

Geschäftsbericht

2010



Geschäftsbericht

2010



Vorworte

Vorwort des Präsidenten	5
Vorwort des Hauptgeschäftsführers	9

Daten zur Entwicklung des Berufsstandes

Wirtschaftliche Lage der Unternehmen	11
Veränderung der Vertriebsanteile	15

Interessenpolitik in Brüssel

Revision der Vermittlerrichtlinie	17
Kontakte zur Europäischen Kommission und zum Europaparlament	18
Novellierung der EU-Mehrwertsteuerrichtlinie	27
Steuerbefreite Vermittlungs- und Verwaltungstätigkeiten	30

Interessenpolitik in Berlin

Finanzmarktkrise und Anlegerschutz	31
Gesundheitsreform	33
Versicherungsombudsleute	34
Bürgerentlastungsgesetz	37
Verbraucherschutz	39

Unternehmenspolitik der Versicherungsunternehmen

Ventil-Lösung	42
Zukunft der Lebensversicherung	44
Abschlussprovisionen in der PKV	46
Ausgleichsanspruch	47
Authentifizierung	50
GDV-Werbekampagne	51

Andere Verbandsaktivitäten

Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen	52
Godesberger Spitzentreffen	55
BVK-Bildungsaward	60
Rating der Versicherungsunternehmen	61

Dienstleistungen des BVK

Rechtsberatung der Mitglieder	65
Rechtshilfe / Rechtsschutz	68
Prozesskostenübernahme	70
Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung	71
Mitgliederberatung vor Ort	72

Mitglieder-Infos	73
BVK-Bildungsakademie	75
BVK-Dienstleistungsgesellschaft	77
Öffentlichkeitsarbeit	
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit	82
Ziele und Mittel der regionalen Öffentlichkeitsarbeit	84
Zeitschrift Versicherungsvermittlung	85
Internet	86
Messeauftritt	87
Nationale Kontakte	
BDWi	89
AVV	92
GDV – Gemeinschaftsausschuss	93
AVAD	96
BWV	97
BaFin	98
Internationale Kontakte	
BIPAR	100
WFII	101
Mitglieder	
Mitgliederentwicklung	103
Mitgliederstruktur	105
Kommissionen	
Aus- und Weiterbildung	107
Betriebswirtschaft	109
Makler und Mehrfachagenten	110
Öffentlich-rechtliche Versicherer	112
Personenversicherung	113
Schadenversicherung	115
Tarif-Kommission	115
Verbandsstrukturen	118

❖ VORWORT DES PRÄSIDENTEN

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

konnten wir vor Jahresfrist erleichtert feststellen, dass die schlimmsten Voraussagen über die Folgen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise offensichtlich nicht ein-



*Michael H. Heinz,
BVK-Präsident*

getroffen waren, sehen wir zum Jahreswechsel 2011 zumindest für Deutschland das Konjunkturbarometer in einem ungewohnt positiven Bereich.

In nahezu allen Branchen herrscht Optimismus. Es deutet alles darauf hin, dass wir in den hinter uns liegenden unsicheren Zeiten einiges richtig gemacht haben, so dass jetzt die Erträge klugen Handelns zu erwarten sind. Nach den Prognosen sollen diese Erträge auch tatsächlich bei unseren Kunden ankommen.

Nach neuesten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes ist das Bruttoinlandsprodukt – nach einem Rückgang von 4,7 Prozent im Jahr 2009 – in 2010 um 3,6 Prozent gewachsen. Es wird erwartet, dass sich die Erholung fortsetzt. Die Bundesregierung prognostiziert im Jahreswirtschaftsbericht ein Wachstum von 2,3 Prozent. Auch die konjunkturellen Frühindikatoren sind weiter gestiegen. Die positive Entwicklung am Arbeitsmarkt hält an und die Erwerbstätigkeit und die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung haben erneut zugenommen.

Das ist besonders erfreulich, weil nichts den Sozialstaat so teuer kommt wie eine hohe Arbeitslosigkeit. Eine hohe Beschäftigungsquote entlastet das soziale Sicherungssystem, ermöglicht den Menschen mehr Konsum, aber auch mehr private Vorsorge. Nicht zuletzt gibt sie unseren Kunden die für diese langfristigen Entscheidungen so dringend notwendige Planbarkeit. Wir wissen als Kaufleute, die täglich mit ihren Kunden vertrauensvolle Gespräche führen, um die psychologische Komponente einer zumindest mittelfristig planbaren wirtschaftlichen Grundlage durch verlässliche Aussichten auf Beschäftigung und Einkommen.

Gleichwohl verkennen wir nicht, dass die aktuell positive Stimmung real auf einer noch wackligen Grundlage beruht. Stabil scheinen die Aussichten nur für die deutsche Konjunktur zu sein, was aber zurzeit weder die globale noch die europäische Lage widerspiegelt. Wir dürfen in unseren Plänen nicht vor lauter Euphorie die Risiken ausblenden.

Auch die Aussichten der Versicherungswirtschaft sind nicht ungetrübt. Das Geschäftsmodell, insbesondere die konservative Anlagepolitik, hat die Assekuranz zwar unvergleichlich viel unbeschädigter durch die Krise kommen lassen als etwa die Kreditinstitute. Gleichwohl ist die kommende Entwicklung aber unsicher. Verlässlich kann noch niemand sagen, wie sich die niedrigen Zinsen, aber auch anstehende Regulierungen wie Solvency II auswirken werden. Die Fusionswelle und das Markensterben sind nicht mehr in der Sache, sondern nur im Tempo offen. Unruhige Zeiten für Vermittler, aber auch für unsere Kunden. Umso höher ist unsere Rolle zu bewerten: Wir müssen als Person für die Kunden greifbar bleiben, wir müssen ihnen Identität zeigen und Vertrauen geben. Es muss wieder selbstverständlich sein, dass der Kunde in seiner subjektiven Einschätzung bei seinem Vermittler und nicht bei einer Gesellschaft mit zufällig austauschbarem Markennamen versichert ist.

Zu unseren Aufgaben gehört auch, Missstände anzuprangern. Wir lehnen nach wie vor Vertriebssteuerungen durch unsere Partner ab. Jede Beeinflussung des aus-

schließlich auf unseren Leitlinien basierenden persönlichen, vertrauensvollen, transparenten und verantwortlichen Verhältnisses zu unseren Kunden ist strikt und ohne Ausnahme abzulehnen. Wer nach wie vor glaubt, Transparenz und Verantwortung in Einklang mit Umsatzanreizen bringen zu können, hat entweder diese moralischen Kategorien nicht verstanden, ignoriert sie bewusst oder muss noch eines Besseren belehrt werden. Was wir dann auch gerne gleich hier tun.

Ein unrühmliches Beispiel sind die Provisionsauswüchse ausgerechnet in der privaten Krankenversicherung, die ohnehin schon in ihrer Existenz durch die immer wieder überwiegend ideologisch gefärbten Angriffe gefährdet ist. Da spielen die Versicherungsunternehmen aus purer Geschäftsgier den Gegnern der PKV geradezu in die Hände. Der BVK erklärt dazu ganz eindeutig, dass er diese Praktiken aufs Schärfste verurteilt und dass seine Mitgliedsbetriebe das Leitbild des BVK und die Berufsregeln beachten, nach denen der wichtigste Geschäftsgrundsatz die Beachtung der berechtigten Interessen der Versicherten ist, die Vorrang vor den eigenen Interessen haben.

Erfolgreich waren wir in unserem Bestreben, der Bundespolitik verständlich zu machen, dass Versicherungsvermittler als reguliertes Berufsbild nicht mit Versicherungsverkäufern in Banken oder gar mit obskuren Finanzvermittlern des grauen Kapitalmarkts identisch sind. Die Verbraucherschutzministerin kam letztlich nicht umhin, sich unserer ausführlichen Information und entschiedenen Stellungnahme anzuschließen. Die aktuellen Regulierungen betreffen schwerpunktmäßig den Bankenvertrieb und den noch unzureichend regulierten freien Finanzvertrieb. Hier haben wir als Berufsverband mit allen beteiligten Partnern im politischen Meinungs- und Willensbildungsprozess einen Erfolg zu verbuchen. Banken müssen Beratungsprotokolle erstellen und jetzt liegt auch ein Gesetzentwurf vor, der für Finanzdienstleister – im Entwurf Finanzanlagenvermittler und Finanzanlagenberater genannt – Bedingungen und Voraussetzungen für deren Tätigkeit schafft, wie sie schon seit 2007 für Versicherungsvermittler gelten.

Leider bezieht sich das noch nicht auf die nach unseren Erfahrungen nur so genannten „Verbraucherschützer“, die in Gänze noch immer das Zerrbild vom „Vertreterheer, das nicht bedarfsgerechte Versicherungen verkauft“, verbreitet. Psychologen und Kommunikationswissenschaftler sind sich einig: Wer ein solches Feindbild zur Maxime seines Handelns macht, ist derartig verblendet, dass von einer inhaltlichen Auseinandersetzung deshalb abzuraten ist, weil tatsächlich keine Einsichtsbereitschaft und damit Einsichtsfähigkeit mehr vorhanden sind. So könnten wir denn auch diese völlig abstrusen und realitätsfernen Anfeindungen selbstbe-

wusst ignorieren, hätten diese zu einem großen Teil steuerfinanzierten Einrichtungen nicht einen starken und lauten Einfluss auf die Politik, die öffentliche Meinung und nicht zuletzt auf unsere Kunden. Solange diese Verunsicherer unser Berufsbild so verzerrt auch in die Schulen tragen, müssen wir nicht nur unsere Kunden, sondern auch unsere Kinder vor diesen „Verbraucherschützern“ schützen. Wir werden uns im Jahr 2011 verstärkt dieser Thematik zuwenden!

Der BVK hat in den letzten Jahren die aktuellen Anforderungen an einen Dienstleistungsverband kreativ gestaltend angenommen. Wir verstehen uns als Vertreter von Berufsstandsinteressen und gleichzeitig als ein Dienstleister für unsere Mitglieder, denen wir konkrete Unterstützung für die erfolgreiche Ausübung ihres Alltags bieten. So haben wir mit den neuen Konditionen im Bereich der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung und dem obligatorischen, im Beitrag enthaltenen Rechtsschutz für alle Mitglieder eine erhebliche Verbesserung unserer Dienstleistungen vorgenommen. Selbstverständlich steht auch weiterhin unsere Kernkompetenz – die Rechtsberatung der Mitglieder – in gewohnter Qualität zur Verfügung.

Wir werden unsere Dienstleistungen weiter ausbauen. Wir werden zudem im kommenden Jahr alle Aktivitäten verstärken, die zu einem noch höheren Organisationsgrad der deutschen Versicherungsvermittler führen. Dabei setzen wir auf unsere einmalige ehrenamtliche Struktur in den 61 Bezirks- und den 8 Regionalverbänden und auf die Zusammenarbeit mit dem AVV und den Vertretervereinigungen im „Gemeinsamen Haus“.

Es gibt viel zu tun. Wir packen es an!

Siegen, im April 2011

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

Michael H. Heinz



VORWORT DES HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERS

*Sehr geehrtes Mitglied,
sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,*

mit diesem Geschäftsbericht, der sich nicht nur an die Delegierten der Jahreshauptversammlung 2011 in Dresden richtet, sondern auch an alle Mitglieder des Verbandes und all diejenigen, die sich mit großem Engagement ehrenamtlich für die Anliegen des Verbandes und seiner Mitglieder einsetzen, legen das Präsidium und die



*Gerd Pulverich,
BVK-Hauptgeschäftsführer*

Geschäftsführung Rechenschaft über die Verbandsarbeit und Verbandspolitik im Jahr 2010 ab. Der Bericht soll auch allen, die mit Interesse die Berufspolitik des Verbandes begleiten, zeigen, wo die Schwerpunkte der Verbandsarbeit lagen, und wo der Verband die besonderen Herausforderungen aus der Politik, der Gesellschaft, der Wirtschaft und den Versicherungsunternehmen aufzunehmen hatte.

Auch im Jahr 2010 war die europäische Arbeit des Verbandes wiederum von der Absicht der Europäischen Kommission geprägt, die Richtlinie über Versicherungsvermittlung aus dem Jahr 2002 einer Revision zu unterziehen. Ziel der Revision ist es, den Anwendungsbereich der Richtlinie zu präzisieren, die Transparenz der Versicherungspolizen und der Versicherungsvermittlung noch weiter abzusichern und Regelungen zu besonderen Produkten wie fondsgebundenen Lebensversicherungen zu schaffen. Der BVK betrachtet es als eine Chance, zu neuen Regelungen zu

kommen, die die Anwendung des nationalen Rechts auf der Grundlage der EU-Richtlinie ausdehnen, so dass nicht, wie in Deutschland, die meisten Versicherungsvermittler keine Sachkundeprüfung abzulegen oder nachzuweisen haben. Gleichzeitig sieht der BVK aber auch mit Sorge die Gefahr, dass neue bürokratische Hürden entstehen.

Wichtige Weichen stellte die Bundesregierung im Berichtszeitraum für neue Rahmenbedingungen, mit denen zukünftig die Vermittlung von Finanzdienstleistungen gesetzlichen Anforderungen an die Qualifikation der Vermittler und die Qualität der Beratungsleistungen und der Produktbeschreibung unterworfen werden sollen. Der BVK hat die Bemühungen begrüßt, an die Vermittlung von Finanzprodukten weitestgehend die gleichen Anforderungen zu stellen, die auch für die Versicherungsvermittlung gelten. Gleichzeitig aber wendet sich der Verband gegen eine weitere staatliche Förderung der Honorarberatung, die schon bisher von den Kunden und Verbrauchern in der Versicherungsvermittlung nicht angenommen worden ist.

Der BVK hat sich im Berichtszeitraum weiter um einen Ausbau des „Gemeinsamen Hauses“ bemüht. Gemeinsam mit dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) und den Vorsitzenden der Vertretervereinigungen wurden erneut – wie schon in den letzten sechs Jahren – gemeinsame Anliegen gegenüber der Politik und den Versicherungsunternehmen formuliert, die zeigen, dass die Versicherungsvertreter Deutschlands für mehr als 40.000 Berufsangehörige mit einer Stimme sprechen können und damit ihren Forderungen und Stellungnahmen ein unübersehbares Gewicht verleihen.

Der Geschäftsbericht zeigt Ihnen, welche Bemühungen und Initiativen Präsidium, Geschäftsführung und Kommissionen unternommen haben, um in Politik und Gesellschaft die Anliegen und Forderungen der selbständigen Versicherungs- und Bau-sparkaufleute zu vertreten und auf verbesserte Rahmenbedingungen einzuwirken.

Wir hoffen, dass der Geschäftsbericht Ihnen interessante Informationen über den BVK und seine Verbandsarbeit bietet.

Mit freundlichen Grüßen



Gerd Pulverich



WIRTSCHAFTLICHE LAGE DER UNTERNEHMEN

Die Versicherungswirtschaft stand im Vorjahr 2009 noch unter dem Einfluss der schwersten Finanz- und Wirtschaftskrise seit der Weltwirtschaftskrise von 1930, der jedoch bereits im Berichtsjahr 2010 eine konjunkturelle Erholungsphase folgte.

Trotz der Krise hat sich die Versicherungswirtschaft als stabil erwiesen und konnte auch im Geschäftsjahr 2010 ein Beitragsplus von 4,7 % Brutto-Beitragseinnahmen erreichen.

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



Über alle Versicherungszweige betragen die Beitragseinnahmen 179,5 Milliarden Euro. Diese Steigerung lässt sich vor allem auf das positive Ergebnis der Personenversicherungen zurückführen; die Lebensversicherungen konnten dabei Prämienmehrereinnahmen von 6,8 % aufweisen und erreichten damit ein Beitragsvolumen von 91 Milliarden Euro. Die Krankenversicherer erzielten einen Zuwachs von 6 % auf 33,4 Milliarden Euro.

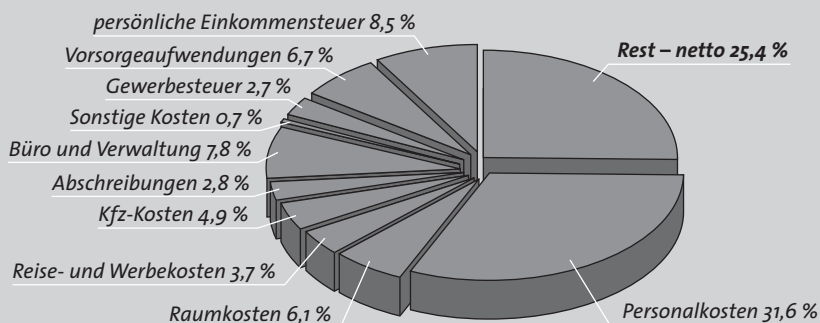
Selbst die Schaden- und Unfallversicherer konnten trotz der Wirtschaftskrise noch einen leichten Anstieg der Prämien um 0,7 % verzeichnen. (Quelle: GDV-Jahrbuch 2010)

Diese Steigerungen korrespondieren in der Höhe nicht mit dem vergleichbaren Wert der Prämieinnahmementwicklung, die im jährlichen BVK-Betriebsvergleich

abgefragt wird. Die Teilnehmer des Betriebsvergleichs konnten zwar ebenfalls eine Prämieinnahmensteigerung erreichen, die jedoch mit 1,7 % unter der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung blieb.

Nach einer Steigerung der durchschnittlichen Gesamteinnahmen im Betriebsvergleich 2008, die sich in allen Größenklassen bemerkbar machte, zeigen sich im Berichtsjahr in den oberen Größenklassen wieder leicht sinkende Gesamteinnahmen.

Was bleibt dem Vermittler nach Abzug seiner Kosten übrig?



Quelle: BVK-Betriebsvergleich

Die Betriebe, die sich in der ersten und zweiten Größenklasse befinden, also Gesamteinnahmen von bis zu 120.000 Euro aufweisen, haben stagnierende Einnahmen. Die Betriebe, die über 400.000 Euro Gesamteinnahmen aufweisen, verzeichnen eine durchschnittliche Einnahmenverringering von 1,7 %.

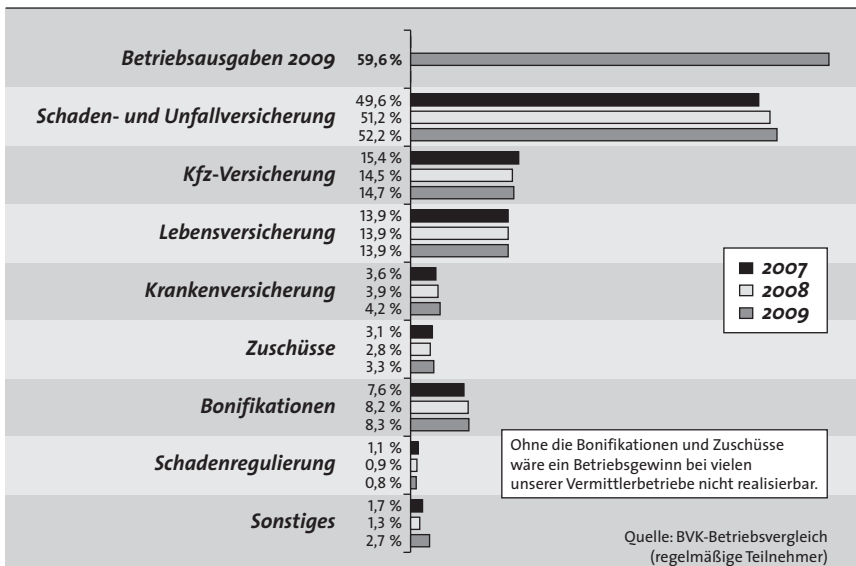
Etwa 50 % der Provisions- und Courtageeinnahmen resultieren aus der Vermittlung von Schaden- und Unfallversicherungen. Die Vermittlung von Lebensversicherungen macht einen Anteil von durchschnittlich knapp 15 % aus, Provisionen aus der Krankenversicherung haben einen Anteil von 4,6 % an den Gesamteinnahmen.

Die Verteilung der Gesamteinnahmen auf die einzelnen Sparten bzw. Einnahmengruppen ist erwartungsgemäß im Vergleich zu den Vorjahreszahlen stabil.

Auch zeigt die Grafik (Einnahmenverteilung), dass der Anteil der Bonifikationen und Zuschüsse an den Gesamteinnahmen im Vergleich zum Vorjahr weiter gestiegen ist und mittlerweile im Durchschnitt 13 % der Einnahmen ausmacht.

Wenn man diesen Wert in das Verhältnis zum Nettoeinkommen von 25,4 % setzt, machen einseitige, durch den Versicherer widerrufbare Einnahmen des Vermittlers bereits über 50 % seines Einkommens aus.

Einnahmenverteilung – Einnahmen in Prozent der Gesamteinnahmen



Wenn diese eingeplanten Einnahmen nicht realisiert werden können oder vom Versicherer widerrufen werden, ist das in vielen Fällen Existenz bedrohend bzw. vernichtend. Ohne die Bonifikationen und Zuschüsse wäre ein Betriebsgewinn bei vielen unserer Vermittlerbetriebe nicht realisierbar.

Insgesamt ist es den Mitgliedsunternehmen gelungen, ihre Betriebe weiterhin kostenbewusst zu führen. Es ist zu berücksichtigen, dass sich die Kostenentwicklung nicht linear zur Einnahmenentwicklung verhält – eine Anpassung erfolgt zeitverzögert.

Die Kosten sind im Betrachtungszeitraum relativ stabil geblieben, mit einer kleinen Tendenz nach oben.

Diese leichte Steigerung ist vor allem auf eine Erhöhung der Personalkosten gerade in der untersten Einkommensklasse zurückzuführen, was zu einem Anstieg der Betriebsausgaben dieser Klasse auf über 52 % geführt hat. Der kalkulatorische Unternehmerlohn blieb etwa gleich. Die übrigen Kostenpositionen sind stabil und haben sich im Gesamtdurchschnitt lediglich um 1,7 % erhöht.



*Thomas Billerbeck,
BVK-Vizepräsident*

Die Betriebsausgaben liegen zwischen 52,4 und 55,2 %, lediglich die beiden obersten Größenklassen weisen prozentual erhöhte Betriebsausgaben von 62,5 % und 66,7 % der Gesamteinnahmen aus.

Es ist jedoch festzustellen, dass die Personalkosten erheblich von der Größe des Betriebs abhängen. Sie verhalten sich durchgängig linear, abhängig von der Größenklasse. Die kleinste Einkommensklasse wendet 13,7 % (2009: 7,3 %) der Gesamteinnahmen für Personal auf. Die größte Einkommensklasse wendet mittlerweile etwas über 40 % der Gesamteinnahmen für Personal auf.

