regionalverband Ost (Berlin, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt)	Jens Wanke , Zossen
Regionalverband Süd (Baden-Württemberg)	Gerhard Miller , Biberach
Regionalverband Süd-Ost (Bayern)	Thomas Menzel , Würzburg
Regionalverband Süd-West (Rheinland-Pfalz und Saarland)	Boris Göttelmann , Wörrstadt
Regionalverband West (Nordrhein-Westfalen)	Ludger Tillmann , Herten/Westf.

Bezirksverbände

Aachen	Christof Schmitz , Monschau
Augsburg + Schwaben	Johanna Meiser , Burgau
Bergisch-Land	Arndt Köhler , Remscheid
Berlin-Brandenburg	Jens Wanke , Zossen
Braunschweig	Frank Schweizer , Goslar
Bremen	Michael Leuner , Bremen
Chemnitz/Dresden	Birgit Marx , Dresden
Cottbus	Gabriele Borens , Erkner
Dortmund	Michael Hartke , Witten
Düsseldorf	Michael Hollenbach , Düsseldorf
Elbe-Weser (Verden)	Lothar Druckenmüller , Schneverdingen
Flensburg	Harald Lotze , Sylt-Ost
Frankfurt/Rhein-Main	Dominic Friebe , Hanau
Freiburg	Bernd Fischer , Neuried
Gera	Holger Steiniger , Greiz
Gießen	Peter Klein , Dornburg
Göttingen	Volker Langlotz , Hann.-Münden
Hagen	Bernd Lehmann , Rüthen
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	Jasper Stade , Kiel
Koblenz/Trier	Norbert Mäder , Koblenz
Köln/Bonn	Martin Hardenacke , Bergisch Gladbach
Landshut	Alfred Rottmeier , Maltersdorf
Lübeck	Markus Maiborg , Bad Schwartau
Lüneburg/Celle	Marcus Franck , Adendorf
Magdeburg	Robert Stähr , Magdeburg
Mittlerer Niederrhein	Gregor Correnz , Mönchengladbach
München	Reinhard Schreckinger , Siegertsbrunn
Neubrandenburg	Dr. Christine Utesch , Hohenzieritz
Niederrhein-Nord	Heiner Deroy , Kempen
Nordbayern	Stefan Wölfel , Bayreuth
Nord-Westfalen/Münster	Ludger Tillmann , Herten/Westf.
Nürnberg	Markus Burkhardt , Herzogenaurach
Oberbayern Nord	Nikolaus Schmidt , Pollenfeld
Oberbayern Süd-West	Reinhard Schreckinger , Siegertsbrunn
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
Rheinhausen-Pfalz	Boris Göttelmann , Wörrstadt
Rhein-Neckar	Harald Steiger , Mannheim
Rhein-Ruhr	Rainer Haamann , Hattingen
Rosenheim	Andreas Blumreiter , Mühldorf
Rostock	Jörg Rackow , Rostock
Saarland	Hans-Joachim Lorenz , St. Wendel
Schwarzwald-Bodensee	Martin Bantle , Konstanz
Siegen	Christoph Klug , Siegen
Stuttgart	Olaf Willers , Spiegelberg
Suhl/Erfurt	Steffen Kabelitz , Nordhausen
Ulm	Oliver Frank Freiwald , Ulm
Würzburg	Thomas Menzel , Würzburg



Kommissionen des BVK

Kompetente Berater auf allen Fachgebieten

Kommission für Ausgleichsanspruch

Vorsitz Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
 Mitglieder N.N.
 Karl-Heinz Krug, Langenfeld
 Georg Konrad Schanze, Schwalmstadt
 RA Judith John, Bonn, Geschäftsführung
 Syndikusrechtsanwalt Stefan Schelcher,
 Bonn, Geschäftsführung

Kommission für Betriebswirtschaft und unternehmerische Entwicklung

Vorsitz Andreas Vollmer, Bielefeld
 Mitglieder Solveig Buchholz, Oranienburg
 Ralf Hammann, Riedstadt
 Christoph Klug, Siegen
 André Marinesse, Oldenburg
 Paul-Heinz Münch, Wuppertal
 Frank Wagner, Barmstedt
 Dipl.-Volkswirtin Ariane Kay, Bonn,
 Geschäftsführung

Kommission für Aus- und Weiterbildung

Vorsitz Gerald Archangeli, Berlin
 Mitglieder Sandra Albot, Niederkassel
 Matthias Gaiser, Pfullingen
 Stefan Hurrelmann, Hannover
 Hans-Joachim Lorenz, St. Wendel
 N.N.
 RA Hubertus Münster, 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 Bausparen & Finanzdienstleistungen

Vorsitz Gerald Archangeli, Berlin
 Mitglieder Karl-Werner Esch, Bad Neuenahr-Ahrweiler
 Dieter Grau, Fußgönheim
 Henry Herold, Leipzig
 N.N.
 Ingrid Toplitsch, Fürth
 RA Hubertus Münster, Bonn,
 Geschäftsführung

Kommission für Makler und Mehrfachagenten

Vorsitz Andreas Vollmer, Bielefeld
 Mitglieder Holm Dömel, Freiberg/Sachsen
 Volker Fink, Karlsruhe
 Markus Heller, Ibbenbüren
 Lorenz Leisching, Marktoberdorf
 Stefan Liebig, Frankfurt/M.
 Dirk Pickhardt, Gütersloh
 Dr. Svenja Richartz, Hamburg
 Christian von Göler, Düsseldorf
 Niels Weinhold, Hamburg
 RAin Angelika Römhild, Bonn,
 Geschäftsführung

Kommission für Öffentlichkeitsarbeit

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

Rechtshilfe-Kommission (derzeit nicht aktiv)

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

Kommission der Vertreter öffentl.-rechtl. Versicherer

Vorsitz	Gerald Archangeli, Berlin
Mitglieder	Andreas Bau, Krefeld Torsten Breuer, Eschwege Frank Dienhold, Saarbrücken Rudolf Donath, Marktbreit Jörg Gutsche, Emmerthal Carsten Krebs, Berlin Johannes Schäfer, Lippstadt Marco Schmidt, Wendeburg Michael Sölbrandt, Hagen Axel Voortmann, Jever Frank Wilhelm, Chemnitz Syndikusrechtsanwalt Stefan Schelcher, Bonn, Geschäftsführung

Schadenversicherungs-Kommission

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	Dr. Michael Erdmann, Hildesheim Dirk Gemeinhardt, Elsterwerda Stefan Ginder, Waldeck / Sachsenhausen Daniel Hunke, Harsum Alf-Rüdiger Kassenbrock, Münster Wilfried Voges, Drensteinfurt RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung

Personenversicherungs-Kommission

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Bernd Fischer, Neuried Rainer Neumann, Fellbach Sandra Niestradt-Budde, Bochum Georg Konrad Schanze, Schwalmstadt Gast: Dirk Bröckling, Troisdorf RAin Judith John, 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 Reprä-

sentanz 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)
Keukuléstraße 12, 53115 Bonn

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

April 2020

Satz & Druck:

Köllen Druck+Verlag GmbH,
Ernst-Robert-Curtius Straße 14, 53117 Bonn

2019