Der wirtschaftliche Erfolg der Versicherungsunternehmen ist auch zukünftig in hohem Maße abhängig von der Leistungsfähigkeit des selbständigen Vertriebs (s. Ab-

schnitt Veränderung der Vertriebsanteile). Das Bewusstsein der gegenseitigen Abhängigkeit ist zu stärken und zu praktizieren. Der Vertrieb ist an dem Erfolg der Versicherungsunternehmen zu beteiligen, der wirtschaftliche Erfolg des Versicherers darf nicht Resultat von Provisionsenkungen und Eingriffen in die Vermittleragenturen sein.



VERÄNDERUNG DER VERTRIEBSANTEILE

Die neue Vertriebswege-Studie der Unternehmensberatung Towers Watson für die Lebensversicherung zeigt eine Abkehr von der bisher gewohnten Entwicklung. Von 2007 abgesehen, kannten diese Untersuchungen nur eine Richtung: der klassische Außendienst knickt ein, Makler und Banken gewinnen. Im elften Vertriebswege-Survey 2010 für das Geschäftsjahr 2009 haben nun die Ausschließlichkeitsorganisationen (AO) beim Verkauf von Lebensversicherungen Makler und Banken auf die Plätze verwiesen.

Mit einem Anteil von knapp 30 % am Neugeschäft des Jahres 2009 ist die Ausschließlichkeitsorganisation (AO) erstmalig seit fünf Jahren wieder der absatzstärkste Vertriebsweg in der Lebensversicherung in Deutschland, so leitet Towers Watson seinen elften Vertriebswege-Survey ein. Gleichzeitig wird jedoch die Hoffnung gedämpft, dass diese Entwicklung nachhaltig sein könnte. Vielmehr setzt die Unternehmensberatung unverändert auf unabhängige Vermittler, das Internet und den Bankschalter, auch wenn diese 2009 deutliche Einbußen erlitten haben. Dabei zählt das Unternehmen zu den unabhängigen Vermittlern auch Strukturvertriebe, die nicht mit einem Versicherer verbunden sind.

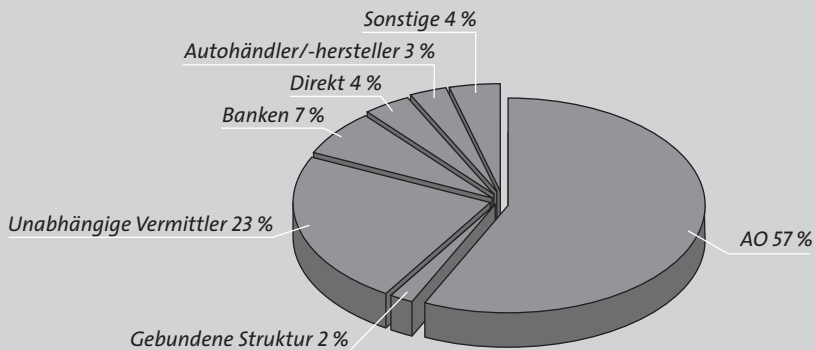
Doch die „Unabhängigen“ sind offenbar nicht mehr der wichtigste Vertriebskanal für Lebensversicherungen. Sie sind im Berichtsjahr vom klassischen Außendienst überrundet worden. Auch der Bankschalter ist an ihnen vorbeigezogen. Als Grundlage nennt die Unternehmensberatung das schwache Einmalbeitragsgeschäft von Maklern, Mehrfachagenten und unabhängigen Strukturvertrieben. In diesem Bereich seien vor allem Banken und Sparkassen stark vertreten.

Dem kräftigen Einmalbeitragsgeschäft verdankt dem Vertriebswege-Survey 2010 zufolge aber auch die klassische Außendienstorganisation ihre Vormachtstellung. Die Einfirmenvertreter haben damit gerade dort Boden gut gemacht, wo sich noch bis vor zwei bis drei Jahren Makler und Banken die Top-Plätze teilten. Eingebüßt

haben die gebundenen Strukturvertriebe und der Direktvertrieb. Ihnen ist es nicht gelungen, einen „signifikanten Anteil am stark wachsenden Einmalbeitragsgeschäft zu erlangen“.

Der hohe Anteil der Ausschließlichkeitsorganisationen der Versicherer am Einmalbeitragsgeschäft könne dagegen nicht als nachhaltig gewertet werden, meinen die Autoren der Studie. Als Grund dafür wird genannt, dass die Ausschließlichkeit vor

Vertriebswegeanteile in % – Gesamtmarkt



Quelle: Towers Watson

einem gravierenden Nachwuchsproblem stehe. Vor zwei Jahren sah das noch anders aus. Die von der Unternehmensberatung befragten Lebensversicherungsunternehmen in Deutschland räumten damals der Ausschließlichkeit wieder größere Chancen ein. Sie werde wieder stärker in den Fokus rücken und ihre Position weiter festigen, schätzte deshalb die Unternehmensberatung.



REVISION DER EU-RICHTLINIE ÜBER VERSICHERUNGSVERMITTLUNG

Die Absicht der Europäischen Kommission, die EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung (Insurance Mediation Directive = IMD) aus dem Jahre 2002 zu novellieren, führte zu vielen Gesprächen zwischen dem BVK und der Kommission, aber auch mit Abgeordneten des Europäischen Parlaments, das gemeinsam mit dem Europäischen Rat einen Richtlinienentwurf zu verabschieden hat.



BVK-Delegation im Europäischen Parlament: Vizepräsident Ulrich Zander, Hauptgeschäftsführer Gerd Pulverich und EU-Referentin Anja C. Kahlscheuer (v.l.)

Die Revision der IMD ist seit Jahren angedacht und sollte einmal zu einer Harmonisierung der einzelstaatlichen Umsetzungsgesetze führen, aber auch gewonnene Erfahrungen bei der Umsetzung berücksichtigen. Dennoch zeigt sich das Verfahren zu einer veränderten oder gar neuen Richtlinie (IMD II) mehr als schleppend, ohne dass immer erkennbar wird, welche Positionen die Kommission vertritt und welche Änderungen sie mit welchem Ziel endgültig anstrebt. Vielmehr benennt die Kommission nur Themen, die Gegenstand von Überlegungen zur Revision der Richtlinie sein sollen. So wird u.a. thematisiert,

- ob die Richtlinie zukünftig auch die Einbeziehung der bei Versicherungsunternehmen, Versicherungsagenturen und Banken angestellten Vermittler vorsehen soll,
- wie eine höhere Transparenz bei der Versicherungsvermittlung für die Versicherungsnehmer erreicht werden kann,

- ob der Kunde einen Anspruch auf Offenlegung der Provision durch den Versicherungsvermittler erhalten soll und
- ob eine Minimalharmonisierung der Qualifikation der Versicherungsvermittler stattfinden soll.

Gleichzeitig strebt die Kommission Regelungen für die Vermittlung von fondsgebundenen Lebensversicherungen (Packaged Retail Investment Products = PRIPs) an, die anders als die IMD nicht Regelungen zur Aufnahme und Ausübung eines Berufes betreffen, sondern die Vermittlung eines bestimmten Produkts.

In einer Veranstaltung, die der europäische Dachverband der Versicherungsvermittler BIPAR in den Räumen des Europäischen Parlaments im Januar 2010 auf Einladung der Vorsitzenden des Ausschusses für Wirtschaft und Währung, der Engländerin Sharon Margaret Bowies, durchführte, zeigte sich ebenfalls, dass die Themen, die Gegenstand der Revision der IMD sein sollen und seit über zwei Jahren die gleichen sind, noch immer nicht zu Konkretisierungen geführt haben. Der Entwurf einer geänderten Richtlinie, der für Ende 2010 zunächst angekündigt wurde, wird jetzt für Dezember 2011 erwartet.

KONTAKTE ZUR EUROPÄISCHEN KOMMISSION UND ZUM EUROPAPARLAMENT

Im Juni und August 2010 trafen die BVK-Referentin für EU-Fragen und Mitglied der Direktorenkonferenz des BIPAR Anja C. Kahlscheuer und Hauptgeschäftsführer Gerd Pulverich den in der Kommission für Versicherungen und Versicherungsvermittler zuständigen Abteilungsleiter Prof. Karel van Hulle in Tel Aviv und Brüssel. Auf der Grundlage des im BVK entwickelten Positionspapiers zur geplanten Revision der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung machten die BVK-Vertreter deutlich, dass viele Überlegungen in der Kommission, so z. B. zur Transparenz und Provisionsoffenlegung, kaum den Besonderheiten der deutschen Situation gerecht werden, zumal es bereits innerstaatliche Normen zur Informationspflicht gibt, die sich auch unter Verbraucherschutzaspekten als ausreichend erwiesen haben. Die vielfach geforderte und wohl auch von der Kommission präferierte Offenlegung der Vermittlungsprovision wurde bereits durch die Informationspflichtenverordnung dadurch erfüllt, dass in Deutschland bei Lebens-, Kranken- und Unfallversicherungen die Abschlusskosten in einer Summe dem Verbraucher zu benennen sind.

Am 10. Dezember 2010 fand die öffentliche Anhörung durch die Europäische Kommission zu Fragen der Kommission, die mögliche Änderungen der IMD betrafen, in Brüssel statt, an der ca. 200 Experten, Vertreter der Regierungen der Mitgliedstaaten, der Vermittlerverbände, der Gewerkschaften, der Banken und der Verbraucherverbände sowie Vertreter des BVK teilnahmen.

Schon im Vorfeld eines neuen Richtlinienvorschlags verstärkte der BVK Kontakte zu den deutschen Abgeordneten des Europäischen Parlaments, insbesondere zu den Mitgliedern der Ausschüsse für Wirtschaft und Währung, Binnenmarkt und Verbraucherschutz sowie des Ausschusses für Recht, dessen Vorsitzender der deutsche Abgeordnete Klaus-Heiner Lehne ist. Zu den möglichen Änderungen der IMD hatte der BVK schon im Juli 2010 ein Positionspapier verabschiedet, das nachstehend in Auszügen wiedergegeben wird.

POSITIONSPAPIER

des BVK zur Revision der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung (Auszüge)

Generelle Bewertung der IMD / Vermittlerrecht

Die Umsetzung der IMD aus dem Jahr 2002 in Deutschland erfolgte erst im Jahr 2007, so dass nur ein geringer Erfahrungszeitraum gegeben ist, der eine abschließende Bewertung auch nur eingeschränkt zulässt.

Es kann aber dennoch festgestellt werden, dass durch das Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts vom 19. Dezember 2006¹ wesentliche Ziele der IMD erreicht wurden, nämlich vor allem durch

- die Festlegung der notwendigen Qualifikation für Versicherungsvermittler,
- den Nachweis der Qualifikation durch eine Sachkundeprüfung vor der Industrie- und Handelskammer (IHK),
- die Registrierung in einem für den Verbraucher einsehbaren Versicherungsvermittlerregister, die Voraussetzung für die Aufnahme und Ausübung des Vermittlerberufes ist,
- die Absicherung des Versicherten durch den Nachweis einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung des Vermittlers sowie

¹ BGBl. 2006 Teil I Nr. 63, S. 3232 ff.

- durch umfangreiche Informations- und Beratungspflichten, denen der Vermittler nachkommen muss.

All diese Voraussetzungen dienen in erster Linie dem Schutz des Kunden und Versicherten.

Anwendungsbereich

Nach der Erwägung Nr. 9 der IMD sollte unter den Akteuren, die Versicherungsprodukte vertreiben, eine Gleichbehandlung erfolgen, die Anforderungen der IMD auf die Versi-



BVK-Hauptgeschäftsführer Gerd Pulverich, BVK-EU-Referentin Anja C. Kahlscheuer, Kommissionsreferentin Agnes Fridely und Kommissions-Abteilungsleiter Prof. Karel van Hulle (v.l.)

cherungsvermittler sollten nämlich für all die „Personen und Einrichtungen“ gelten, die Versicherungen vermitteln, auch und eben zum Schutze der Kunden. Eine besondere Behandlung ist nur für diejenigen Vermittler eröffnet, die entweder produktakzessorische Produkte vermitteln und nur für das oder die zu vertreibenden Produkte Kenntnisse und Fähigkeiten benötigen, oder die nur in einem geringen Umfang und nebenberuflich vermittelnd tätig sind (Art. 1 IMD).

Aus deutscher Sicht muss gesagt werden, dass das Ziel der Gleichbehandlung der Akteure in Deutschland bei Weitem nicht erreicht wurde, und dies gerade auch wegen der Formulierung der IMD selbst.

Sowohl die IMD als auch das deutsche Versicherungsvermittlerrecht lassen es zu, dass die meisten deutschen Versicherungsvermittler, nämlich die gebundenen Versiche-

rungsvertreter, keine Sachkundeprüfung abzulegen haben und die Versicherungsunternehmen die Qualifikation ihrer Vertreter selbst prüfen (Artikel 4 Abs. 1 Unterabsatz 3 i.V.m. Artikel 3 Abs. 1 Unterabsatz 3 IMD). Damit wurde und wird der Nachweis der Sachkunde für deutsche Versicherungsvermittler sowie die Erlaubnisanforderung zur Ausnahme: Nur 79.612 von 256.594 Vermittlern sind ungebunden und haben eine Erlaubnis zur Berufsausübung erreicht, das entspricht einem Anteil von nur 31 %.

Wenn sich bei der Umsetzung der IMD in das deutsche Versicherungsvermittlerrecht noch das Recht auf Überprüfung der beruflichen Qualifikation durch die Versicherungsunternehmen damit begründen ließ, dass sich so der bürokratische Aufwand für die Registrierungsstelle erheblich reduzieren ließe und die meisten der gebundenen und bereits tätigen Versicherungsvertreter schon nach den Übergangsbestimmungen ein Qualifikationssubstitut nachweisen konnten, so gilt dies nicht mehr für diejenigen, die neu in den Beruf eines Versicherungsvermittlers einsteigen wollen.

Der BVK fordert daher aus Gründen der Gleichbehandlung und des Verbraucherschutzes, dass nur noch diejenigen als Versicherungsvermittler registriert werden können, die eine Sachkundeprüfung vor der zuständigen Stelle, das sind in Deutschland die IHKn, abgelegt haben. Es sollte erreicht werden, dass ein „real level playing field“ für alle Akteure besteht, die mit der Vermittlung von Versicherungsprodukten beschäftigt sind.

So sollte nach Auffassung des BVK der Anwendungsbereich der IMD II auch auf all diejenigen ausgeweitet werden, die am „point of sale“ oder am „point of advice“ Versicherungsprodukte vermitteln, auch dann, wenn der Vermittler als Angestellter eines Versicherungsunternehmens tätig wird, und erst recht dann, wenn die Versicherungsvermittlung nicht Hauptberuf des Vermittlers ist. Es hat sich gezeigt, dass gerade in Banken die Beratungsqualifikation bei Versicherungsprodukten nicht dadurch gewährleistet werden kann, dass selbst in größeren Niederlassungen nur ein Mitarbeiter oder gar keiner die Anforderungen des Artikels 4 Abs. 1 erfüllt. Nach den Bestimmungen der IMD und des deutschen Versicherungsvermittlerrechts wäre es sogar möglich, dass nur ein Mitarbeiter einer Großbank über die notwendigen beruflichen Anforderungen verfügt.

Die Anwendung der Richtlinie auch auf angestellte Vermittler eines Versicherungsunternehmens und damit die Streichung des Art. 2 Abs. 3 Unterabsatz 2 IMD ist schon deswegen erforderlich, weil es Versicherungsunternehmen gibt, die landesweit in eigenen Niederlassungen ausschließlich Angestellte beschäftigen, die als Versicherungsvermittler in gleicher Weise wie selbständig tätige Vermittler arbeiten und tätig wer-

den, für die bisher die Informations- und Beratungspflichten nicht gelten und die keinerlei Qualifikation nachweisen müssen.

Als richtig hat sich erwiesen, dass die IMD eine tätigkeitsbezogene Richtlinie ist, die die Anforderungen an die Berufsaufnahme und Berufsausübung der Versicherungsvermittler umschreibt. Ein produktbezogenes Anforderungsprofil in einer IMD II sollte ebenso unbedingt vermieden werden wie die Implementierung von Vertriebsregeln in unterschiedlichen Richtlinien, wozu leider bereits die MIFID-Richtlinie einen Eingang geschaffen hat.

Anforderungen an die Kenntnisse und Befähigung

Die Anforderungen an die Kenntnisse und Befähigungen des Versicherungsvermittlers werden in Artikel 4 Abs. 1 IMD nicht festgelegt, vielmehr können diese von den Mitgliedstaaten selbst bestimmt werden.

Diese „offene“ IMD-Regelung hat dazu geführt, dass die Mitgliedstaaten in der Tat sehr unterschiedliche Qualifikationsanforderungen für die eigenen Vermittler geschaffen haben, was allerdings auch dem ausdrücklichen Willen der an dem Richtlinienverfahren beteiligten europäischen Institutionen entspricht und darauf zurückzuführen war, dass 15 von 16 Mitgliedstaaten bereits auf der Grundlage der Empfehlung der EU eigene Berufszugangsregelungen getroffen hatten.

Der BVK hält, wie schon in dem Verfahren zur Verabschiedung der IMD vorgetragen, eine Harmonisierung der Sachkundeprüfungen in den Mitgliedstaaten für erforderlich, die einen Prüfungs- und Registrierungstourismus ausschließt und zu einer möglichen Gleichbehandlung beiträgt.

In Deutschland hat sich gezeigt, dass die Anforderungen der Versicherungsvermittlungsverordnung an Ausbildung und Sachkundeprüfung einen hohen Qualifikationslevel erreicht haben, der nicht durch eine detailliertere und alle Mitgliedstaaten bindende Regelung in einer IMD II überschritten werden sollte.

Nicht Gegenstand der IMD II sollte die im Einzelnen festgelegte Verpflichtung zu Fort- und Weiterbildungen der Versicherungsvermittler sein, da durch die Beratungs- und Informationspflichten des Vermittlers dessen sachgerechte Beratung gewährleistet wird und nach deutschem Recht bei Verletzung dieser Pflicht ein eigenständiger Schadenersatzanspruch ausgelöst werden kann.

Schließlich ist auch dem Vorschlag, für Makler eine höhere Qualifikation vorzusehen, nicht nachzugehen. Dass Versicherungsmakler über eine breitere Marktkenntnis verfügen müssen und sie sich nicht – wie Versicherungsvertreter – allein auf die Angebote eines Versicherungsunternehmens beschränken, rechtfertigt keine anderen Qualifikationsanforderungen an Fach- und Sachkunde. Die Lernziele für eine Sachkundeprüfung orientieren sich an den Versicherungsprodukten, nicht an den unterschiedlichen Ausgestaltungen eines Produktes durch unterschiedliche Unternehmen.²

Internetvermittlung

Der zunehmende Absatz von Versicherungsprodukten über das Internet, und dies sowohl durch Versicherungsunternehmen selbst als auch durch vermittelnde Unternehmen wie in Deutschland durch Lebensmitteldiscounter (Penny oder Tchibo), wirft die Frage auf, welche Verpflichtungen, die der Versicherungsvermittler zu erfüllen hat, auch den Anbieter im Internet treffen müssen.

Die Informations- und Beratungspflichten nach Artikel 12 IMD gelten ersichtlich nur für die Versicherungsvermittler, worunter nach Artikel 2 Abs. 5 IMD jede natürliche oder juristische Person, die die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung gegen Vergütung aufnimmt oder ausübt, fällt.

Der BVK hält es aus Gründen des Verbraucherschutzes für richtig, dass die IMD II auch Beratungs- und Informationspflichten für Internetanbieter aufnimmt, unabhängig davon, ob es sich bei dem Anbieter um ein Versicherungsunternehmen oder um ein Unternehmen handelt, das für einen Versicherer vermittelnd tätig wird.

Sollte der Direktvertrieb auch weiterhin ohne Informationspflichten stattfinden dürfen, wird er verstärkt für die Umgehung von Verbraucherschutzbestimmungen genutzt werden.

Registerrausbau für mehr Verbraucherfreundlichkeit

Die Bestimmung in Artikel 3 Abs. 3 IMD zur Registrierung sieht zwar vor, dass die Mitgliedstaaten dafür sorgen, dass die Registrierung der Versicherungsvermittler von der

² Für Deutschland siehe Rahmenplan der DIHK und des BWV mit Lernzielen für die Sachkundeprüfung zum „Geprüften Versicherungsfachmann IHK“ / „Geprüfte Versicherungsfachfrau IHK“, Stand Mai 2010

Erfüllung der beruflichen Voraussetzungen gemäß Artikel 4 abhängig gemacht wird, die IMD enthält aber keine Regelung, wonach aus dem Registereintrag für den Verbraucher erkennbar sein muss, aufgrund welcher Qualifikation und für welche Produkte der Vermittler eingetragen wurde.

Es ist daher – zumindest in Deutschland – nicht ablesbar oder erkennbar, über welche eingeschränkten Qualifikationen z. B. ein Mitarbeiter eines Autohauses verfügt und aufgrund welcher Tätigkeiten oder Qualifizierungen eine Registrierung erfolgte. In aller Regel wird ein solcher Mitarbeiter allenfalls Kenntnisse auf dem Gebiet der Kfz-Versicherungen erworben haben. Die diese Einschränkung nicht verdeutlichende Registrierung lässt somit auch die Vermutung zu, dass der Registrierte über die Qualifikation zur Vermittlung einer ganzen Versicherungsproduktpalette verfügt. Wenn ein Versicherungsvermittlerregister dem Verbraucher die Möglichkeit geben will, zu erkennen, dass der Registrierte entsprechend dem Gesetz qualifiziert ist, dürfen Irrtum erregende Eintragungen aber nicht möglich sein.

Transparenz und Offenlegung von Provisionen

Die Europäische Kommission traf gegenüber dem Europäischen Parlament, dem Rat und dem Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss sowie dem Ausschuss der Regionen in einem Abschlussbericht über die Untersuchung der Unternehmensversicherungen (Sektorenuntersuchung)³ u. a. folgende Feststellung:

„Im Hinblick auf die Versicherungsvermittlung stellt die Kommission fest, dass Interessenkonflikte und mangelnde Offenlegung der von Vermittlern erhaltenen Vergütung Probleme für das Funktionieren des Marktes aufwerfen und in bestimmten Fällen zu einer Beeinträchtigung des Wettbewerbs sowie zu höheren Preisen führen können. Sie verpflichtet sich, diese Fragen im Rahmen der geplanten Überarbeitung der Richtlinie über Versicherungsvermittlung anzugehen.“

Im Einzelnen kommt der Bericht unter Ziffer 2.3 u. a. zu nachfolgenden Ergebnissen:

Makler, die sowohl als Kundenberater als auch als Vertriebskanal für die Versicherer fungieren, könnten in einem Interessenkonflikt zwischen der objektiven Kundenberatung und den eigenen geschäftlichen Interessen stehen (Rdz. 19).

³ Abschlussbericht vom 25. September 2007 (KOM (2007) 556 endgültig) über die Untersuchung der Unternehmensversicherungen gem. Artikel 17 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003

Die mangelnde spontane Offenlegung der vom Versicherer erhaltenen Vergütungen stelle eine Marktpraktik dar, die in vielen Fällen die Entscheidungen des Kunden nicht auf der Basis aller relevanten Informationen zulasse (Rdz. 20).

Es gebe Praktiken, mit denen Makler dazu angehalten würden, Abschlüsse mit bestimmten Versicherern zu tätigen, wodurch ein fairer Wettbewerb unterminiert werde. Konkurrierende Vergütungsangebote der Versicherer enthielten die Gefahr, den Vertrieb zu „kaufen“ oder allerwenigstens die Wahl des Maklers zu beeinflussen (Rdz. 21).

Die Offenlegung der Vergütungen könne zu einer Abschwächung von Interessenkonflikten beitragen (Rdz. 22).

Aufgrund dieser Feststellungen beabsichtigt die Kommission, mit der IMD II die Offenlegung der Provisionen und Courtagen auf Kundenwunsch festzuschreiben, wobei der Vermittler den Kunden auf dieses Informationsrecht hinweisen müsse (sog. „soft disclosure“). Dabei bezieht sich die Kommission auch auf Entwicklungen in Mitgliedstaaten der Europäischen Union, in denen eine Offenlegung der Provisionen und Courtagen bereits gesetzlich festgeschrieben ist (sog. „hard disclosure“).

Der BVK tritt für eine Kostentransparenz bei Versicherungsverträgen ein, die es dem Kunden ermöglicht, zu erkennen, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt bzw. Abschlusskosten abdeckt. Mit dieser Information kann der Kunde auch einen Vergleich zu anderen Anbietern ziehen. Mit der VVG-Informationspflichtenverordnung vom 18. Dezember 2007⁴ (VVG-InfoV) wurden die Versicherer in Deutschland verpflichtet, bei Lebensversicherungen, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Unfallversicherung die in der Prämie einkalkulierten Abschlusskosten in einer Summe und in EURO und CENT auszuweisen (§ 2 Abs. 1 Nr. 1 und Abs. 2 VVG-InfoV).

Der BVK hält die durch die deutsche VVG-InfoV festgeschriebene Verpflichtung zur Offenlegung der „Abschlusskosten“ für ausreichend und lehnt eine weitere Offenlegung von Provisionen und Courtagen aus folgenden Gründen ab:

- Die Transparenz der Provisionen und Courtagen der Versicherungsvermittler gegenüber dem Kunden entspricht nach eigenen Erhebungen nicht den Wünschen des Versicherten, dem es ausschließlich auf die gesamt zu zahlenden Prämien und das Versicherungsprodukt ankommt.

⁴ Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen, BGBl. 2007 Teil I Nr. 66, S. 3004 ff.

- Der Kunde trifft seine Entscheidung zum Abschluss eines Versicherungsvertrages nicht nach der Höhe der Provision oder Courtage des Vermittlers, wenn er bei gleichem Versicherungsprodukt die gleiche oder gar eine niedrigere Prämie zu zahlen hat.
- Eine Ausweisung der Provisionen und Courtagen ist sowohl bei einem strukturier-ten Vertrieb als auch bei einem angestellten Vertrieb kaum möglich.



*Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer,
BVK-Referentin für EU-Fragen*

- Die Annahme, der Versicherungsvermittler erbringe seine Beratungs- und Vermittlungsleistungen nach der Höhe seiner Provisionen oder Courtagen, und dass die Offenlegung der Vergütungen zu einer sachgerechteren Versicherungsvermittlung führe, stellt eine im Vergleich zu anderen Dienstleistern unzumutbare und unzutreffende Unterstellung dar.
- Die Offenlegung der Vermittlervergütungen wird in Deutschland zum Verstoß gegen das gesetzliche Provisionsabgabeverbot führen, oder zu dessen Ende.
- Die meisten Versicherungsvermittler in Deutschland sind Einfirmenvertreter, deren Beratungen sich nur auf die Produkte eines Unternehmens beziehen können und dürfen, so dass die zu erwartenden Provisionen für den Rat des Versicherungsvertreters an den Kunden keine Rolle spielen können.

- In Deutschland gibt es eine Vielzahl von Dienstleistern, deren Gebühren und Honorare dem Kunden gegenüber nicht auszuweisen sind, so u.a. Finanzdienstleister, Ärzte, Apotheker und Krankenhäuser.
- Ein möglicher Wettbewerb der Beratungsvergütung kann nicht zur Verbesserung der Beratungsqualität führen, sondern diese eher verschlechtern.

Der BVK tritt auf europäischer Ebene dafür ein, dass das Recht des Kunden auf Kostentransparenz in der IMD II festgeschrieben wird. Den Mitgliedstaaten sollte es aber frei gestellt bleiben, Bestimmungen, wie eine Kostentransparenz erreicht wird, in eigener Verantwortung gesetzlich zu regeln.

EUROPÄISCHES UMSATZSTEUERRECHT – NOVELLIERUNG DER EU-MEHRWERTSTEUERRICHTLINIE

Die Diskussion zur Überarbeitung der Richtlinie ist in der letzten Zeit nicht konsequent fortgeführt worden, so dass das Reformprojekt bislang nicht zufriedenstellend umgesetzt werden konnte. Die Grundsätze, an denen sich das bisherige System orientiert hat, gelten bereits seit 40 Jahren und sind somit nicht mehr zeitgemäß. Dabei kommt der Mehrwertsteuer (MwSt.) als Einnahmequelle der Mitgliedstaaten eine besondere Bedeutung zu. Die Mehrwertsteuereinnahmen stellen durchschnittlich 7,8 % des Bruttoinlandsprodukts (Gesamtwert aller Waren und Dienstleistungen eines Jahres = BIP) der Mitgliedstaaten dar. Eine marktorientierte Reform wäre geeignet, der europäischen Wirtschaft neue Impulse zu geben und die Konsolidierung der Staatshaushalte zu unterstützen.

Durch die Finanz- und Wirtschaftskrise sind die Staatshaushalte vieler Mitgliedstaaten erheblich belastet worden. Als Folge haben bereits einige Staaten in jüngerer Zeit ihre MwSt.-Sätze erhöht oder diesen Schritt überlegt. Dazu kommt die Entwicklung der Märkte, denen das bisherige System nicht mehr gerecht werden kann. Arbeitsmärkte, Spar- und Konsumverhalten sowie die steigenden öffentlichen Ausgaben haben sich nicht zuletzt durch die demographische Entwicklung verändert.

Eine Staatsfinanzierung kann sich daher zukünftig weniger auf die Besteuerung von Arbeit und Kapital stützen, als vielmehr auf die Finanzierung durch indirekte Steuern (s. Grünbuch über die Zukunft der Mehrwertsteuer, KOM [2010] 695).

Am 1. 12. 2010 hat die EU-Kommission das Grünbuch zur Mehrwertsteuerstrategie vorgelegt. Bis zum 31. Mai 2011 können Stellungnahmen bei der EU-Kommission eingereicht werden, so dass nicht vor Ende 2011 mit einer Mitteilung über die Prioritäten für das zukünftige MwSt.-System gerechnet werden kann.

Gesamtziel ist dabei, das Mehrwertsteuersystem besser auf die Anforderungen des Binnenmarktes abzustimmen. Dabei sollen bürokratische Hürden ebenso abgebaut werden wie Gesetzeslücken für Steuerbetrug. Die operativen Kosten von Steuerpflichtigen und Steuerverwaltungen könnten erheblich gesenkt werden, was dem



*Diplom-Volkswirtin Ariane Kay,
BVK-Referentin für Steuerfragen*

Fiskus Mehreinnahmen verschaffen und allen Marktbeteiligten die dringend notwendige Rechtssicherheit bringen würde.

Einige der zu behandelnden Fragen sind:

- Wo soll die mehrwertsteuerliche Behandlung grenzüberschreitender Umsätze im Binnenmarkt stattfinden, im Ursprungs- oder im Bestimmungsland?
- In welchen Fällen soll eine Steuerneutralität gewährleistet sein?
- In welchem Umfang soll eine Harmonisierung der MwSt. in den Mitgliedstaaten stattfinden und
- wie ist eine Verringerung des Verwaltungsaufwandes zu ermöglichen?

Auch die Überarbeitung der Verordnung und der Richtlinie über das gemeinsame Mehrwertsteuersystem hinsichtlich der Behandlung von Versicherungs- und Fi-

nanzdienstleistungen ist seit der Veröffentlichung der Verordnung (KOM [2007] 746) nicht weiterentwickelt worden.

Wesentlich dabei ist, dass die Kommission an dem Prinzip festhält, dass sich eine veränderte Umsetzung positiv auf die Kosten der Unternehmen auswirkt, so dass keine negativen Auswirkungen auf die Kosten für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen im Privatkundenbereich zu erwarten sind.

Die noch bestehende Rechtsunsicherheit und der daraus resultierende Verwaltungsaufwand werden bislang als das größte Problem gesehen, welches es vorrangig zu beseitigen gilt.

Die wesentlichen Grundlagen der Verordnung sind:

- Die Voraussetzungen für die Anwendung der Mehrwertsteuerbefreiung beruhen auf objektiven wirtschaftlichen Kriterien;
- es wird klargestellt, dass die Steuerbefreiung die Erbringung eines jeden einzelnen Bestandteils einer Versicherungs- oder Finanzdienstleistung erfasst, der ein eigenständiges Ganzes bildet und den spezifischen und wesentlichen Charakter einer steuerbefreiten Dienstleistung aufweist und
- es wird ein gemeinsames harmonisiertes Konzept der Vermittlung bei Versicherungs- und Finanzdienstleistungen eingeführt.

Die Komplexität der Besteuerung von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen bedingt, dass es nur eine einzige richtige Auslegung der Vorschriften über die Mehrwertsteuerbefreiung in der gesamten Gemeinschaft geben kann.

Daher war es vorrangig, dass

- eine Aufzählung von Fällen vorgelegt wird, die von der Mehrwertsteuerbefreiung für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen erfasst bzw. nicht erfasst werden, sowie
- eine Spezifizierung objektiver Kriterien, die bei der Prüfung der Frage zur Anwendung kommen, ob es sich bei einer Dienstleistung um eine eigenständige Vermittlertätigkeit handelt.



STEUERBEFREITE VERMITTLUNGS- UND VERWALTUNGSTÄTIGKEITEN

Eine Tätigkeit stellt dann eine eigenständige Vermittlertätigkeit dar, wenn eine der nachfolgenden Bedingungen erfüllt ist (Artikel 135a Nummer 9 der Richtlinie 2006/112/EG):

- Der Vermittler ist ermächtigt, den Leistungserbringer oder den Kunden der befreiten Versicherungs- und Finanzdienstleistung rechtlich zu binden;
- das Ergebnis der Tätigkeit kann die Schaffung, Verlängerung, Änderung oder das Erlöschen von Rechten und Pflichten der Vertragsparteien im Zusammenhang mit einer steuerbefreiten Versicherungs- und Finanzdienstleistung sein oder
- die Tätigkeit besteht in einer sachkundigen Beratung, die Spezialwissen in Bezug auf eine steuerbefreite Versicherungs- oder Finanzdienstleistung widerspiegelt.

Wenn in anderen Situationen als den o. g. eine Leistung so standardisiert ist, dass eine Person sie auf der Grundlage vorher gegebener Anweisungen erbringen kann, so stellt sie keine eigenständige Vermittlertätigkeit im Sinne des Artikels dar.

Es bleibt insgesamt abzuwarten, wie die Prioritäten seitens der Kommission auf der Basis der Stellungnahmen der Wirtschaftsbeteiligten gesetzt werden.

BIPAR ist mit einer eigenen Arbeitsgruppe an den Entwicklungen beteiligt und wird in Ausschüssen neben weiteren Wirtschaftsteilnehmern gehört.

Der BVK vertritt die Auffassung, dass vorhandene Hindernisse für die Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit auszuräumen und die Finanz- und Versicherungsdienstleistungen an die veränderten Anforderungen des Binnenmarktes anzupassen sind.



FINANZMARKTKRISE UND ANLEGERSCHUTZ

Am 8. November 2010 legte die Bundesregierung einen Entwurf eines Anlegerschutz- und Funktionsverbesserungsgesetzes (BT-Drs. 17/3628) vor, das zwischenzeitig im Bundesrat behandelt und im Finanzausschuss weiter beraten wurde.

Das Gesetz soll vor allem dem Schutz von Privatanlegern vor Falschberatung dienen, da die praktischen Erfahrungen aus der Finanzkrise gezeigt haben, dass das Gebot der anlegergerechten Beratung in der Beratungspraxis nicht ausreichend zur Geltung gekommen ist. Vielmehr drohe, so die Bundesregierung, sich in der öffent-

*BVK-Präsident
Michael H. Heinz
im Gespräch mit
der Verbraucher-
schutzministerin
Ilse Aigner*



lichen Diskussion der Eindruck zu verfestigen, dass die Beratungsleistung der Institute wesentlich durch Vertriebsvorgaben und Provisionsinteressen beeinflusst werde und Kundeninteressen nur eine untergeordnete Rolle spielten.

Vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise, die deutlich machte, dass Defizite an den Kapitalmärkten bestehen, gilt es, das Vertrauen der Marktteilnehmer und insbesondere der Gesamtbevölkerung in funktionsfähige Märkte und ein faires, kundenorientiertes Finanzdienstleistungsangebot wiederzugewinnen.

Um Falschberatungen entgegenzuwirken, sollen zum einen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zusätzliche Möglichkeiten eingeräumt werden, um Verstöße gegen die Gebote der anlegergerechten Beratung und der Offenle-

gung von Provisionen als Ordnungswidrigkeiten zu ahnden. Zum anderen sollen Berater, Verantwortliche für Vertriebsvorgaben und die sog. Compliance-Funktion bei der BaFin registriert und ihre angemessene Qualifikation nachgewiesen werden.

Der BVK begrüßte diese gesetzgeberische Initiative, zumal jetzt auch die Qualifikationen sowie Beratungs- und Dokumentationspflichten der Finanzdienstleistungsindustrie auferlegt werden sollen, die schon seit 2007 für die Versicherungsvermittlung und die Versicherungsvermittler gelten.

Die Jahreshauptversammlung des BVK hatte nicht zuletzt noch 2010 mit Verabschiedung eines Leitantrages einstimmig die Forderungen erhoben, den Vertrieb von Finanzdienstleistungsprodukten für den Anleger transparenter und sicherer zu machen.

Auszug aus dem Leitantrag der JHV vom 6. Mai 2010

■ **Fehlende Qualitäts- und Qualifikationsvorgaben
an Finanzberatung und Vermittlung von Finanzdienstleistungsprodukten –
Kein Schutz den Banken und Finanzdienstleistungsvertrieben**

Obwohl die weltweite Finanzkrise nicht durch die Vermittlung von Versicherungen ausgelöst wurde, sondern durch Banken und deren Vertriebsaktivitäten, fehlt es weiterhin an gesetzlichen Vorgaben zur Qualifikation der Finanzvermittler und qualitativen Anforderungen an deren Beratungen und Informationen, die dem Kunden einen wirksamen Schutz vor Fehlanlagen geben. Die gleichen Verpflichtungen sind Banken und Fondsgesellschaften aufzuerlegen.

■ **BVK begrüßt „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ –
Der Kunde hat einen Anspruch auf qualifizierte Beratung
bei allen Finanzdienstleistungen**

Der BVK begrüßt die „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz.

Eine Sicherheit des Kunden bei der Finanzdienstleistungsvermittlung und -beratung kann nur erreicht werden, wenn die Anforderungen an eine hochwertige Qualifizierung und Beratungs- sowie Informationspflichten der Finanzdienstleistungs-

vermittler und Honorarberater für Finanzdienstleistungen denen für die Versicherungsvermittler entsprechen und ebenso die Verpflichtung zum Nachweis einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung vorausgesetzt wird.

- **Nicht Erfolge der Unternehmen, sondern Sicherheit des Kunden stehen im Vordergrund der Beratung und Vermittlung – Erfolgsvorgaben fördern die fehlerhafte Beratung durch Vermittler**

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



GESUNDHEITSREFORM – ZUKUNFT DER PRIVATEN KRANKENVERSICHERUNG

Auch wenn sich die der Bundesregierung angehörenden Parteien im Koalitionsvertrag für die 17. Legislaturperiode für den Fortbestand der privaten Krankenversicherung ausgesprochen haben und die private Krankenversicherung neben der gesetzlichen Krankenkasse als Voll- und Zusatzversicherung als konstitutives Element in einem freiheitlichen Gesundheitswesen anerkannt haben, so sehr ist dieses System aber abhängig von der jeweiligen Bundesregierung bzw. den parlamentarischen Mehrheiten, da die Oppositionsparteien – mit unterschiedlichen Facetten – für eine Bürgerversicherung eintreten, in die alle Bürger einen bestimmten Prozentsatz aus der Summe aller eigenen Einkünfte (also auch Mieteinnahmen und Kapitalerträge) ggf. bis zu einer Beitragsbemessungsgrenze einzahlen.

Der BVK hat nicht nur durch seine Wahlprüfsteine zur Bundestagswahl 2008, sondern auch in vielen Gesprächen mit Gesundheitspolitikern in Berlin deutlich gemacht, dass er nicht nur für eine Erhaltung der privaten Krankenversicherung eintritt, sondern für eine Rücknahme der gesetzlichen Beschränkungen, die die große Koalition zwischen CDU/CSU und SPD zu Lasten der privaten Krankenversicherung eingeführt hatte. Dies betrifft nicht nur den Basistarif, sondern vor allem den

Neuzugang zu einer privaten Krankenversicherung, da die Jahresarbeitsentgeltgrenze in drei aufeinanderfolgenden Jahren überschritten werden musste. Der BVK hat es daher begrüßt, dass die Bundesregierung durch das Gesundheitsreformgesetz diese Wartefrist wieder auf ein Jahr zurückgeführt hat, wie dies auch im Koalitionsvertrag versprochen wurde. Das Gesundheitsreformgesetz, das diese Änderung bewirkte, trat am 1. Januar 2011 in Kraft.

Als Ergebnis der dreijährigen Wartefrist ist festzustellen, dass die Betroffenen erheblich geschädigt wurden. Sie waren drei Jahre älter, bevor sie sich privat versichern konnten. Damit wurde der Zeitraum für den Aufbau ihrer Altersrück-



*Mitglieder der
BVK-Kommission
Personenversicherungen:
BVK-Referentin
Annegret Kranz,
Vizepräsident
Ulrich Zander,
Sandra Niestradt-Budde,
Markus Burkhardt und
Michael Erdmann (v. l.)*

stellungen kürzer, der Zinseffekt also geringer und der Einstiegsbeitrag höher. Am schlimmsten traf es die privat versicherten Selbständigen.



VERSICHERUNGSOMBUDSLEUTE

Erstmals wurden auch Vertreter von Versicherungsvermittlern in den Beirat des Ombudsmanns für Versicherungen berufen, einer Schlichtungsstelle, die bereits am 1. Oktober 2001 ihre Tätigkeit als eingetragener Verein aufgenommen hatte. Die dem Ombudsmann angeschlossenen Versicherungsunternehmen repräsentieren nahezu den gesamten Markt im Privatkundengeschäft. Sie ermöglichen ihren Kunden im Streitfall eine außergerichtliche Streitbeilegung als kostenlose Alternative zu einem Gerichtsverfahren. Bei dem Versicherungsombudsmann handelt es sich um eine pri-

vatrechtlich organisierte Einrichtung, die nach § 224 VVG 2008 mit der Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts die Aufgabe der Streitschlichtung bei Beschwerden über Versicherungsvermittler erhielt. Versicherungsombudsmann ist z.Zt. Prof. Dr. Günter Hirsch. Bereits mit der Begründung hatte der Gesetzgeber sowohl den Versicherungsombudsmann e.V., als auch den Ombudsmann Private Kranken- und Pflegeversicherung aufgefordert, den Versicherungsvermittlern an den Ombudsstellen eine entsprechende Beteiligung zukommen zu lassen. Dem BVK wurde, wie auch dem VDVM, je ein Sitz im Beirat des Versicherungsombudsmanns e.V. zugesprochen, wobei BVK-Präsident Michael H. Heinz den BVK-Sitz innehat. Dabei verpflichteten sich BVK und VDVM, die übrigen Vermittlerverbände, denen kein Sitz im Beirat des

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



Versicherungsombudsmanns e.V. zugesprochen wurde, über die Tätigkeit des Beirates zu informieren und deren Anliegen in den Beirat einzubringen.

Die im Versicherungsvertreterrecht vorgesehene Regelung für Ombudsleute, die von den Versicherungsunternehmen getragen und vom BVK unterstützt wird, enthält keine Bestimmungen über die Anerkennung der Entscheidungen, die in Verfahren gegen Versicherungsvermittler getroffen werden. Von daher können selbst bei größten Verstößen durch Versicherungsvermittler keine verbindlichen Entscheidungen getroffen werden. Versicherungsunternehmen hingegen müssen Entscheidungen des Ombudsmanns, die bis zu einer bestimmten Werthöhe getroffen werden, anerkennen. Der Unterschied ergibt sich daraus, dass die Versicherungsombudsleute vereinsrechtlich strukturiert sind und die Versicherungsunternehmen Mitglieder des Ombudsmanns e.V. sind, nicht aber die Versicherungsvermittler oder deren Verbände.

Mit dem Anspruch des BVK, am Versicherungsombudsmann e.V. durch einen Sitz im Beirat beteiligt zu werden, will der BVK auch die Funktion und die Zuständigkeit des Ombudsmanns – untechnisch gesehen – anerkennen. Es sollte daher nicht möglich sein, dass sich Mitglieder des Verbandes über die Zuständigkeit und die Entscheidungen bzw. Feststellungen des Ombudsmanns hinwegsetzen. Vor diesem Hintergrund hat die Mitgliederversammlung des Verbandes durch eine Satzungsänderung im Mai 2010 einstimmig beschlossen, dass die Nichtbeachtung des Schlichtungsverfahrens und der „Entscheidungen“ des Ombudsmanns als eine berufsständische Verfehlung auch zum Ausschluss aus dem BVK durch das Präsidium führen kann. Gleiches gilt auch bereits, wenn Berufsregeln des BVK und Wettbewerbsrichtlinien, die der BVK mit herbeigeführt hat, verletzt werden.

Die neue Satzungsbestimmung in § 11 Abs. 2 BVK-Satzung lautet:

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

Unverständlich war die Reaktion des Arbeitgeberverbandes der finanzdienstleistenden Wirtschaft (AfW), der sich durch eine Presseerklärung öffentlich gegen eine wie auch immer geartete pauschale Anerkennung der Schiedssprüche des Ombudsmanns aussprach, da haftungsrechtliche Konsequenzen für die Vermittler zu befürchten seien. Der AfW empfahl seinen Mitgliedern, dass die Makler vor einer etwaigen Stellungnahme im Ombudsmannverfahren ihren Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer einschalten sollten. Der BVK hat daher – ebenfalls durch eine Pressemeldung – klargestellt,

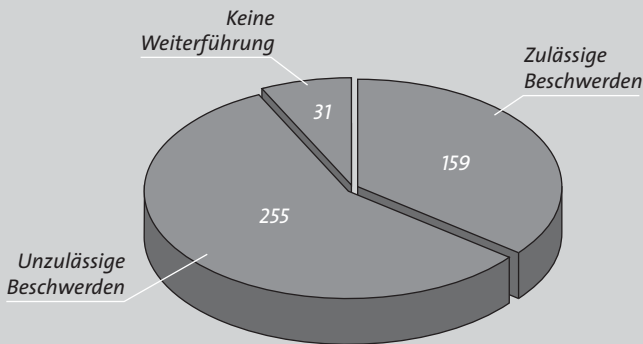
- dass er von seinen Mitgliedern erwartet, sich zu einer gegen sie erhobenen Kundenbeschwerde zu erklären und
- dass Bewertungen des Handelns durch den Ombudsmann, wonach eine Beschwerde des Kunden begründet ist, bei schweren Verstößen zu einem Verbandsausschluss eines BVK-Mitgliedes führen kann, wenn das Präsidium nach eigener Beurteilung dies für angemessen erachtet.

Nach wie vor sind die Versicherungsvermittler noch nicht an dem Ombudsmann Private Kranken- und Pflegeversicherung beteiligt, obwohl er sich selbst

in seinem Statut auch für Vermittlerbeschwerden zuständig erklärt und damit den Willen des Gesetzgebers übergeht, der eine solche Beteiligung vorgesehen hat.

Obwohl alle Versicherungsvermittler mit dem Kundeninformationsblatt ihre Kunden auf die Schlichtungsstellen hinweisen müssen, ist die Zahl der Beschwerden gegen die Versicherungsvermittler bedeutungslos gering. So wurden im Jahre 2009 bei

Vermittlerbeschwerden 2009



Quelle: Ombudsmann für Versicherungen

mehr als 1 Million Kundenkontakten insgesamt 445 Beschwerden erhoben, wovon nur 159 zulässig waren.

❖ BÜRGERENTLASTUNGSGESETZ

Bis zum 31. Dezember 2004 wurden alle vom Steuerpflichtigen geleisteten Vorsorgeaufwendungen – auch Beiträge zugunsten einer Kranken- und Pflegeversicherung – zusammengerechnet und bis zu einer bestimmten Obergrenze als Sonderausgaben berücksichtigt.

Seit 2005 können alle Beiträge zum Aufbau einer Basisversorgung im Alter als Sonderausgaben berücksichtigt werden, hierzu gehören insbesondere Beiträge zur ge-

setzlichen Rentenversicherung sowie zu den berufsständischen Versorgungswerken, wobei ein bis zum Jahre 2025 steigender Prozentsatz der Leistungen abzugsfähig ist (z. B. 70 % im Jahre 2010, im Jahre 2025 dann 100 % = max. 20.000 Euro). Für die sonstigen Vorsorgeaufwendungen wie Kranken- und Pflegeversicherung beträgt der abziehbare Höchstbetrag 1.500 Euro bei Erhalt von steuerfreien Zuschüssen und bis zu 2.400 Euro für diejenigen, die ihre Krankenversicherung selbst tragen.

Seit 2010 können Privatversicherte ihre Prämien in höherem Maße als bisher von der Steuer absetzen. Zu diesem Zeitpunkt ist das sog. „Bürgerentlastungsgesetz“ (vom 22. Juli 2009 – BGBl. I S. 1959) in Kraft getreten. Danach sind alle Aufwen-



*BVK-Präsident
Michael H. Heinz (r.)
im Gespräch mit dem
Parlamentarischen
Staatssekretär
Hartmut Schauerte*

dungen für die Kranken- und Pflegeversicherung voll abzugsfähig, soweit sie der sog. Basisabsicherung dienen. Beitragsanteile für die Finanzierung von Krankengeld, Chefarztbehandlung, Einbettzimmer o.ä. können dagegen nicht berücksichtigt werden. Als Basisversorgung gelten Aufwendungen, die erforderlich sind, um dem Versicherten und seiner Familie eine sozialhilfgleiche Versorgung zu gewährleisten. Für alle Leistungen darüber hinaus (z. B. Wahlleistungen im Krankenhaus) sieht eine Rechtsverordnung brancheneinheitliche Abschläge vor, die maximal etwa 20 % erreichen können. Damit können mindestens rund 80 % der PKV-Beiträge abgesetzt werden.

Das Bürgerentlastungsgesetz geht auf Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts zurück, das mit seinen Beschlüssen vom 13. Februar 2008 festgestellt hatte, dass die Vorschriften des Einkommensteuergesetzes zum Umfang der steuerlichen Berücksichtigung von Beiträgen zugunsten der privaten Kranken- und Pflegeversi-

cherung mit dem Grundgesetz unvereinbar sind, da sie nicht die volle Absetzbarkeit der Beiträge zu diesen Versicherungen gewährleistet.

So sehr das Bürgerentlastungsgesetz auch zu begrüßen ist und Unterstützung des BVK in seinen politischen Gesprächen in Berlin fand, so wenig verständlich ist es, dass die steuerliche Abzugsfähigkeit von Vorsorgeaufwendungen auf das Sozialhilfemaß beschränkt wird, wenn man gleichzeitig sieht, dass die Abzugsfähigkeit der Kosten eines betrieblich oder beruflich genutzten PKWs völlig unabhängig von dessen Nutzungsumfang, Größe und Anschaffungspreis ist.

*BVK-Hauptgeschäftsführer
Gerd Pulverich (r.)
und Staatssekretär
Ernst Burgbacher*



❖ VERBRAUCHERSCHUTZ

Auch wenn der Versicherungsvertreter vertraglich an einen oder mehrere Versicherungsgesellschaften oder Strukturvertriebe gebunden ist, so steht doch wie auch beim Versicherungsmakler das Kundeninteresse im Vordergrund seiner Beratung. Eine erfolgreiche Versicherungs- und Bausparvermittlung ist abhängig von einer festen Vertrauensbeziehung zwischen Kunden und Vermittlern, die ohne Achtung der berechtigten Interessen der Kunden nicht erreichbar ist. Nur der zufriedene Kunde sichert dem Vermittler eine wirtschaftliche Grundlage für die Agentur. Auch der BVK sieht es als seine Verpflichtung an, die öffentliche Diskussion in allen Fragen des Versicherungs- und Bausparwesens durch Informationen zu fördern und selbst Themen aufzugreifen, die dem Schutz des Versicherten und Bausparers vor falschen

Produkten und unqualifizierten Vermittlern dienen. Ausgehend von diesem Schutzgedanken hat sich der BVK über Jahrzehnte für eine gesetzliche Grundlage der Versicherungsvermittlung ausgesprochen, die eine fest umschriebene berufliche Qualifikation ebenso umfasst wie eine Verpflichtung zur Beratung und Information des Kunden durch den Vermittler, der über eine ausreichende Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung verfügen muss. Diese Forderungen des BVK sind durch die Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts auf der Grundlage der europäischen Richtlinie über Versicherungsvermittlung seit 2007 erreicht worden.

Der BVK bekennt sich gemeinsam mit den Vertretervereinigungen ausdrücklich zu einem starken Kunden- und Verbraucherschutz und hat dies durch ein Positionspapier festgeschrieben, das auszugsweise wie folgt lautet:

FÜR VERBRAUCHERSCHUTZ UND FAIRNESS

1. Versicherungsvermittler – ein qualifizierter Beruf

Der Versicherungsvermittler hat sich über Jahrhunderte zu einem vom Kunden angesehenen Beruf entwickelt, der ihm sein Vertrauen in allen Vermögensanlagen und Risikoabsicherungen entgegenbrachte. Um dieses Vertrauen zu rechtfertigen, haben sich die Versicherungsvermittler und die unterzeichnenden Verbände erfolgreich für eine gesetzliche Festlegung der Mindestqualifikationen des Vermittlerberufes ausgesprochen und eingesetzt sowie für ein öffentliches Register, das dem Kunden über die Qualifikation des Vermittlers Auskunft erteilt.

2. Imageschaden

Die Versicherungsunternehmen, die aus Gründen einer profitorientierten Geschäftsausweitung unzureichend qualifizierte und nebenberuflich tätige Vermittler oder Strukturunternehmen eingesetzt und die Gewerbefreiheit des Berufes unreflektiert verfochten haben, haben zu einem Ansehensverlust der gesamten Versicherungswirtschaft geführt, auch und gerade zu Lasten der Versicherungsvermittler.

Versicherungsunternehmen, die ihre Produkte immer häufiger ausschließlich nach Ertrags Gesichtspunkten und nicht nach Nachfrage- und Bedarfsanalysen, also nach den Kundenbedürfnissen gestalten, tragen dazu bei, den Imageschaden zu vertiefen.

3. Bedarfsgerechter Versicherungsschutz und Vermögensanlagen erfordern eine qualifizierte Kundenberatung

Nur durch eine kompetente und persönliche Kundenberatung, die auch den gesetzlichen Anforderungen des Versicherungsvertragsgesetzes entspricht, kann der Versicherungsbedarf des Kunden erfragt und festgestellt werden. Erst auf dieser Grundlage kann dem Kunden ein ausgewogener Rat zur Absicherung oder zur Anlage gegeben werden, wobei die berechtigten Provisionsinteressen des Vermittlers nach seinem berufsethischen Verständnis nicht entscheidend für seinen Rat sind.

Der Verbraucher hat einen uneingeschränkten Anspruch auf eine qualifizierte Beratung durch den Versicherungsvermittler.

4. Der Versicherungsvertrieb über das Internet birgt Chancen und Gefahren

Immer häufiger bieten Versicherungsunternehmen dem Kunden den Abschluss von zumeist standardisierten Versicherungen über das Internet an, der einerseits dem Wunsch des Kunden auf direkten Vertragsabschluss entgegenkommt, andererseits jedoch dem persönlichen Anspruch des Kunden auf spezielle und umfassende Beratung, die erst einen Produktvergleich erlaubt, nicht gerecht werden kann und dem Ansehen der Versicherungswirtschaft und der Versicherungsvermittler schaden. Der Versicherungsvertrieb über das Internet muss sich daher auf Produkte beschränken, die einer Kundenberatung nicht bedürfen und eine Vergleichbarkeit zulassen.

Verbraucherschutz ist in vielen Teilen nicht ohne Selbstzweck von Verbraucherschutzorganisationen denkbar. Im verbandspolitischen Handeln wird der BVK daher stets den objektiven und im Einzelnen festzustellenden Kundenwünschen näher stehen als den Forderungen der Verbraucherschutzverbände. Nur dort, wo eine Interessenidentität vorhanden ist, sind gemeinsame Aktionen von BVK und Verbraucherschutzverbänden nicht nur sinnvoll, sondern konkret anzustreben.

Der BVK wendet sich ausdrücklich gegen eine finanzielle Förderung der Versicherungsberatung durch Verbraucherzentralen und ganz besonders dann, wenn dazu eine fachliche Qualifikation nicht der registrierten Versicherungsberater entspricht. Es ist nicht zu akzeptieren, dass mit Steuergeldern gesetzeswidrige Tätigkeiten gefördert werden.

❖ VENTIL-LÖSUNG

Der deutsche Versicherungsmarkt ist maßgeblich geprägt vom Vertriebsweg der Einfirmenvertreter. Die in den Agenturverträgen vereinbarte sogenannte „Ausschließlichkeitsklausel“ besagt, dass Einfirmenvertreter nur die Produkte ihres Vertragsunternehmens bzw. einer Versicherungsgruppe mit den dazugehörigen Kooperationspartnern vermitteln darf. Bereits der einmalige Verstoß gegen die Ausschließlichkeitsbindung berechtigt den Versicherer, den Agenturvertrag fristlos zu kündigen, wodurch auch der Ausgleichsanspruch verloren geht.



*Markus Drews,
Vertriebsvorstand
HDI-Gerling,
mit BVK-Referentin
Sabine Heidgen,
BVK-Präsident
Michael H. Heinz und
Hauptgeschäftsführer
Gerd Pulverich (v.l.)*

Es ist offenkundig, dass es auch Situationen geben kann, in denen ein uneingeschränktes Wettbewerbsverbot der Konkurrenzfähigkeit des Einfirmenvertreters und den Interessen der Kunden und des Unternehmens zuwiderlaufen kann.

Die Verbände der Versicherungswirtschaft – Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), Bundesverband der Assekuranzführerkräfte e.V. (VGA) und BVK – haben sich daher bereits 1992 auf eine gemeinsame Erklärung zur Ventil-Lösung verständigt. Ziel war es u. a., unternehmensindividuelle Ventil-Lösungen zu entwickeln, wobei die beteiligten Verbände davon ausgehen, dass sich vom Grundsatz her zwei Lösungsansätze anbieten:

- Die vorherige schriftliche Zustimmung des Unternehmens an die Einfirmenvertreter oder an den einzelnen Einfirmenvertreter, bestimmte Risiken anderweitig zu vermitteln, oder

- die Einschaltung einer vom Unternehmen schriftlich benannten Maklerfirma oder sonstigen Vermittlungsstelle.

Die gemeinsame Erklärung der deutschen Versicherungswirtschaft zum Ventil-Geschäft wird von den Versicherungsunternehmen überwiegend beachtet. Dennoch gilt, dass die Regelungen des jeweils individuellen Versicherungsvertrages Vorrang haben, so dass in jedem Einzelfall darauf zu achten ist, welche Vereinbarung mit dem Unternehmen getroffen wurde. Ungeklärt und umstritten ist u. a., ob ein Versicherungsunternehmen, das seinen Versicherungsvertreter nach § 34 d Abs. 4 GewO in das Versicherungsvermittlerregister hat eintragen lassen und damit auch die uneingeschränkte Haftung für Beratungsfehler des Versicherungsvertreters gegenüber dem Kunden übernommen hat, auch dann haften muss, wenn der Beratungsfehler bei einem Ventil-Geschäft erfolgte und dem Kunden dadurch ein Schaden entstanden ist.

Erstmalig hat sich nach Umsetzung der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung das Schleswig-Holsteinische Oberlandesgericht (OLG Schleswig) mit dieser Thematik befasst. In diesem Urteil wird u. a. ausgeführt, dass die sogenannte „Ventil-Lösung“ – also die Befugnis des Vertreters, Kunden auch Produkte Dritter Versicherungsunternehmen anzubieten, die nicht zur Produktpalette des „Mutter-Versicherungs-Unternehmens“ gehören – bereits vor der Gesetzesreform 2007 durchgehend geübte Praxis war. Wäre es dem Gesetzgeber um ein generelles Verbot der „Ventil-Lösung“ gegangen, hätte er ein solches Verbot auch ausdrücklich und eindeutig im Gesetz zum Ausdruck gebracht und damit eine Abkehr von der bisher geübten Praxis auch in die Gesetzesbegründung aufgenommen. Beides ist jedoch nicht geschehen. Hieraus folgert das OLG, dass es bei der grundsätzlichen Haftungsverteilung zu Lasten des Unternehmens auch bei erlaubtem oder unerlaubtem Ventil-Geschäft bleibt. Weiterhin weist das OLG Schleswig ausdrücklich darauf hin, dass die Haftungsübernahme des Versicherungsunternehmens für die gebundenen Vertreter nach § 34 d Abs. 4 GewO kein „Freibrief“ ist, gegen den Agenturvertrag zu verstoßen. Die vertraglichen Bindungen bleiben ausdrücklich bestehen, auch das Ausschließlichkeitsgebot kann damit nicht umgangen werden.

Dem BVK ist bekannt, dass in der Praxis durchaus unterschiedliche Fallgestaltungen existieren. Da bei den Unternehmen intern gegenüber den Versicherungsvertretern unterschiedlich ausgestaltete Haftungsfreistellungs- und Regressverzichtserklärungen für das Ventil-Geschäft existieren, ist es umso wichtiger, dass eine eigene Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung des Vertreters zwingend notwendig ist, um möglichen Haftungsgefahren zu begegnen.

❖ ZUKUNFT DER LEBENSVERSICHERUNG

Die Lebensversicherung ist das von der Bevölkerung meist gewählte Anlageprodukt und spielt – auch in Europa – eine ganz herausragende Rolle in der Alterssicherung. Ende 2009 bestanden in Deutschland 91,5 Millionen Lebensversicherungen im engeren Sinne. Im gleichen Jahr wurden knapp über 70 Milliarden Euro an Versicherungsleistungen an Versicherte ausgezahlt.

Noch kann man feststellen, dass die Bedeutung der Lebensversicherung als Teil der Sicherung für das Alter, den Invaliditätsfall und die Hinterbliebenen seit Jahren ständig



*BVK-Präsident
Michael H. Heinz
und BVK-Haupt-
geschäftsführer
Gerd Pulverich
(v. r.)*

zugenommen hat, trotz absinkender Verzinsung und teilweise Wegfall des Steuerprivilegs. Auch im Vergleich zu der gesetzlichen Rente hat die private Lebensversicherung an Bedeutung gewonnen: Beliefen sich die Auszahlungen aller Lebensversicherungen 1990 auf knapp 17 Prozent der Rentenausgaben der deutschen Rentenversicherung für Arbeiter und Angestellte, so stieg der Anteil bis zum Jahre 2009 auf 27,4 Prozent.

Die Krise auf den Finanzmärkten, deren Ausgangspunkt nicht die Versicherungen waren, hat gezeigt und bewiesen, dass die privaten Lebens- und Rentenversicherungen krisenfest und am besten geeignet sind, die staatliche Alterssicherung zu ergänzen. Sie beherrschen vor allem Risiken, geben den Kunden langfristige Garantien und Sicherheit, die von einer Altersvorsorge erwartet werden dürfen. Im aktuellen „Grünbuch Altersvorsorge“ spricht sich die Europäische Kommission zu Recht dafür aus, die Bezeichnung „Altersvorsorge“ Produkten vorzubehalten, die bestimmte Qualitätskriterien aufweisen, nämlich:

- Sicherheit, also garantierte Mindestleistungen in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge, um sie gegen Kapitalmarktkrisen zu schützen;
- regelmäßiger Zahlungsfluss im Ruhestand, also lebenslange Versorgung, um die Altersvorsorge vor vorzeitigem Kapitalverzehr zu schützen;
- eingeschränkter Zugang, also langfristige Bindung und Pfändungsschutz, um die Altersvorsorge gegen Zweckentfremdung und den Eingriff Dritter zu schützen.

Ausgehend von der demographischen Entwicklung ist zu erwarten, dass die staatliche Rente zukünftig weiterhin wichtig ist, aber immer weniger geeignet sein wird, das Leben auch im Alter zu sichern. Entsprechend höher wird die Bedeutung von zusätzlichen kapitalgedeckten Anlagen für das Alter sein, wobei der Lebensversicherung wegen ihrer sicherheitsorientierten und garantierten Absicherung ein vorrangiger Stellenwert zukommen wird. Ob die Lebensversicherung dieser Aufgabe und Erwartung gerecht werden kann, hängt aber weitestgehend auch davon ab, welche rechtlichen Rahmenbedingungen der Gesetzgeber vorgibt.

Die Absicht der Bundesregierung, den Garantiezins, also den maximalen Zins, den Versicherungsunternehmen ihren Kunden garantieren dürfen, weiterhin zu senken, führt ganz sicher nicht zu einem Erhalt oder Zugewinn des Verbrauchervertrauens in die Lebensversicherung. Ein Garantiezins von nur 1,75 % liegt unter der Inflationsrate, so dass Neukunden, deren Anbieter nur noch den garantierten Zins gutschreiben können, voraussehbar im Laufe der Jahre Geld verlieren.

Bedenken bestehen auch gegenüber dem Willen der Bundesregierung, die steuerliche Gleichbehandlung von Lebensversicherungen und Investmentfondssparplänen bzw. anderen Anlagenarten einzuführen, so dass die Besserbehandlung der Lebensversicherungen aufgehoben würde. Bisher müssen Sparer mit einer Lebensversicherungspolice nach dem 60. Lebensjahr und einer Vertragsdauer von mindestens 12 Jahren nur die Hälfte der über die Ansparzeit angehäuften Gewinne versteuern. Dieses Privileg sollen auch Fondssparer erhalten. Nach Auffassung des BVK sollten nur die Altersvorsorgeanlagen steuerrechtlich gleichgesetzt werden, die die gleiche Anlagesicherheit bieten. Gleichzeitig fordert der BVK, dass die Altersvorsorge in einem höheren Maße steuerlich begünstigt wird, etwa durch Wiedereinführung der Steuerfreiheit der Lebensversicherung, so wie sie bis zum Jahre 2007 bestanden hat. Es erscheint widersprüchlich, wenn der Gesetzgeber in Kenntnis, dass die staatliche Rente für die Absicherung im Alter nicht ausreichend sein wird, die notwendige private Alterszusatzvorsorge dazu nutzt, statt weniger mehr Steuern zu erheben.

❖❖❖ **ABSCHLUSSPROVISIONEN IN DER PKV – HILFERUF NACH DEM GESETZGEBER**

Nicht nur Verbraucherschützer, sondern auch die Tages- und Fachpresse kritisieren die Höhe der von einigen wenigen privaten Krankenversicherungen an wenige Struktur- und Maklervertriebe gezahlten Provisionen und Courtagen, die dazu geführt haben, dass selbst die Politik durch gesetzliche Regelungen gegen hohe Provisions- und Courtagezahlungen vorgehen will. So bestehen konkrete Überlegungen,



*Ulrich Zander,
BVK-Vizepräsident*

demjenigen, der eine private Krankenversicherung vermittelt, eine fünfjährige Haftung aufzuerlegen, wenn der Vertrag vorzeitig gekündigt wird. Auch soll die Vergütung auf zwölf Monatsbeiträge begrenzt werden.

Der BVK hat sehr deutlich gemacht, dass es mit den ethischen Grundsätzen seiner Mitglieder nicht vereinbar ist, exzessiv hohe Provisionen und Courtagen bei Abschluss einer privaten Krankenversicherung zu zahlen oder zu fordern. Die meisten Versicherungsvertreter, die für eine private Krankenversicherung vermittelnd tätig sind, erreichen nur einmalige Abschlussprovisionen zwischen 6 und 8 Monatsbeiträgen, die durch den einmaligen und hohen Beratungsaufwand gerechtfertigt sind.

Ebenso lehnt der BVK es aber aus grundsätzlichen Erwägungen ab, dass der Gesetzgeber in das Honorargefüge bei privatrechtlichen Verträgen und damit in den Wett-

bewerb eingreift. Unangemessen und ruinös hohe Provisionen und Courtagen belasten nicht nur den Versicherten selbst, für dessen Vertragsabschluss der Vermittler diese Vergütungen erhält. Sie belasten alle Versicherten eines Unternehmens, das die Vergütung zahlt. Der freie Wettbewerb in der sozialen Marktwirtschaft ist das einzige Regulativ, das über Angebot und Nachfrage die Höhe des Entgeltes bestimmt.

So sehr der BVK auch die Vertriebsexzesse ablehnt, so sehr macht er aber auch deutlich, dass durch die Haftung des Vermittlers bei vorzeitiger Vertragsbeendigung bisher schon in die Vertragsfreiheit eingegriffen wird, wonach für eine Leistung ein Entgelt vereinbart werden kann, das auch dann nicht zurückerstattet werden muss, wenn der Vertrag endet. Kein Notar muss sein Honorar bei der Beurkundung zurückzahlen, wenn der Vertrag rückgängig gemacht wird; kein Immobilienmakler muss seine Courtage zurückzahlen, wenn der Hausverkauf später rückgängig gemacht wird.



AUSGLEICHANSPRUCH

Vor mehr als einem Jahr hat der deutsche Gesetzgeber eine Entscheidung des Europäischen Gerichtshofes vom 26. März 2009 umgesetzt und die Voraussetzungen des § 89b HGB neu geregelt. § 89b Abs. 1 Satz 1 HGB lautet jetzt wie folgt:

„Der Handelsvertreter kann von dem Unternehmer nach Beendigung des Vertragsverhältnisses einen angemessenen Ausgleich verlangen, wenn und soweit

1. der Unternehmer aus der Geschäftsverbindung mit neuen Kunden, die der Handelsvertreter geworben hat, auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erhebliche Vorteile hat und
2. die Zahlung eines Ausgleichs unter Berücksichtigung aller Umstände, insbesondere der dem Handelsvertreter aus Geschäften mit diesen Kunden entgehenden Provisionen, der Billigkeit entspricht.“

Nunmehr sind die Provisionsverluste des Handelsvertreters nur noch einer von mehreren Gesichtspunkten im Rahmen der vorzunehmenden Billigkeitsprüfung, insofern erfolgt die Bestimmung des Ausgleichsanspruchs zukünftig in drei Stufen.

1. Ermittlung der Unternehmervorteile.
2. Billigkeitsprüfung: Das heißt, es muss geprüft werden, ob der ermittelte Betrag unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände des Einzelfalles, insbesondere der dem Handelsvertreter entgangenen Provisionen, der Billigkeit entspricht.
3. Einhaltung der Höchstgrenze.

Konsequenz der gesetzlichen Neuregelung ist, dass der Ausgleichsanspruch im Rahmen der durchzuführenden Billigkeitsprüfung höher sein kann als die Vertreterverluste, was zu einer Besserstellung der Vertreter gegenüber früher führt.



*Rechtsanwältin Judith John,
BVK-Referentin für Ausgleichsanspruch*

Unter § 89b HGB wird materiell vorausgesetzt, dass sich für den Unternehmer aus der Vermittlung neuer Verträge auch nach Beendigung des Vertretervertrages erhebliche Vorteile ergeben. Fraglich ist aber aus Sicht des BVK, ob allein die Möglichkeit des Versicherungsunternehmens, Gewinne aus dem Versicherungsbestand zu ziehen, ausreichend ist, die Unternehmervorteile festzustellen. Da diese nach dem neuen Gesetz von entscheidender Bedeutung geworden sind, sollte gutachterlich festgestellt werden, welche Vorteile die Unternehmen heutzutage aus der Vermittlungsleistung der Vertreter haben.

In der Regel resultieren aus dem Bestand bereits deshalb Unternehmervorteile, weil die Versicherungsnehmer für eine bestimmte Laufzeit gebunden sind. Hinzu kommen aber auch beispielsweise noch Unternehmervorteile bedingt durch Wiederanlagen in Form von Rentenversicherungen oder sonstigen Nachversicherungen. Von Bedeutung sind aber auch die Vorteile, die sich durch Folge-

geschäft im Familienkreis ergeben. Ein wesentlicher Aspekt ist auch die Prüfung der Frage, inwieweit beispielsweise in der Krankenversicherung die Unternehmensvorteile aus den Vertragsbeständen und Kundenbindungen an sich auszugleichen sind.

Problematisch ist aber in diesem Zusammenhang die Möglichkeit des Vertreters, die Unternehmervorteile aufzuzeigen und nachzuweisen. Zwar haben einzelne Gerichte entschieden, dem Vertreter umfassend Auskunft über seine geschäftliche Tätigkeit zu erteilen, dies bedeutet allerdings noch nicht, dass alle Unternehmen generell hierzu verpflichtet sind.

Nach der bisherigen Regelung wurden bei der Ausgleichsberechnung ausschließlich Provisionen und Provisionsanteile berücksichtigt, die dem Vertreter für seine vermittelnde Tätigkeit gezahlt wurden. Den Umstand, dass die Provisionsverluste den Ausgleichsanspruch maximieren, obwohl die dem Unternehmer verbleibenden Vorteile deutlich höher sind, sah der europäische Gerichtshof als mit der Richtlinie unvereinbar an.

Da – wie bereits ausgeführt – die Provisionsverluste nicht mehr alleine entscheidend sind, könnten sich insbesondere in den Sparten, die mit einer Einmalprovision vergütet werden, zukünftig im Rahmen der gesetzlich gebotenen Billigkeitsprüfung höhere Ausgleichsansprüche ergeben.

Die neue gesetzliche Regelung hat zunächst keine unmittelbaren Folgen auf die Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruches. Fraglich ist allerdings, ob die Neufassung eine Überarbeitung der Grundsätze erfordert.

Im Bereich Leben werden als ausgleichspflichtig nur die dynamischen Lebensversicherungen angesehen. Alle anderen Lebensversicherungen sind nicht geregelt.

Darüber hinaus hat der Markt im Laufe der Jahrzehnte neue Produkte hervorgebracht, wie dynamische Rentenversicherungen mit Todesfallschutz und Rürup-Vorsorge mit Zuzahlungsvereinbarungen, die von den Grundsätzen nicht erfasst sind. Auch haben sich natürlich die Vergütungssysteme verändert, so dass sich in manchen Sparten Situationen ergeben haben, die Anlass geben, Verbandsabkommen zu ergänzen bzw. zu überarbeiten.

Das gilt auch für die private Krankenversicherung. Große Bestände erbringen oft keinen Ausgleichsanspruch, weil die für die Berechnung maßgebliche Abschluss-

provision der letzten Jahre aufgrund zugenommener Betreuungstätigkeit verhältnismäßig niedrig ist.



AUTHENTIFIZIERUNG

Bereits in den vergangenen Jahren hat der BVK immer wieder betont, wie wichtig eine einheitliche Login-Möglichkeit zu den Extranets der Versicherer für die Vermittler ist. Im Jahr 2010 wurde der viel geforderte einheitliche und sichere Zugang für Finanz- und Versicherungsvermittler Realität. Bei der für den operativen Betrieb der „Single Sign-On-Lösung“ verantwortlichen easy Login GmbH (100 %-ige Tochtergesellschaft der Brancheninitiative Single Sign-On e.V.) wurden bereits über 6.000 Makler von den teilnehmenden Gesellschaften gemeldet.

Teilnehmende Gesellschaften der Brancheninitiative sind: BCA, Barmenia Krankenversicherung, Volkswohlbund Lebensversicherung, Lebensversicherung von 1871, INTER Krankenversicherung, Janitos, HDI-Gerling Leben, Continentale Krankenversicherung. Motivation der Brancheninitiative ist, für einen sicheren und einheitlichen Zugang zu den vielgenutzten Extranets der Gesellschaften zu sorgen und damit Arbeiterleichterungen für Finanz- und Versicherungsvermittler zu schaffen. Damit die Plattform im Sinne der unabhängigen Vermittler betrieben wird, wurde der Vorstand des Single Sign-On e.V. bewusst mit Persönlichkeiten aus der Vermittlerschaft besetzt. Vertreten ist hier u. a. BVK-Vizepräsident Thomas Billerbeck.

Im Hinblick auf das Vorhaben „GDV-Portal Single Sign-On“ weist der BVK insbesondere auf folgende Aspekte hin:

- Der BVK als der größte deutsche Vermittlerverband begrüßt das Ziel, eine schnelle und qualitativ hochwertige Marktlösung für eine einheitliche Authentifizierung zu schaffen.
- Die Kommunikation zwischen Versicherern und Vermittlern erfolgt nur bei beiderseitiger Akzeptanz des elektronischen Wegs.
- Aus Datenschutzgründen muss die Kontrolle dieses Datenverkehrs daher paritätisch besetzt sein.
- Im Rahmen der gemeinsamen Initiative von Single Sign-On und Prometheus sind bereits über 7.000 Vermittler erfolgreich eingebunden. Aus Sicht des BVK ist daher eine Zusammenarbeit zwischen GDV-Projekt und der Initiative sinnvoll.



GDV-WERBEKAMPAGNE – OHNE VERMITTLER

Im Jahr 2010 hat die Versicherungswirtschaft eine große Image-Kampagne gestartet. Initiiert durch den GDV war Ziel der bundesweit gesendeten Werbe-Spots, die Diskrepanz zwischen der Zufriedenheit mit dem eigenen Versicherer und dem allgemeinen Ansehen der Branche zu überwinden. In Interviews wurden Menschen auf der Straße nach ihren Träumen und Wünschen und nach dem, was ihnen „lieb und teuer“ ist, befragt. Die persönlichen Erfahrungen des Kunden mit dem eigenen Versicherer werden jedoch nicht im gleichen Umfang insgesamt auf die Branche übertragen.

Ziel der Kampagne sollte außerdem ein besseres Verständnis und Bewusstsein dafür sein, dass für fast alle Bereiche des modernen Lebens Versicherungen elementar unverzichtbar sind. Mit der Kampagne sollte die für viele Menschen eher abstrakte Leistung „Versicherungsschutz“ transparenter gemacht werden.

Der BVK begrüßt ausdrücklich diese Image-Kampagne und setzt sich für eine Stärkung der gesamten Versicherungswirtschaft ein. Hingewiesen wurde in diesem Zusammenhang aber auch darauf, dass hier das „Nahbild“ zwischen Versicherungsnehmer und Versicherungsvermittler nicht genügend berücksichtigt wurde. Das positive Image, welches der Kunde gerade von „seinem“ Vermittler hat, differiert deutlich von dem sogenannten „Fernbild“, welches der Branche eher negativ anhaftet. Hier kann es nur Ziel sein, die Zufriedenheit der Versicherungsnehmer/Kunden mit dem eigenen Vermittler stärker in den Vordergrund zu stellen und nicht das „Produkt Versicherung“ als solches zu „entpersonifizieren“.

Ausschließlich im persönlichen Kontakt von Vermittler und Kunde liegt der Vertriebs Erfolg der Versicherungsunternehmen. Eine Image-Kampagne kann daher nicht ohne Einbeziehung der Vermittler am Markt erfolgreich sein. Der BVK setzt sich dafür ein, zukünftig eine Stärkung der Vermittlerinteressen im Rahmen von Image-Kampagnen zu fördern. Er hält eine Image-Kampagne, die auch auf die unbestritten wichtige Aufgabe der Vermittler eingehen sollte, für notwendiger denn je, gerade auch im Hinblick auf die Tatsache, dass Verbraucherzentralen und Medien das Image immer stärker negativ zu beeinflussen versuchen.



ZUSAMMENARBEIT MIT DEN VERTRETERVEREINIGUNGEN

Wie in den Vorjahren hat sich die Zusammenarbeit mit den einzelnen Vertretervereinigungen verstärkt und vertieft. Wiederum konnten viele Gespräche mit den Vorständen von Vertretervereinigungen in den Geschäftsräumen des BVK durchgeführt werden, an denen der BVK-Präsident Heinz, der Hauptgeschäftsführer sowie die den Vertretervereinigungen zugeordneten Referentinnen und Referenten teilnahmen. Gegenstand der Gespräche waren zumeist aktuelle Probleme und Fragen in der Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen und den Vertretervereinigungen ihrer Versicherungsvertreter. Vielfach wurden die von den Unternehmen neu formulierten Versicherungsvertrager-Verträge in der Geschäftsführung des BVK rechtlich und wirtschaftlich geprüft und den Vertretervereinigungen Argumente für ihre Verhandlungen mit den Versicherern an die Hand gegeben. In einigen Fällen begleitete der BVK auch das Zusammengehen mehrerer Einzelunternehmen und die Fusion der betroffenen Vertretervereinigungen.

Insgesamt fanden in den BVK-Geschäftsräumen im Berichtsjahr 12 Treffen mit Vertretervereinigungen statt, wobei diese nicht nur eigene Vorstandssitzungen durchführten und Gespräche mit den Repräsentanten des BVK führten, sondern sich auch die Dienstleistungspalette des Verbandes, seine Aufgaben und seine Arbeitsweise zeigen ließen. Seit der BVK den Vertretervereinigungen diesen Service anbietet, konnten mittlerweile fast $\frac{1}{2}$ aller Vertretervereinigungs-Vorstände in Bonn empfangen werden.

Auch wenn sich die Zusammenarbeit zwischen den Vorständen von Vertretervereinigungen, die ganz überwiegend außerordentliche Mitglieder des BVK sind, und dem Präsidium und der Geschäftsführung wesentlich verbessert und zu sehr guten Kooperationen geführt hat, so muss aber auch festgestellt werden, dass wenige Vertretervereinigungen zu „ihren Häusern“ nicht nur einen intensiveren Kontakt unterhalten, was sich aus der Natur der Sache ergibt, sondern dass unternehmensseitige Vorgaben nicht immer mit der notwendigen Kritik durch die Vertretervereinigungen betrachtet werden, die es gebietet, allein und immer nur die Interessen der eigenen Mitglieder wahrzunehmen.

Nach wie vor gilt die Idee vom Gemeinsamen Haus, die das enge Zusammenwirken von BVK und Vertretervereinigungen durch eine Doppelmitgliedschaft der Vertreter in beiden Verbänden nahelegt, als ein erfolgreiches Modell. Das Modell umschließt folgende Leistungsangebote des BVK:

Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen

*Vertretervereinigung der
Württembergischen Versicherung AG:
(v. l. vorne) Britta Christian,
Franz X. Buchner, Jürgen Leese,
Hermann-Josef Krest, Alfons Auber
und (v. l. hinten) Werner Zeiher,
Walter Leppert, Michael H. Heinz,
Jürgen Pfalzer, Hubertus Münster,
Gerd Pulverich und Christian Stichaner*



*Vertretervereinigung
der ERGO:
Gerald Archangeli,
Michael H. Heinz,
Angelika Römhild,
Gerd Pulverich (stehend),
Achim Brüggemann,
Karl-Heinz Pallasch,
Dieter Schollmeier und
Rolf-Peter Esser (v. l.)*

*Interessen-
gemeinschaft
der R+V Lebens-
versicherung AG:
Werner Fröschén,
Bernd Schön,
Uwe Pikart,
Gerd Pulverich und
Michael H. Heinz (v. l.)*



**BVK-Leistungen an außerordentliche Mitglieder
10 gute Gründe für eine außerordentliche Mitgliedschaft**

Der BVK

1. stellt den außerordentlichen Mitgliedern Rechtsberatung durch 8 Rechtsanwälte (davon zwei mit der Qualifikation zum Fachanwalt für Versicherungsrecht) und zwei Volkswirte zu allen Fragen der Berufsausübung kostenlos zur Verfügung,
2. beurteilt und begutachtet Muster von Agenturverträgen und Vertragsänderungen der Unternehmen,
3. bietet Vorträge in den Mitgliederversammlungen der Vertretervereinigungen durch Präsidiumsmitglieder oder Mitglieder der Geschäftsführung zu allen aktuellen Themen des Berufsstandes an und stellt eigene Informationsstände zu den Veranstaltungen,
4. berät die Vorstände der Vertretervereinigungen in Fragen ihres Zusammenwirkens mit dem Versicherungsunternehmen,
5. bietet die Bereitschaft an, zusammen mit den Vertretervereinigungen Verhandlungen mit den Unternehmen zu führen,
6. informiert regelmäßig durch die Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“, der auflagengrößten Zeitschrift für Versicherungsvermittler, durch monatliche Newsletter und Mitglieder-Informationen,
7. berichtet über politische Entwicklungen in Brüssel und Berlin und vertritt die Anliegen der Versicherungsvermittler und deren Vertretervereinigungen gegenüber Politik und dem GDV,
8. bietet Teilnahme an den Veranstaltungen der BVK-Bildungsakademie an,
9. führt jährlich Spitzengespräche mit den Vorsitzenden der Vertretervereinigungen durch und
10. bietet Vorständen der Vertretervereinigungen Tagungsmöglichkeiten in der Geschäftsführung in Bonn an, an denen auf Wunsch auch Präsidiumsmitglieder und Mitglieder der Geschäftsführung teilnehmen.



GODESBERGER SPITZENTREFFEN – SPRACHROHR DER DEUTSCHEN VERSICHERUNGSVERTRETER

Auf Einladung des BVK-Präsidenten Michael H. Heinz kamen am 15. September 2010 wieder und zum sechsten Mal die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen mit dem Vorstand des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Asse-



kuranz e.V. (AVV) und Präsidiumsmitgliedern des BVK sowie die Fachreferenten/-innen des BVK in der Redoute in Bad Godesberg, einem spätklassizistischen Ballhaus des Kurfürsten von Köln, zu einem Meinungsaustausch zusammen. Mehr als 30 Vertretervereinigungen, die für mehr als 40.000 Versicherungsvertreter sprechen, diskutierten die neuesten berufsbezogenen Entwicklungen in Brüssel und Berlin sowie in den Versicherungsunternehmen und beschäftigten sich insbesondere mit der Absicht des Ministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, die Honorarberatung zu fördern, wobei offen geblieben ist, auf welche Weise die Förderung vollzogen werden soll. Die Tagungsteilnehmer verabschiedeten nach einer intensiven Beratung ein Positionspapier unter dem Titel „Honorarberatung – kein Mittel gegen Finanzkrise und ohne Bedarf beim Kunden“.



**Godesberger Positionen 2010:
„Honorarberatung –
kein Mittel gegen Finanzkrise und ohne Bedarf beim Kunden“**

Die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen, das Präsidium des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) sowie der Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV),

die zusammen rund 40.000 Versicherungsvermittler in Deutschland vertreten und damit die weitaus größte Interessenvertretung der Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland und Europa sind, verabschiedeten am 15. September 2010 in Bonn-Bad Godesberg die nachstehenden Positionen zur Honorarberatung durch Versicherungsberater.

1. Fehlende oder fehlerhafte Beratung durch die Versicherungsvermittler haben die Finanzkrise nicht verursacht

Die immer wieder und ohne Nachweis aufgestellte Behauptung, fehlerhafte und von eigenem Provisionsinteresse gesteuerte Beratung durch Versicherungsvermittler führe jährlich bei Anlegern zu einem Schaden von 20 bis 30 Milliarden Euro, weisen die deutschen Versicherungsvertreter als falsch und einen ganzen Berufsstand diskreditierend zurück.

Die hohe Zahl der Stornierungen von Lebensversicherungen ist nicht auf eine fehlerhafte Beratung der Vermittler zurückzuführen, sondern auf veränderte Lebensumstände wie Ausgleich des Zugewinns bei Kunden, die sich scheiden lassen, wie Arbeitslosigkeit oder nicht vorhersehbarem Liquiditätsbedarf.

2. Versicherungsberatung ist integraler und notwendiger Bestandteil der Versicherungsvermittlung

In der Bundesrepublik Deutschland stehen über 250.000 registrierten Versicherungsvermittlern, die ganz überwiegend für Vermittlungsleistungen von den Versicherungsunternehmen eine Provision bzw. eine Courtage beziehen, ca. 180 registrierte Versicherungsberater gegenüber, die gegen ein Honorar, das der Kunde zu zahlen hat, ihre Beratungsleistungen anbieten.

Die Versicherungsberatung ist seit langem eine gesetzlich abgesicherte Dienstleistung, die der Erlaubnis bedarf. Sie ist jedoch für den Verbraucher, der den Rat in Versicherungsangelegenheiten bei seinem Vermittler sucht und dessen Verhältnis zum Vermittler auf persönliches Vertrauen gründet, eine kaum in Anspruch genommene Leistung, für die er keinen Bedarf sieht und nicht will. Insbesondere ist der

Kunde nicht bereit, für die Beratung durch den Versicherungsberater ein Entgelt zu zahlen, weil diese Leistung, wenn sie nicht zum Vertragsschluss führt, durch den Vermittler kostenlos erbracht wird.

3. Die Annahme, dass Honorarberatung vor Schlecht- und Falschberatung schützt, ist nachgewiesenermaßen falsch

Dass die von der Versicherungsvermittlung losgelöste Versicherungsberatung fehlerfreier ist und damit mehr die Kunden schützt, ist eine fern von Realität sich wiederholende Behauptung. Nach jüngsten Studien besteht kein Zusammenhang zwischen der Qualität der Tätigkeit von Vermittlern und Provisionen¹.

Nach dem Bericht des Ombudsmanns für Versicherungen für das Jahr 2009 wurden nur 445 Vermittlerbeschwerden bearbeitet, davon nur 159 zulässige Beschwerden. Bei jährlich ca. 1 Mio. Versicherungsvermittlungen sind Beratungsfehler durch Versicherungsvermittler nicht einmal in vollen Prozentangaben zu beziffern.

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

4. Wettbewerb fordert Chancengleichheit

Keine staatlichen Hilfen zur Finanzierung der Versicherungsberatung

Der Bedarf nach mehr Honorarberatung durch Versicherungsberater wird allein von der Nachfrage gesteuert, die in Deutschland nicht zu sehen, sondern sogar extrem gering ist. Der Kunde weiß, dass die Versicherungsberatung nicht zum Versicherungsschutz führt und dass er bei Abschluss eines Versicherungsvertrages und einer vorausgehenden Beratung in der Regel eine doppelte Vergütung zu zahlen hat, die er als vermeidbar ansieht, weil er auf die durch zahlreiche gesetzliche Bestimmungen über Beratungs- und Informationspflichten abgesicherte qualitativ hochwertige Versicherungsvermittlung vertraut.

Die finanzielle Förderung der Honorarberatung durch Steuergelder, besonders die der Verbraucherzentralen, greift in den Wettbewerb zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherungsberatern in rechtswidriger Weise ein, sie begünstigt die Honorarberatung, die der Steuer zahlende Kunde ausweislich seiner bisherigen Nachfrage nicht als notwendige oder sinnvolle Leistung ansieht.

¹ Mindtrace Stieber Beratungs GmbH: „Qualitätsaudit 2010 – Versicherungsvermittlung, Studie über den Zusammenhang von Vertriebskosten und der Qualität der Tätigkeit von Versicherungsvermittlern“, 2010

5. Gesetze garantieren ausreichenden Schutz bei Beratung und Vermittlung von Versicherungsprodukten durch Versicherungsvermittler

Mit der Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts, dem Inkrafttreten der Versicherungsvermittlungsverordnung, der Novellierung des Versicherungsvertragsgesetzes sowie der Regelung der Informationspflichtenverordnung wird in Deutschland ein ausreichender und vorbildlicher Kundenschutz bei der Versicherungsvermittlung und -beratung durch registrierte Versicherungsvermittler gewährleistet, den es gilt, zu erhalten und zu fördern.

Dr. Christian Grugel, Abteilungsleiter und Ministerialdirektor im Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV), BVK-Präsident Michael H. Heinz und Ministerialrat Dr. Erich Paetz (BMELV) (v.l.)



Ziel des Godesberger Spitzentreffens, das erstmals 2005 in Bonn stattfand, ist es, gegenüber der Politik, der Versicherungswirtschaft und der Gesellschaft die berufspolitischen Anliegen der deutschen Versicherungsvertreter zu formulieren und zu artikulieren und dabei zugleich deutlich zu machen, welchen wichtigen Beitrag die Versicherungsvertreter zur Absicherung der Bürger bei unvorhergesehenen Risiken und für die Vorsorge Krankheitsfall und im Alter leisten.

Seit Beginn der Godesberger Spitzentreffen haben die Teilnehmer jeweils zu aktuellen Themen gemeinsame Erklärungen beschlossen, mit denen sie an die Öffentlichkeit traten.

Bisherige gemeinsame Erklärungen der deutschen Versicherungsvertreter:

- Godesberger Positionen 2009:
„Qualität der Finanzdienstleistungsvermittlung erhöhen“
- Godesberger Positionen 2008:
„Für Verbraucherschutz und Fairness“
- Godesberger Erklärung 2007:
„Entbürokratisierung statt Bevormundung“
- Godesberger Manifest 2006:
„10 Positionen der deutschen Versicherungsvertreter zum Stand in der Gesellschaft und Politik, gegenüber den Versicherungsunternehmen und in der Interessenvertretung“
- Bonner Resolution 2005:
„Zum Verhältnis zwischen Versicherern und Versicherungsvertretern“



BVK-BILDUNGSWARD

BVK-Präsident Michael H. Heinz verlieh am 26. 2. 2010 zum 2. Mal den BVK-Bildungsaward für die beste vertriebsorientierte Abschlussarbeit im Rahmen des Studiums zum Versicherungsbetriebswirt bei der Deutschen Versicherungsakademie (DVA).

Preisträger der mit 1.000,- Euro dotierten Auszeichnung war Nico Locker für seine wissenschaftliche Darstellung zum Thema „Zukunftstrends und sich daraus ableitende Implikationen für den Vertrieb einer deutschen Ausschließlichkeitsagentur“.

Der BVK-Bildungsaward wurde auf der 7. Alumnitagung der Deutschen Versicherungsakademie verliehen. Für die Auszeichnung waren drei Abschlussarbeiten nominiert.

Der BVK prämiiert jährlich die beste Abschlussarbeit eines Jahrgangs, die ein vertriebsorientiertes Thema behandelt und in der Ausrichtung grundsätzlich mit dem Leitbild des BVK vereinbar ist. Damit werden die Bedeutung einer hochqualifizierten Aus- und Weiterbildung sowie eine markt- und praxisnahe Berufsqualifikation auf höchstem Niveau in der Versicherungsbranche unterstrichen.

Die Darstellung einer Agentur der Zukunft in Verbindung mit dem Wandel der Versicherungsvermittlung beeindruckte die BVK-Jury am meisten. BVK-Präsident Michael H. Heinz betonte, dass die Arbeit durch eine überzeugende Erklärung, wie sich starre Kategorien bei Versicherungssparten aufweichen werden und damit einhergehend eine Hinwendung zum kundenorientierten Denken stattfindet, besticht. Durch die systematische und ganzheitliche Analyse der zukünftigen Risikosituation von Kunden werde den Versicherungsvermittlern eine neue „Verkaufskompetenz“ abverlangt. Dies wird auch aus Sicht des BVK eine der zentralen Aufgaben der deutschen Vermittler sein.

*Gerald Archangeli,
BVK-Vizepräsident*



Alle nominierten Kandidaten haben im Rahmen ihrer Abschlussarbeiten Hervorragendes geleistet. Dies wurde auch entsprechend bewertet. Jeder legte eine anspruchsvolle Ausarbeitung vor und bewies damit auf hohem Niveau versicherungsfachliches Know-how und Kenntnisse der Vertriebspraxis. Es ist daher jedes Jahr aufs Neue eine Herausforderung, unter den vorgelegten Abschlussarbeiten einen „Primus-Inter-Pares“ zu finden.



RATING DER VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN – BVK-FAIRNESS-SIEGEL IN DER ZWEITEN RUNDE

Die Versicherungswirtschaft ist in ständiger Veränderung und der Berufsstand des Versicherungsvermittlers mit ihr: Auf der einen Seite sind es gesetzliche Änderungen wie die Versicherungsvermittlungsverordnung und die VVG-Reform, auf der

anderen Seite die zunehmende Einschränkung der unternehmerischen Freiheit und der Trend zu immer extensiverem Multichanneling, die sich für die eigenen Vertreter nachteilig auswirkten. Dies veranlasst immer mehr Versicherungsvertreter, über einen Wechsel des Vertragspartners oder eine Änderung ihres Vermittlerstatus nachzudenken. In dieser besonderen Situation ist es für die Versicherungsvertreter 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 2010 in die zweite Runde ging. Ziel der BVK-Initiative ist die Erstellung



*Michael H. Heinz überreicht
NÜRNBERGER-Vertriebschef
Dr. Hans-Joachim Rauscher (l.)
das BVK-Fairness-Siegel
„sehr gut“.*

einer Qualitätsbeurteilung der Zusammenarbeit der Versicherungsunternehmen mit den gebundenen Versicherungsvertretern. Zentraler Orientierungspunkt der Beurteilung ist die Fairness zwischen dem Geschäftspartner und den Versicherungsvertretern, die ihren Ausdruck in einem gerechten, ehrlichen und angemessenen partnerschaftlichen Miteinander auf Augenhöhe findet.

Mit dem Rating werden diejenigen Versicherungsunternehmen gewürdigt, die sich in besonderer Weise als verlässliche und faire Partner auszeichnen und es den Versicherungsvertretern ermöglichen, als verantwortliche Unternehmer handeln zu können. Auf diese Weise wird Berufseinsteigern und wechselinteressierten Vermittlern die Möglichkeit gegeben, sich aus neutraler Quelle ein objektives Bild der möglichen Geschäftspartner zu machen.

In 2010 erhielten gleich drei Versicherer ein Gütesiegel und entschlossen sich, an die Öffentlichkeit zu gehen: Die Continentale erhielt wieder die Höchstnote „exzellent“ und fünf Sterne, während sich die Nürnberger und die Concordia zum ersten Mal mit einem „sehr gut“ und vier Sternen platzieren konnten. Doch auch wenn einige Unternehmen nicht in die Öffentlichkeit gehen, hat das positive Auswirkungen auf ihre Exklusivvermittler. Denn sie arbeiten an der Verbesserung der vertraglichen Situation, und damit ist das Ziel der BVK-Initiative erreicht.

Das „BVK-Fairness-Siegel“ untersucht die Qualität des Versicherers in den fünf Dimensionen „Vertriebspolitik“, „Provisionen und Gegenleistungen“, „Vermittlerun-

*Michael H. Heinz übergibt
dem Concordia-
Vorstandsvorsitzenden
Dr. Heiner Feldhaus (r.)
und dem Vertriebsvorstand
Lothar See (l.) das
BVK-Fairness-Siegel
„sehr gut“.*



terstützung und -betreuung“, „Innendienstunterstützung“ sowie „Kundenorientierung“, wobei der Schwerpunkt auf den ersten drei Dimensionen liegt. Dabei fließen nicht nur die Beurteilungen des jeweiligen Unternehmens durch die selbständigen Vertreter in Form einer Online-Befragung ein, sondern – im Rahmen eines Management-Audits – auch die Unternehmensperspektive.

Am Ende dieses Prozesses steht die Vergabe des BVK-Fairness-Siegels für teilnehmende Unternehmen, die damit erstmals die Möglichkeit haben, ihre Leistungsfähigkeit gegenüber den Vertretern anhand eines neutralen Siegels zu demonstrieren. Das Siegel wird für die Dauer eines Jahres vergeben und kann auch aberkannt werden, wenn die Voraussetzungen für die erteilte Rating-Note nicht mehr gegeben sind.

Mit der Durchführung des mandatierten Ratings wurde das renommierte Marktforschungsinstitut YouGovPsychonomics beauftragt. Zentraler Garant für die Qualität des Ratings ist ein paritätisch besetzter Expertenbeirat, der aus den Gruppen Wissenschaft, Vertreter des Berufsstandes – BVK und AVV – und YouGovPsychonomics besteht. Der Expertenbeirat begleitet den gesamten Rating-Prozess aus fachlicher und wissenschaftlicher Sicht und entscheidet anhand der Ergebnisse aus der Vertreterbefragung und dem Management-Audit über die Siegelvergabe. In 2011 wird diese BVK-Initiative fortgesetzt.



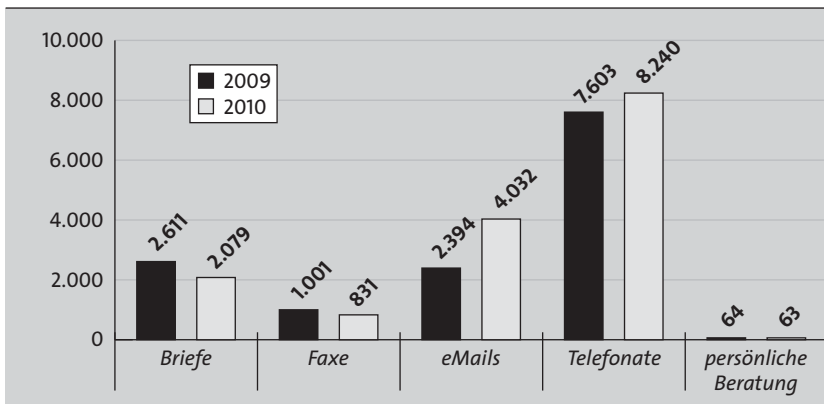
Zum zweiten Mal „exzellent“. Der Vorstandsvorsitzende der Continental Rolf Bauer (r.) freut sich mit Michael H. Heinz über das BVK-Ratingsiegel.



RECHTSBERATUNG DER MITGLIEDER

Wiederum hat es sich gezeigt, dass die kostenlose Rechtsberatung die bei Weitem bekannteste und am meisten in Anspruch genommene Dienstleistung des Verbandes ist. Vom ersten Tag der Mitgliedschaft an kann sich der Versicherungs- und Bau-sparvermittler durch die acht in der Geschäftsführung tätigen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte, wovon zwei über eine Qualifikation zum Fachanwalt/-wältin

Mitgliederberatung durch die Geschäftsführung 2010 nach Art der Anfragen



im Versicherungsrecht verfügen, sowie Wirtschaftswissenschaftler/-innen in allen Fragen der beruflichen Tätigkeit beraten lassen.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich die Anzahl der Beratungskontakte geringfügig um 4,2% vermindert, nämlich von 15.897 im Jahr 2009 auf 15.245 im Jahr 2010, wobei als Beratungskontakt jeder einzelne Anruf, jedes Fax, jede E-Mail und jedes persönliche Beratungsgespräch zählt. Im Schnitt wendet sich jedes beratene Mitglied in ein und derselben Angelegenheit 4,1mal an das Fachteam der BVK-Geschäftsführung, so dass insgesamt 3.718 Mitglieder die Dienstleistung in Anspruch nahmen (Vorjahr: 3.970).

Der nur leichte Rückgang der Beratungsfälle ist insoweit erstaunlich, weil die Umsetzungsphase der Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts, des Versicherungsvertragsgesetzes sowie des Versicherungsaufsichtsgesetzes nebst den dazu er-

gangenen Verordnungen beendet ist und die damit verbundenen Fragen nur noch eingeschränkt bestehen. Erklärbar ist die Zahl der beratenen und vertretenen Mitglieder nur damit, dass die Probleme mit den Unternehmen zugenommen haben und damit den Rückgang der Beratungen zum Berufsrecht kompensieren. Gleiches gilt aber auch angesichts des leichten Rückgangs der Mitgliederzahlen.

Wiederum nahmen einen ganz wesentlichen Anteil an der Rechtsberatung die von den Versicherungsunternehmen zumeist einseitig herbeigeführten Änderungen von Vertreterverträgen und Provisionsänderungen in Anspruch, die in unterschiedlicher Weise ausfielen, teilweise aber auch noch auf Änderungen zurückzuführen waren, die nach Rechtsauffassung der Unternehmen zwingend durch das novellierte Versicherungsvertragsgesetz herbeizuführen waren.

Die häufigsten Themen, die 2010 Gegenstand der Rechtsberatung durch die Geschäftsführung waren und im Vordergrund des Interesses der anfragenden Mitglieder standen, betrafen (alphabetisch):

- | | |
|---|---|
| ■ Altersvorsorge | ■ Internetvertrieb |
| ■ Arbeitsrecht | ■ Kündigung durch Unternehmen |
| ■ Aufhebungsvertrag | ■ Nebentätigkeit |
| ■ Ausgleichsanspruch | ■ Provisionskürzungen |
| ■ Bausparen | ■ Qualifikation des Vermittlers |
| ■ Bestandsentzug | ■ Stornoreserve/Stornohaftung und Haftdauer |
| ■ Betriebswirtschaft | ■ Unternehmenszusammenschluss |
| ■ Datenschutz | ■ Versicherungsvermittlerrecht |
| ■ Eigenkündigung | ■ Vertrieb über Ladentheke (Penny etc.) |
| ■ Erlaubnis nach der Gewerbeordnung | ■ Wechsel der Vertriebsart |
| ■ Finanzdienstleistungen | ■ VVG-Änderungen |
| ■ Freistellung und Freistellungsvergütung | ■ Wettbewerbsrecht |
| ■ IHK-Mitgliedschaft | ■ Zweittarife |
| ■ Informations- und Beratungspflichten nach dem VVG | |

Der prozentuale Anteil der E-Mail-Korrespondenz in Rechtsberatungsfällen ist erwartungsgemäß weiter gestiegen und betrug im Berichtszeitraum 26,5 % (2008 = 22,9 %). Gestiegen ist auch der Anteil der Telefonberatungen auf nunmehr 54,0 % (2008 = 52,1 %), so dass 80,5 % aller Rechtsberatungen auf dem elektronischen Da-

tenweg bzw. per Telefon erfolgten. Rückläufig war hingegen der Anteil der Rechtsersuchen und -beratungen per konventionellem Brief, der nur noch 13,64 % beträgt (im Vorjahr 15,32 %).

Umgerechnet nach der Rechtsanwaltsvergütungsordnung entsprach der Wert der Rechtsberatung durch die Geschäftsführung etwa 2,5 Millionen Euro (bei einem durchschnittlichen Gegenstandswert von 10.000 Euro pro Fall).

Die Rechtsberatung und die Rechtshilfe, mit der auch Prozesskosten durch den BVK übernommen werden, stellen nach wie vor das größte Bindeglied der Mitglie-



*BVK-Fachteam (Rechts- und Wirtschaftsberater/innen in der Geschäftsführung):
Hubertus Münster, Annegret Kranz, Judith John, Angelika Römhild, Werner Fröschen,
Anja C. Kahlscheuer, Ariane Kay, Dieter Meyer, Sabine Heidgen (nicht im Bild),
rechts der BVK-Pressereferent Christoph Gawin*

der zum Verband dar und sind auch für die Neumitgliedergewinnung von größter Bedeutung. Nach der letzten Umfrage haben 60 % aller Mitglieder angegeben, dass die Rechtsberatung und die Rechtshilfe ausschlaggebend für ihre Zugehörigkeit zum Verband seien. Darauf hat bisher wenig die Tatsache eingewirkt, dass die Vertretervereinigungen oftmals eine Berufsrechtsschutzversicherung anbieten, die allerdings keine vorgerichtliche Rechtsberatung umfasst.

Auch im Berichtszeitraum konnten Fortbildungsmaßnahmen die Qualifikation der im Verband tätigen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte steigern. Nach wie vor ist keine Kanzlei oder kein Verband in Deutschland bekannt, bei dem so viele Voll-

Juristen ausschließlich auf dem Gebiet des Rechts der Versicherungsvermittler tätig sind. Die rechtlichen und fachlichen Beratungsleistungen der Geschäftsführung werden auch von den ehrenamtlichen Verbandsorganen und den Kommissionen sowie Arbeitsgruppen genutzt.



RECHTSHILFE / RECHTSSCHUTZ

Die BVK-Rechtshilfe gliedert sich in drei Stufen, nämlich

1. die unmittelbare Rechtsberatung der Mitglieder ab dem 1. Tag der Verbandsmitgliedschaft durch die 8 in der Geschäftsführung fest beschäftigten Rechtsanwälte/-innen und Diplom-Volkswirte/-innen (1. Stufe),
2. die außergerichtliche Vertretung der Mitglieder gegenüber den Versicherungsunternehmen bei Auseinandersetzungen mit der vertretenen Gesellschaft bzw. bei Streitigkeiten aus den Courtagevereinbarungen (Stufe 2) sowie
3. die Übernahme von Prozesskosten bei Klage vom Unternehmen gegen den Vermittler oder dessen Klage gegen das Versicherungsunternehmen nach einem vorausgegangenen erfolglosen Vermittlungsversuch durch den BVK (3. Stufe).

Die Rechtshilfe ist zugleich auch ein außerordentliches Erfolgsmodell für Mitglieder, die im Streit mit ihren Unternehmen liegen. Mehr als 90 % aller Streitigkeiten zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherungsunternehmen werden durch die anwaltliche Vertretung des BVK im Interesse der Mitglieder und zu deren Gunsten entweder gelöst oder durch Vergleich abgeschlossen oder aber wegen mangelnder Erfolgsaussicht im Einverständnis mit dem betroffenen Mitglied nicht weiterverfolgt. In all diesen Fällen kommt es nicht zu einem gerichtlichen Klageverfahren, in dem zu oft erst nach Jahren und Durchlaufen von Instanzen über den Streit entschieden wird und der Vermittler oftmals während dieser Zeit schmerzliche Einbußen hinnehmen muss, bis er zu seinem Recht oder einer gerichtlichen Entscheidung kommt.

Durch Beschluss der Jahreshauptversammlung, der auf Antrag des Präsidiums erging, wurde alternativ zur Prozesskostenübernahme durch den BVK für die 3. Stufe der Rechtshilfe auch die Möglichkeit des Rechtsschutzes durch einen Versicherer geschaffen. Die neue Satzungsbestimmung wurde in die Rechtshilfeordnung eingefügt und lautet

„§ 2a – Rechtsschutz

- (1) Anstelle der Übernahme von Prozesskosten nach § 2 Ziffer 3 kann der Verband seinen Mitgliedern oder Teilen davon auch Rechtsschutz durch einen Versicherer gewähren, wenn sich der Versicherungsschutz ausschließlich auf Kosten eines gerichtlichen Verfahrens bezieht. Die Rechtshilfe nach § 2 Ziffer 1 und 2 der Rechtshilfeordnung bleibt unberührt.
- (2) Der Rechtsschutz geht der Prozesskostenhilfe vor. Diejenigen Mitglieder, denen aufgrund der Rahmenvereinbarung zwischen dem Verband und dem Rechtsschutzversicherer Rechtsschutz nicht zusteht, können Rechtshilfe nach der Rechtshilfeordnung in Anspruch nehmen.
- (3) Die Bestimmungen der Rechtshilfeordnung im Übrigen gelten für den Rechtsschutz entsprechend, nicht aber die über die Rechtshilfekommission oder solche, die durch die Allgemeinen Vertragsbedingungen des Versicherers geregelt werden.“

Mit dieser Bestimmung ist es möglich, dass der BVK für gerichtliche Streitverfahren eine Rechtsschutzversicherung zu Gunsten seiner Mitglieder abschließen kann, die immer dann eintritt, wenn es nach den Verhandlungen des BVK mit den Versicherungsunternehmen zu keiner Einigung, sondern vielmehr zu einem Gerichtsverfahren kommt.

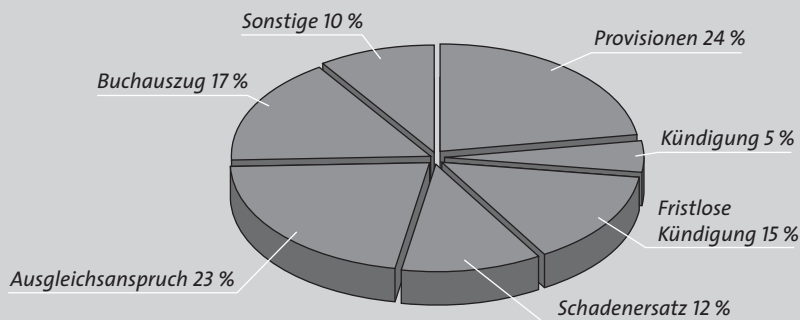
Natürlich können nur diejenigen den Rechtsschutz in Anspruch nehmen, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen, so u.a. den Beitrag zum Verband in richtiger Höhe gezahlt haben und dem BVK seit mehr als 12 Monaten angehören.

Das Präsidium konnte nach intensiven Verhandlungen mit Rechtsschutzversicherungs-Unternehmen für seine Mitglieder einen Rechtsschutzvertrag vereinbaren, der zum 1. Januar 2011 in Kraft trat, wobei der BVK Versicherungsnehmer ist und seine Mitglieder die Begünstigten des Schutzes sind. Mehrkosten entstehen den Mitgliedern nicht, vielmehr ist die Leistung mit dem BVK-Beitrag abgegolten. Vertragspartner des BVK wurde der Rechtsschutzversicherer, der bereits mit dem AVV einen Rahmenvertrag zu Gunsten seiner Mitgliedsverbände, den Vertretervereinigungen, vereinbart hatte, womit die Zusammenarbeit zwischen Vertretervereinigungen und BVK im „Gemeinsamen Haus“ abgesichert wurde.

❖❖❖ PROZESSKOSTENÜBERNAHME

Im Berichtszeitraum mussten nicht einmal 5 % aller Rechtshilfefälle vom BVK durch Übernahme der Prozesskosten vor Zivilgerichten unterstützt werden, wobei die Unterstützungszusage durch die Rechtshilfekommission sowohl die Gerichts- als auch die Anwaltskosten umfasste. Dieser geringe Anteil ist darauf zurückzuführen, dass eine Prozesskostenübernahme nur dann gewährt wird, wenn die BVK-

Streitgegenstand der Rechtshilfefälle im Jahr 2010



Rechtsanwälte/-innen zuvor Gelegenheit zur außergerichtlichen Streitbeilegung hatten. Nur die erfolgreiche außergerichtliche Beratung und Vertretung der Mitglieder, die von keinem Rechtsschutzversicherer geleistet wird, garantiert, dass den Mitgliedern diese Leistungen kostenfrei angeboten werden können.

Die vom BVK finanzierten Gerichtsverfahren betrafen im Berichtszeitraum wiederum zumeist Fälle der Kündigung/fristlosen Kündigung (20 %), Provisionsforderungen (24 %), Ausgleichsansprüche (23 %) und Buchauszüge (17 %).

❖ VERMÖGENSSCHADEN-HAFTPFLICHTVERSICHERUNG (VSH)

Mit dem Ziel, günstigere Prämien für die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung zu erreichen, kündigte das Präsidium im Berichtszeitraum den bestehenden Rahmenvertrag mit den bisherigen Partnerunternehmen. Erreicht werden konnte ein Folgeabkommen mit der AXA Versicherung AG, wonach ab dem 1. Januar 2011 eine Beitragsersparnis von bis zu 46 % gewährt werden kann. Durch mehrmalige Anschreiben per E-Mail bzw. Brief wurde jedes einzelne Mitglied darüber informiert, dass hier nunmehr der Markt im Bereich Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung in Bewegung gesetzt werden konnte.



*Rechtsanwalt
Werner Fröschchen,
BVK-Referent für
Vermögensschaden-Haftpflicht
und Rechtsschutz*

Von der vertraglichen Seite her war es jedoch notwendig, dass die bisher bestehenden Versicherungsverträge mit den bisherigen Vertragspartnern aus dem AXA Konsortium durch eine eigene Kündigung beendet werden mussten. Dies vor dem Hintergrund, dass nunmehr die AXA alleiniger Träger des Rahmenvertrages ist. Insofern konnte auch im Geschäftsjahr wieder bewiesen werden, dass der BVK im Bereich Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Versicherungsvermittler Vorreiter ist.

Die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Versicherungsvermittler gehört schon seit Jahrzehnten zum Qualitätsprofil des BVK. Auch wenn es bei Versicherungsvertretern uneingeschränkte Haftungsübernahme (auf Patronatserklärung) des Versicherers gibt, so bleibt bei fehlerhafter Beratung das Risiko des Regresses durch das vertretene Versicherungsunternehmen bestehen. Eine Haftungsübernahme bedeutet nicht zugleich einen Regressverzicht. Häufig gewähren die

Versicherer auch einen solchen Regressverzicht, der sich in der Regel jedoch nur auf die Vermittlungstätigkeit von Produkten des Unternehmens bezieht. Bei Kooperationen oder Ventil-Geschäft sind häufig Lücken beim Regressverzicht bekannt. Diese Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung schützt in altbewährter Weise Mitglieder gerade auch bei Haftungsabwehr. Dabei können bereits erhebliche Kosten entstehen.

Der BVK ist auch in Zukunft weiterhin bemüht, in diesem Bereich attraktive Bedingungen zu ermöglichen. So soll in weiteren Bereichen, wie Hausverwaltung, Immobilienverwaltung und Kapitalanlagen, versucht werden, Erweiterungen zu erreichen.



MITGLIEDERBERATUNG VOR ORT – BVK AUF TOUR

Wie in den Vorjahren besuchten Präsidium und Geschäftsführung Veranstaltungen der Bezirks- und Regionalverbände, Vertretervereinigungen und Industrie- und Handelskammern (IHK) als Redner und Referenten. In fast 40 Versammlungen konnten dabei mehr als 8.000 Versicherungsvermittler unmittelbar und vor Ort erreicht werden. In nahezu allen Veranstaltungen waren die Auswirkungen des neuen Versicherungsvertragsgesetzes sowie die Vertriebspolitik der Versicherungsunternehmen und deren Auswirkungen auf die Versicherungsvermittler Hauptthemen.

Wiederum muss festgestellt werden, dass die Veranstaltungen, zu denen mehr als die Hälfte Nichtmitglieder des BVK kamen und von den Angeboten und Leistungen des Verbandes erfuhren, nicht ausreichend für die Gewinnung von Neumitgliedern genutzt werden konnten. Ohne einen solchen Nutzen wird der BVK überlegen müssen, ob er Dienstleistungen an Dritte, die nur die Vorteile des BVK nutzen, aufrechterhalten kann oder die Mitgliedergewinnung noch mehr in den Vordergrund seiner Bemühungen stellt.



MITGLIEDER-INFOS – EIN LEXIKON FÜR AGENTUREN

Die Geschäftsführung hat auch im Berichtszeitraum das Projekt „Mitglieder-Infos“ fortgesetzt und ausgeweitet. Damit werden zu den meist gestellten Rechtsfragen der Mitglieder einzelne Informationsschriften erstellt, die schriftlich und über Internet (zu finden im internen Teil von www.bvk.de unter der Rubrik „Mitgliederinfos“) abgerufen werden können. Auch wenn zumeist juristische Themen Gegenstand der Informationen sind, so sind sie doch in einer Sprache gestaltet, die sich an Nichtjuristen wendet und von diesen gelesen werden kann. Die Informationen sollen zu allen berufsrechtlichen Fragen der Mitglieder Grundinformationen vermitteln, die neben der persönlichen Beratung angeboten werden.

Bisher sind folgende Mitglieder-Infos erschienen:

1. EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung
2. Ausgleichsanspruch – Besteuerung
3. Handelsrechtsreform – Rechtsformbenennung
4. Buchauszug – Checkliste
5. Kündigung des Vertragsverhältnisses durch Unternehmen
6. Haftung – Haftungsfragen bei Finanzdienstleistungsprodukten
7. Vertriebswege: Einfirmentreter, Mehrfachvertreter, Makler
8. Firmenname – wie darf und wie muss man sich benennen
9. Tarifvertragliche Bindung
10. Agenturvertrag – BVK-Mustervertrag
11. Nachvertragliche Wettbewerbsregeln
12. Ventil-Lösung
13. Ausbildungsvergütung
14. Haftungsfragen – Makler
15. Maklervertrag – Muster mit Kommentar
16. Ausgleichsanspruch – Grundsätze
17. Kündigung, fristlose – Rechte des Vermittlers
18. Steuern in der Agentur
19. Nachfolgeregelung des Versicherungsvermittlers
20. Berichts- und Informationspflicht
21. Scheinselbständigkeit

22. Existenzgründungscheckliste
23. Entzug von Beständen
24. Agenturwerbung
25. Honorarberatung
26. Rechtshilfe – Eine Information für Mitglieder und Rechtsanwälte
27. Freibeträge für Lebensversicherungen
28. Haupt- und nebenberufliche Tätigkeit
29. Veräußerung eines Maklerbestandes
30. Recht an Kundendaten
31. Beratungsprotokoll nach Vermittlergesetz
32. Die Freistellung – Tätigkeitsverbot bis Vertragsende
33. Anstellungsvertrag für Innendienstmitarbeiter (tariffrei)
34. GmbH-Gesellschaftsvertrag – Muster
35. Stornoreserve – Provisionsrückforderungen
36. Wert einer Agentur
37. Agenturvertrag – Beendigung
38. Untervertretervertrag – Muster mit Kommentierungen
39. Provisionsänderungen durch Nachträge: Zulässige Vertragsänderung?
40. Freistellung – Kundenberatung während Freistellung
41. Versicherungsvermittlerrecht 2006 – neuer Entwurf der Bundesregierung
42. Nichtannahme von Verträgen – Ansprüche des Vermittlers
43. Fahrstuhlprovisionen
44. Ausspannen von Kundenverträgen – Umdeckung
45. Übergangsbestimmungen nach dem Vermittlerrecht
46. Provisionssysteme
47. Aufhebungsvereinbarung / Mustervertrag
48. Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten
49. Beratungsprotokoll
50. Haftungsfragen bei Beratungen
51. Beratungspflichten der Versicherer
52. Wer trägt die Kosten der erforderlichen Unterlagen eines Vertreters?
53. Beendigung von Provisions- und Courtageansprüchen nach Vertragsende
54. Weisungsgebundenheit der Versicherungsvertreter
55. Telefonmarketing
56. Kundenschutz
57. Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung
58. Pflichten nach dem Arbeitsplatzsicherheitsgesetz (ASiG)

❖❖❖ BVK-BILDUNGSKADEMIE

Die Bildungsakademie des BVK hat auch im Jahre 2010 den Teilnehmern ein umfassendes und breitgefächertes Seminarangebot vorgestellt, das den Anforderungen der Vermittlerbetriebe in besonderer Weise entgegenkommt. Die langjährige Erfahrung der Bildungsakademie in diesem Bereich wurde auch 2010 wieder praxisnah umgesetzt. Allen Vermittlern wurden qualifizierende Fort- und Weiterbildungsangebote angeboten, die sich an aktuellen Themen sowie berufsbezogenen Fragen und Problemen der täglichen Praxis orientieren.

*Rechtsanwalt Hubertus Münster,
Geschäftsführer der BVK-Bildungsakademie*



Die von der Bildungsakademie durchgeführte Sonderaktion – drei Seminare für den Preis von zwei – hat wiederum dafür gesorgt, dass gerade im Bereich der angebotenen „Top-Seminare“ die Nachfrage wieder anzog. Kern des Bildungsangebotes ist die in Mitgliederkreisen sehr beliebte Seminarreihe „Wem gehört die Zukunft? Einfirmenvertreter, Mehrfachagent oder Makler?“ und das „Seminar für Versicherungsmakler“. Die Zahl der offenbar in unterschiedlichen Vertriebswegen nicht vollumfänglich zufriedenen Vermittler zeigt, dass hier der Nerv des Marktes getroffen wird und ein Angebot gestaltet wurde, das auch über die Jahre hinweg zum Dauerbrenner geworden ist.

Neugestaltet wurde das Seminar „Update für Vermittler“, welches aktuell und praxisnah einen Überblick über Themenbereiche gibt, die im Fokus der Nachfrage stehen und prägnant in einer Nachmittagsveranstaltung angesprochen werden. In diesem Zusammenhang wurde der Schwerpunkt auf die Themen „Beratungshaftung

und Versicherungsvermittlung“, „Kündigung des Agenturvertrages – die Rechte des Vermittlers!“ und das Thema „Honorarberatung – Zukunft einer neuen Vergütungsform?“ gelegt. Die rege Nachfrage zeigt, dass hier das aktuelle Marktgeschehen zeitnah transportiert wurde.

Nachdem die Teilnehmerzahlen 2009 bedauerlicherweise nicht an die Zahlen des Vorjahres anknüpfen konnten, wurde 2010 wieder eine leichte Erholung festgestellt. Die Teilnehmerzahlen stiegen gegenüber dem Vorjahr wieder an und konnten sich auf dem erreichten Niveau stabilisieren.



Vizepräsident Gerald Archangeli (6. v. l.) mit Teilnehmern des BVK-Seminars Vorstands-/ Pressearbeit

Im Einzelnen wurden u. a. folgende Themen angeboten:

- | | |
|---|-----------------------------------|
| ■ Aktuelle Steuertipps für Vermittler | ■ Work-Life-Balance |
| ■ Professionelle Verkaufsgespräche am Telefon | ■ Wem gehört die Zukunft? |
| ■ Vertriebsrecht aktuell | ■ Seminar für Versicherungsmakler |
| | ■ Update für Vermittler |

Das BVK-Seminar zur Vorstands- und Pressearbeit hat wiederum einen erfreulichen Zulauf erfahren. Von Flensburg bis München, von Saarbrücken bis Hannover, aus ganz Deutschland kamen die Mitglieder, die sich ehrenamtlich in den Bezirksverbänden engagieren, in die BVK-Geschäftsführung nach Bonn. Ziel der Teilnehmer war es, sich über die Mitarbeit im BVK und in den Gremien der Bezirksverbände zu informieren. BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli, Rechtsanwalt Hubertus Münster aus der BVK-Geschäftsführung und BVK-Ehrenamtsbeauftragter Stefan Frigger gaben wertvolle Tipps zur erfolgreichen Verbandsarbeit und stellten Lösungsvorschläge vor.

Die Teilnehmer erfuhren Wichtiges über die Aufgaben des Präsidiums, des Präsidialrates und der Bezirks- sowie der Regionalverbände. Die Leistungen der BVK-Geschäftsführung, die Pressearbeit – illustriert von BVK-Pressereferent Christoph Gawin – und weitere Bausteine komplettierten die Erfolgskriterien dieses Seminars.



BVK-DIENSTLEISTUNGSGESELLSCHAFT

Die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH wurde im August 2003 gegründet. Ziel der Gründung war ein über die satzungsgemäßen Aufgaben des BVK hinausgehen-

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

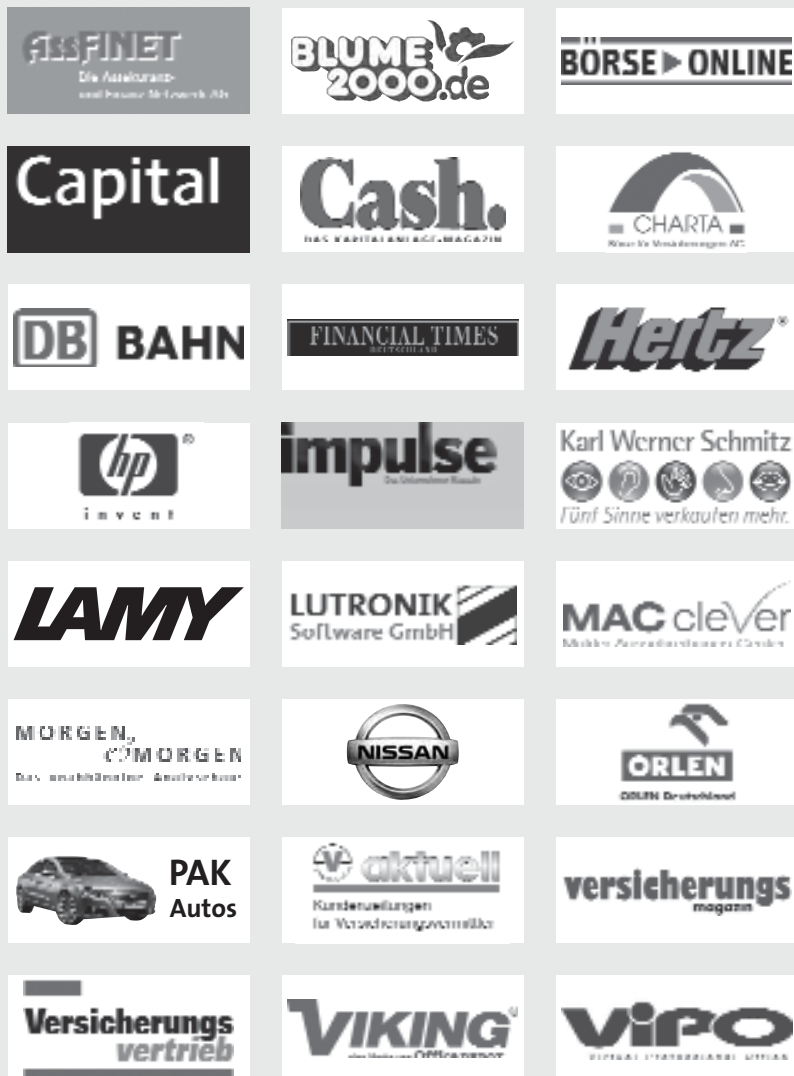


des, organisatorisch und wirtschaftlich ausgegliedertes Dienstleistungsangebot, das den Nutzen für die Mitglieder des BVK und die Attraktivität für Nichtmitglieder stärken sollte. Dieses Ziel ist voll und ganz erreicht worden.

Die BVK-Dienstleistungs GmbH wird bei ihrer Arbeit durch einen Beirat unterstützt, der in regelmäßigen Sitzungen wertvolle Hinweise und Anregungen gibt. Ihm gehören BVK-Präsident Michael H. Heinz als Vorsitzender, Bernhard Jühe, Gerhard Miller und Arnold Vogt an. Geschäftsführer ist Hans-Dieter Schäfer.

Zahl und Breite der Angebote, die ausschließlich Mitglieder des BVK nutzen können, sind erheblich ausgeweitet worden. Beginnend mit drei Anbietern waren es Ende 2010 über 20 Anbieter aus den verschiedensten Bereichen: Hertz, Basilika – Herrenhemden, Shirts und Werbeartikel, Financial Times Deutschland, Nissan, Hewlett-Packard – Computer, Drucker und PDA, Blume 2000 – Blumen und mehr,

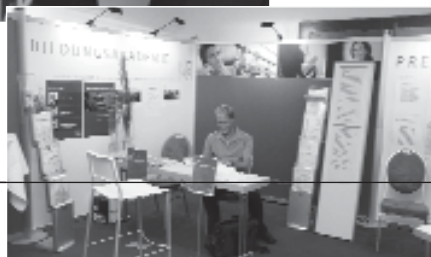
Eine Auswahl der Markenembleme der Partner



Vipo – das virtuelle Büro, PAK – Autos mit hohen Rabatten von mehr als 20 Herstellern, darunter Audi, BMW, Mercedes, Volvo und VW, Deutsche Bahn, Reisen, Uhren, Schmuck, Viking Bürobedarf, EDV-Hotline – Umfassende Hilfe bei PC-Problemen, Star-Tankstellen mit Nachlass von einem Cent pro Liter Kraftstoff, CHARTA Börse für Versicherungen AG – Ihr Backoffice als Versicherungsmakler, AssFinet – Maklersoftware, Haptische Verkaufshilfen, V-Aktuell – Kundenzeitung, die Zeitschriften Capital, Impulse, Börse Online, Versicherungsmagazin, Versicherungsvertrieb und Cash sowie Analysesoftware von Morgen&Morgen, das Makler-Ausschreibungs-Center MACclever und die Maklersoftware VIAS von Lutronik. Die Palette wird ständig erweitert.

Die BVK-Dienstleistungs GmbH schließt nicht nur Rahmenvereinbarungen für die Mitglieder ab, sondern unterstützt darüber hinaus auch weitere Aktivitäten des BVK, u.a. das BVK-Forum und den gemütlichen Abend mit regionalem Bezug bei der BVK-Jahreshauptversammlung. Hinzugekommen ist die Organisation von Roadshows, die wechselwilligen Versicherungsvermittlern ein Forum für Kontakte mit Versicherungsunternehmen und Vertriebsgesellschaften bietet.

Die Angebote der BVK-Dienstleistungs GmbH finden große Zustimmung, und die Mitglieder erkennen mehr denn je: Die Mitgliedschaft im BVK lohnt sich gleich doppelt!



Impressionen





PRESSE- UND ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

In 2010 war die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des BVK überaus erfolgreich. Die regionale und überregionale Pressearbeit stellte dank zahlreicher Pressemitteilungen, Radio- und Fernseh-Interviews sowie Lesertelefonaktionen wieder eine hohe Medienresonanz für den BVK sicher. Damit sorgt die BVK-Pressearbeit für eine positive Imagebildung für die Versicherungs- und Bausparkaufleute. Dies ist auf das



Prof. Dr. Thomas Köhne, HWR Berlin, Hermann-Josef Tenhagen, Chefredakteur von Finanztest, Gerhard Frieg, Vorstand von MLP, Gerald Archangeli und Prof. Dr. Helmut Gründl, Humboldt-Universität (v.l.)

besondere ehrenamtliche Engagement der regionalen Pressesprecher aus den BVK-Bezirksverbänden zurückzuführen.

Die hohe Zahl der Veröffentlichungen wurde im Vergleich zum Vorjahr fast verdoppelt. Allerdings ging die Reichweite über das Internet leicht zurück. Darüber hinaus führte der BVK zwei Pressekonferenzen durch, anlässlich seiner Jahreshauptversammlung in Berlin (Mai) und im Kontext seiner Messebeteiligung auf der DKM in Dortmund (Oktober).

Im Jahr 2010 wurden 4.559 Veröffentlichungen (Vorjahr: 2.571) des BVK in Presse, Funk und Fernsehen registriert. Sie erbrachten zusammen eine Reichweite von annähernd 106 Millionen Kontakten (2009: 96 Mio.). Der BVK führte 70 Telefonaktionen (2009: 80) durch, davon 55 als Sammelaktion für Redaktionen im gesamten Bundesgebiet. Die BV-Pressesprecher hatten 37 Auftritte in Funk und Fernsehen (2009: 30).

Im Internet wurde eine Reichweite von 766,7 Millionen Kontakten („visits“) (2009: 814 Mio.) generiert. Insgesamt konnte die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des BVK eine Reichweite von rund 873 Millionen (2009: 910 Mio.) Kontakten erreichen.

Die Versorgung der Pressesprecher mit themenbezogenen „Standardmeldungen“, die rund 40–50 Mal im Jahr erscheinen (Versicherung gegen Wasserschäden bei Hochwasser, gegen Brandschäden zu Weihnachten, von Einbruchschäden zu Urlaubszeiten, Tipps zur Kfz-Versicherung etc. und auch zu aktuellen Sondermeldungen, wie z. B. bei Straßenlöchern, Starkregen und starkem Frost), waren wieder sehr erfolgreich.

*Christoph Gawin,
BVK-Pressereferent*



Pressekonferenzen und viele gemeinsame Veranstaltungen von BVK-Bezirksverbänden mit anderen Vermittlervereinigungen und den örtlichen IHK'n sowie auf Großveranstaltungen wie der DKM in Dortmund im Oktober 2010 gaben dem BVK ausgezeichnete Gelegenheiten, seine zentralen verbandspolitischen Themen der Fach- und Regionalpresse zu vermitteln.

Durch die konjunkturelle Erholung in Deutschland nach dem größten Wirtschaftseinbruch der Nachkriegsgeschichte rückten politische und gesetzgeberische Konsequenzen und Initiativen zum besseren Verbraucherschutz in den Fokus der Öffentlichkeit. Der BVK positionierte sich dabei mit einer Kritik an der Förderung der Honorarberatung und der Offenlegung von Provisionen. Nach wie vor stand der Versicherungsvertrieb von Banken, der besonders während der Finanzkrise thematisiert wurde, in der veröffentlichten BVK-Kritik. Daneben verstärkte der BVK seine Ablehnung der so genannten Tipgeber von Versicherungen, wie Tchibo

und A.T.U. Dies führte u. a. dazu, dass sich zumindest das erstere Unternehmen entschloss, keine Versicherungen mehr über sein Internetportal anzubieten.

Der BVK wehrte sich auch erfolgreich gegen Diffamierungen der Versicherungsvermittler durch die Verbraucherzentralen. Hier fanden viele BVK-Pressemeldungen ihren medialen Widerhall in der Fachpresse.

In 2010 beschäftigten sich die BVK-Lesertelefonaktionen mehrheitlich mit dem Schutz vor Berufsunfähigkeit, dem Wechsel von Kfz-Versicherern, der privaten Altersvorsorge und dem Versicherungsschutz gegen Naturkatastrophen. Dafür waren die Pressesprecher der Bezirksverbände vor Ort und versorgten regional erscheinende Zeitungsredaktionen und ihre Leser mit kenntnisreichen Hintergrundinformationen und Versicherungstipps.

Auf zahlreichen Fachveranstaltungen war der BVK mit Repräsentanten vertreten. So auf der von der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) in Berlin vom 7.–9. November veranstalteten „Fachtagung Unternehmenskommunikation 2010“. Thema der Konferenz war „Brennpunkte der Kommunikation – Versicherungen im Fokus von Kunden und Verbraucherschützern“. BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli nahm daran zusammen mit Dr. Christian Grugel, Abteilungsleiter für Verbraucherschutz im Bundesverbraucherschutzministerium (BMELV), und Ulrike Pott, Leiterin der Abteilung Presse und Information beim GDV, an der Podiumsdiskussion zum Thema „Verbraucherschutz – immer noch zu wenig oder schon zuviel?“ teil.



ZIELE UND MITTEL DER REGIONALEN ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

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. Die regionale Öffentlichkeitsarbeit des BVK verbessert damit das Image der Versicherungsvermittler. Ihre Mittel sind Telefonaktionen, Presseerklärungen, Presseartikel und Pressekonferenzen aus Anlässen mit Versicherungsbezug sowie Interviews in regionalen Rundfunk- und Fernsehsendern. Gemeinschaftsanzeigen von BVK-Mitgliedern in der Regionalpresse, Kundeninformationen zur Auslage in den Agenturen und gemeinsame Informationsaktionen mit örtlichen Medien, Polizei, Verkehrswacht etc. gehören ebenfalls dazu.

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



Mitglieder des Presseclubs: Christoph Gawin, Gerald Archangeli, Walter Thomas, Bodo Temme, Ingo Aulbach, Arnold Vogt, Jürgen Rohm, Hans-Dieter Schäfer, Ulf-Uwe Alex (v. l.)



ZEITSCHRIFT VERSICHERUNGSVERMITTLUNG

Die Zeitschrift Versicherungsvermittlung bietet kompakte Berichte, Analysen und Tipps aus allen Bereichen: Beginnend mit Berufspolitik, Steuerfragen, Gerichtsurteilen und vielem anderen bis hin zu Nachrichten aus den Vertretervereinigungen und Bezirksverbänden. Themenkreis der „Versicherungsvermittlung“ ist alles, was die selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute und deren Rahmenbedingungen betrifft.

Da, wo es angebracht ist, werden Themen ausführlich und in die Tiefe gehend behandelt. Solidität und Zuverlässigkeit der Informationen sind die Grundlagen der „Versicherungsvermittlung“ ebenso wie Wohlabgewogenheit der Darstellungen

und Gründlichkeit im Detail. Damit hat die Versicherungsvermittlung alles, was eine gute Fachzeitschrift ausmacht.

❖❖❖ HOHER INFORMATIONSWERT DES BVK-INTERNETS

Die BVK-Internetseiten entwickelten sich weiter zu einer viel benutzten Informationsplattform. Rund 300.000 Besucher nutzten in 2010 das BVK-Internetangebot (2009: 220.000). 3,4 Millionen Seiten (2009: 2,1 Mio.) und 10,8 Millionen aufgerufene Dateien (2009: 6 Mio.) geben davon ein eindrucksvolles Zeugnis.



Die Informationen auf der BVK-Homepage sind vielfältig. Neben neuen Berichten über aktuelle Themen finden sich auch Informationen über Berufsfragen, Steuern und Versicherungsparten, außerdem eine Urteilsdatenbank sowie Meldungen aus den Unternehmen wieder. Auch Pressemitteilungen und Podcasts über den BVK und seine Jahreshauptversammlungen sowie eine Übersicht über alle verbandsrelevanten Termine können Internetbenutzer aufrufen.

Mitglieder können zusätzlich besondere Serviceangebote nutzen. Das gilt u. a. für die Stichworte Betriebswirtschaft, Kosten- und Ertragsprognosen, Tarifvertrag, Bedarfsanalyse und die Mitglieder-Infos (siehe Seiten 73/74) sowie ganz besonders für die Angebote der BVK-Dienstleistungs GmbH und der BVK-Bildungsakademie. Außerdem steht Mitgliedern die Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“ vorab in digitaler Form als PDF zur Verfügung.

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

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



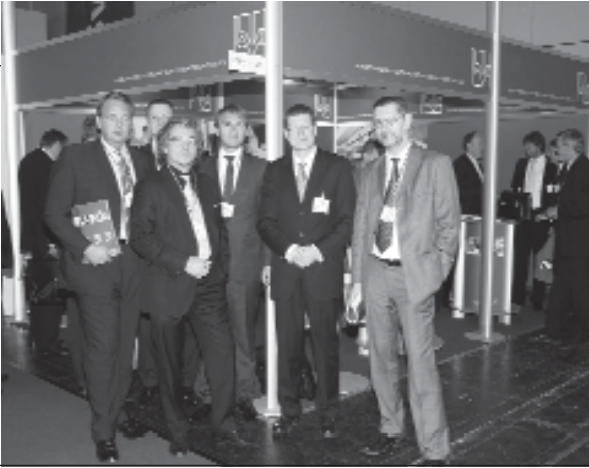
MESSEAUFTTRITT DES BVK

Zur Eröffnung der DKM – internationale Fachmesse für freie Vermittler in der Finanz- und Versicherungswirtschaft – lud der BVK gemeinsam mit dem Veranstalter, der bbg-Betriebsberatungs GmbH, Fachjournalisten zu einer Pressekonferenz ein. Den über 19.000 Besuchern der DKM präsentierte sich der BVK mit einem neuen repräsentativen Messestand.

Im Rahmen der Pressekonferenz informierten BVK-Präsident Michael H. Heinz und BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli die Pressevertreter über den neuen Handelsvertreterrechtsschutz des BVK. Heinz führte aus, dass der Verband neben dem neuen Rechtsschutz nach wie vor die vorgerichtliche Beratung und Vertretung durch die fachkundigen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte in der BVK-Geschäftsführung anbietet. Mit der jetzt hinzugekommenen Leistung komplettiert der BVK das Dienstleistungsangebot für seine Mitglieder.

Ein weiteres Thema der BVK-Pressekonferenz war die Kritik an Plänen zur staatlichen Förderung der Honorarberatung. Gerald Archangeli berichtete, dass dies kein Mittel sei, um das durch die Finanzkrise beschädigte Vertrauen bei Kunden zurückzugewinnen. Vizepräsident Archangeli kritisierte die finanzielle Förderung der Honorarberatung durch Steuergelder, besonders die der Verbraucherzentralen.

Unter der Regie von BVK-Vizepräsident Thomas Billerbeck nutzte die Kommission für Makler und Mehrfachagenten – unterstützt von der Geschäftsführung und eini-



*Messestand
des BVK
bei der DKM
in Dortmund*

gen weiteren engagierten Mitgliedern – die DKM wieder einmal, um den BVK als Maklerverband zu präsentieren und eine Vielzahl von interessanten und informativen Gesprächen zu führen. Dabei diente der neue Messestand als Anlaufstelle.



BUNDESVERBAND DER DIENSTLEISTUNGSWIRTSCHAFT (BDWi)

Der BVK ist Mitglied des am 1. Juni 2006 gegründeten Bundesverbandes der Dienstleistungswirtschaft e.V., der Spitzenorganisation der Dienstleistungsunternehmen. Ziel des BDWi ist es, der Dienstleistungswirtschaft politisch und gesellschaftlich jenen Stellenwert zu verschaffen, der ihr ökonomisch schon seit langem zukommt, nämlich ein „Spitzenplatz“, so lautet der Anspruch des BDWi in der Presseerklärung zur Verbandsgründung. Der BDWi richtet sein besonderes Augenmerk auf die Förderung der mittelständischen Dienstleistungsunternehmen, da gerade diese Impulsegeber für Wachstum und Beschäftigung in Deutschland sind.

Der BDWi setzt sich dafür ein, dass die Dienstleistungswirtschaft die gleiche politische und gesellschaftliche Stellung erhält wie Industrie und Handwerk.

Der BDWi ist die Nachfolgeorganisation der Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand (AWM), deren Mitbegründer 1973 der BVK war. Mit der AWM sollte eine Plattform gefunden werden, um die identischen Anliegen der mittelständischen Berufe gemeinsam an die Politik heranzutragen und Einfluss zu nehmen. Dies gilt für den BDWi weiterhin.

Die mittelständischen Dienstleistungsbetriebe nehmen einen wichtigen Stellenwert in der Gesamtwirtschaft ein. Diese Unternehmen stellen die meisten Arbeitsplätze (alle nachfolgenden Daten Stand 2008) und erwirtschaften mit 64 % auch den Löwenanteil der Bruttowertschöpfung. Insgesamt sind über drei Viertel aller Unternehmen im Dienstleistungssektor tätig (77 %). Das entspricht 2,3 Millionen Unternehmen. Von den 39 Millionen Erwerbstätigen sind 25 Millionen in der Dienstleistungsbranche beschäftigt (65 %). Während in den anderen Sektoren in den letzten Jahren Arbeitsplätze verloren gegangen sind, sind im Dienstleistungsbereich mehrere Millionen zusätzliche Arbeitsplätze entstanden. Die deutschen Dienstleistungsunternehmen stellen 1,34 Millionen Ausbildungsplätze zur Verfügung, mithin 82 % aller Auszubildenden.

Der BDWi vertritt insgesamt über 20 Branchen aus der mittelständischen Dienstleistungswirtschaft mit mehr als 100.000 Dienstleistungsunternehmen. U.a. sind dem BDWi neben dem BVK angeschlossen die Verbände des Wach- und Sicherheitsdienstes, der Automatenwirtschaft, der privaten Anbieter sozialer Dienste, der Zeitarbeit, der Garten- und Landschaftsbauer, der Lotto-Toto-Unternehmen, des Video- und Medienfachhandels, der unabhängigen Finanzdienstleister, der Zahn-techniker, der mittelständischen Unternehmer und der Ingenieure.

Das Präsidium des BDWi

*Werner Küsters,
Präsident*



*Michael H. Heinz,
Vizepräsident*



*Konrad Löcherbach,
Vizepräsident*



*Andy Meindl,
Vizepräsident*



*Bernd Meurer,
Vizepräsident*



*Wilhelm
Oberste-Beulmann,
Vizepräsident*



*Hubert Schmid,
Vizepräsident*



*Wolfgang
Waschulewski,
Vizepräsident*

Als Dachverband der Verbände der mittelständischen Dienstleistungsunternehmen Deutschlands hat der BDWi auch im Berichtszeitraum Einfluss auf die europäische und deutsche Politik und Gesetzgebung genommen und Kontakte zu gesellschaftlichen Gruppierungen und anderen Dachorganisationen gepflegt.

Die eigentliche Facharbeit des BDWi findet in seinen Arbeitskreisen statt, die auch im Außenverhältnis für den Bundesverband nach den unterschiedlichen Interessen seiner Mitglieder gebündelt die politischen Gespräche zusammen mit dem Präsidenten oder einem Vizepräsidenten wahrnehmen.

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

Vizepräsident:	Michael H. Heinz (BVK-Präsident)
Mitgliederversammlung:	Michael H. Heinz Gerald Archangeli (BVK-Vizepräsident) RAin Annegret Kranz (BVK-Referentin), bis Juni 2010 RA Gerd Pulverich (BVK-Hauptgeschäftsführer)
Arbeitskreis Europa:	RA Gerd Pulverich RAin Anja C. Kahlscheuer (BVK-Referentin)
AK Ausbildung	RAin Annegret Kranz, bis Juni 2010 NN, ab Juli 2010
AK Gesundheit u. Soziales:	RAin Annegret Kranz, bis Juni 2010 RAin Sabine Heidgen (BVK-Referentin), bis Dezember 2010 RAin Judith John (BVK-Referentin), ab Januar 2011
AK Finanzen/Steuern	Hans-Dieter Schäfer (BVK-Geschäftsführer)
AK Medien	Hans-Dieter Schäfer

Dem BDWi gehören vier von acht BVK-Regionalverbänden und 35 von 61 Bezirksverbänden des BVK als eigenständige Mitglieder an, wodurch nicht nur der BDWi eine stärkere Mitgliederplattform erhält, sondern auch die Interessen der Versicherungs- und Bausparkaufleute in die Lobbyarbeit des BDWi stärker eingebracht werden können.

Seit 2004 unterhält der BVK eine Repräsentanz in der Bundeshauptstadt Berlin in den Räumen des BDWi, die auch vom Bezirksverband Berlin/Brandenburg zu Sitzungen genutzt wird.

❖ ARBEITSKREIS VERTRETERVEREINIGUNGEN (AVV)

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



*Dieter Stein,
Vorsitzender des AVV*

versammlung des BVK bestätigen zu lassen. Der AVV ist somit durch den gewählten Vizepräsidenten Ulrich Zander gleichzeitig auch im Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst GDV und im Präsidium des europäischen Vermittlerverbandes BIPAR vertreten.

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

nehmen die Partner nunmehr an der Gremienarbeit des jeweils anderen teil und tragen damit Gesamtverantwortung für die deutschen Versicherungsvertreter.

Der Gemeinschaftsrat des BVK kam im Jahre 2010 viermal zusammen. Im Mittelpunkt der Gespräche standen dabei u. a.:

- Studie der Universität Hannover zur Kostenauswirkung auf die Agenturen durch Verpflichtungen nach dem Versicherungsvermittlerrecht;
- Rechtsschutzversicherung für Mitglieder des BVK und Zusammenarbeit bei Wahl eines Versicherers;
- Kündigung des Rahmenvertrages zur Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung und Neuausschreibung des Vertrages;
- Auswirkungen der Änderung des § 89b HGB bei der Berechnung des Ausgleichsanspruchs;
- die vom BVK eingeleiteten politischen Initiativen in Brüssel und Berlin;
- Umsatzsteuerproblematik für Untervertreter sowie
- Verabschiedung eines gemeinsamen Kommuniqués zur Doppelmitgliedschaft, zum Marketing und zur Bewerbung der Rechtsschutzverträge der Vertretervereinigungen und des BVK, Ausarbeitung von Mitgliedermodellen für Doppelmitgliedschaften.

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 bei den Godesberger Spitzengesprächen, die der BVK schon zum sechsten 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.



GDV-GEMEINSCHAFTSAUSSCHUSS

Der Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst ist ein Diskussionsforum für die Mitglieder des Vertriebsausschusses des GDV und Vertreter der Vermittlerverbände BVK, VDVM und VGA. Die Position des stellvertretenden Vorsitzenden des Gemeinschaftsausschusses ist traditionell durch den BVK besetzt und wird zurzeit vom Präsidenten des BVK, Michael H. Heinz, ausgefüllt.

Im Berichtszeitraum befasste sich der Gemeinschaftsausschuss auf seinen Sitzungen am 23. 3. 2010 in Wuppertal und am 18. 11. 2010 in Berlin mit den zentralen Fragen des Vermittlerrechts; Schwerpunktthema war naturgemäß die Evaluierung der Richtlinie über Versicherungsvermittlung (IMD II). Die im Zuge der Finanzmarktkrise aufgekommene Diskussion zu Qualifizierungsfragen wurde eingehend diskutiert. Aus Sicht des BVK sind hier im Wesentlichen keine großen Änderungen der Richtlinie wünschenswert, insbesondere kein grundlegender Systemwechsel bei der Regulierung. Bei der in der Vergangenheit diskutierten Frage der Beratungsqualität auch durch angestellte Mitarbeiter – nicht zuletzt in den Banken – sieht sich der BVK durch aktuelle Entwicklungen in seiner Meinung bestätigt, dass auch ein Sachkundenachweis für An-



*Uwe Laue,
Vorsitzender des
Gemeinschaftsausschusses
Versicherungsaufsicht*

gestellte vorstellbar sein muss. Im Hinblick auf die Initiative zu PRIPs sollte diesbezüglich eine modulare Qualifikation erfolgen. Auch das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) und der GDV setzten sich insbesondere für die Anerkennung der Ausbildungsmodule „Bausparen“ und „Investment“ ein.

Zum Thema Offenlegung der Provisionen und Ausweitung der Transparenzregeln wird auf die als Maßstab geltende MIFID hingewiesen, nach der eine Offenlegung von Provisionen in zwei Stufen zu erfolgen habe. In der ersten Stufe sind die wesentlichen Bestimmungen der Vereinbarung über Vergütung in zusammengefasster Form offenzulegen, in einer zweiten Stufe auf Wunsch des Kunden die konkreten Provisionen. BVK und GDV stehen dieser Ausgestaltung ablehnend gegenüber und favorisieren eine Transparenz nach Maßgabe der VVG-Informationspflichtenverordnung, nach der die einkalkulierten Abschluss- und Vertriebskosten in einer Summe offenzulegen sind.

Zwischenzeitlich haben die europäischen Versicherungsaufsichter (CEIOPS) ein Positionspapier zur IMDII-Evaluierung gegenüber der EU-Kommission abgegeben. Es ist davon auszugehen, dass Überlegungen aus der PRIPs-Initiative auch bei der Evaluierung der EU-Vermittlerrichtlinie Eingang finden. Der BVK hat in diesem Zusammenhang kritisiert, dass bei Erarbeitung des CEIOPS-Papiers keine Rückkopplung an die Vermittlerverbände erfolgt sei.

Zum Thema „Kommunikation Versicherer/Makler“ wurde über die bestehende Initiative des GDV zur Verbesserung der Kommunikation zwischen Versicherungsunternehmen und Makler berichtet und diskutiert. Die Initiative beinhaltet die



(v. l.) Hauptgeschäftsführer Gerd Pulverich, GDV-Präsident Rolf-Peter Hoenen, BVK-Präsident Michael H. Heinz und Wolfgang Marzin, Leiter Außendienst und Maklerfragen (GDV)

Entwicklung eines zentralen GDV-Portals für einen einheitlichen Zugang zu den Extranets der Versicherungsunternehmen und der Nutzung der Vorteile des elektronischen Personalausweises. Bereits am Markt bestehende Lösungen werden gesichtet, um eine möglichst optimale Branchenlösung zu entwickeln. Der BVK hat hier grundsätzlich eine positive Haltung zur bestehenden Initiative, wünscht aber eine verstärkte Einbeziehung vermittlerfreundlicher Lösungen.

Darüber hinaus wurden im Gemeinschaftsausschuss folgende Themen behandelt und diskutiert:

- Ratenzahlungszuschläge
- Provisionsabgabeverbot
- Ventilgeschäft im Hinblick auf Urteil des OLG Schleswig
- Anpassung der Grundsätze in LV und KV

❖ AVAD

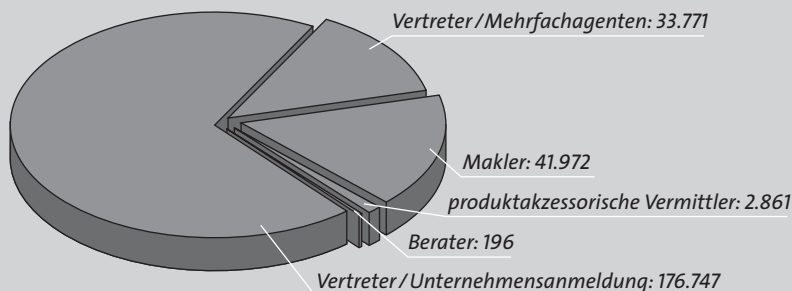
Die bereits 1949 geschaffene Auskunftsstelle über Versicherungs-/Bausparkassenaußendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e.V. (AVAD), der der BVK neben dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), dem Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft und anderen Vermittlerverbänden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

Registrierte Versicherungsvermittler und -berater

(Stand: 5. 1. 2011)

Summe: 263.452

davon:



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

Auch nach Inkrafttreten des Gesetzes zur Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts hat die AVAD ihre Funktion behalten. Anders als die AVAD hat das nach Inkrafttreten des Versicherungsvermittlergesetzes begründete und bei dem 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 Versicherungsunter-

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

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



BERUFSBILDUNGSWERK (BWV)

Die Interessen der Mitglieder des BVK werden im Rahmen der vertieften Vernetzung des BVK mit anderen Berufsverbänden und Bildungsanbietern wahrgenommen. Insbesondere die enge Verzahnung zum Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft erlaubt es hier, die Interessen der BVK-Mitglieder auf nationaler Ebene einzubringen und gemeinsam mit diesem Bildungsträger die qualifizierte Aus-, Fort- und Weiterbildung in der Vermittlerschaft voranzutreiben. Der BVK wird durch die aktive Mitarbeit im Vorstand des Berufsbildungswerkes durch Vizepräsident Gerald Archangeli vertreten, Rechtsanwalt Hubertus Münster vertritt die Interessen u.a. im Arbeitskreis Außendienstverbände und Sozialpartner.

Im Rahmen der Sitzungen, die 2010 zweimal stattfanden, wurde u.a. über folgende inhaltliche Themen informiert: Die Zahl der Prüfungsteilnahmen für das Jahr 2009 betrug 10.758, die Erfolgsquote ist 2009 gegenüber dem Vorjahr von 66,5 % auf 69,6 % gestiegen. Weitere Schwerpunktthemen waren die Überarbeitung des Rahmenplans sowie das Thema „Qualität der Finanzberatung und Qualifikation der Finanzvermittler“. Im Rahmen der Überarbeitung des Rahmenplanes setzt sich das BWV gemeinsam mit dem DIHK dafür ein, dass prüfungsrelevante Lernziele zur fondsgebundenen Lebensversicherung aufgenommen und entsprechende Prüfungsaufgaben entwickelt werden. Der Arbeitskreis unterstützt die Notwendigkeit der fondsgebundenen Lebensversicherung im Rahmenplan. Vermittler müssen den Kunden zur fondsgebundenen Lebensversicherung beraten und ebenso die Unterschiede zur „klassischen“ Lebensversicherung herausstellen können.

Soweit der Verbraucherschutz bei Finanzdienstleistungen erweitert werden soll, ist angedacht, für alle Vermittler eine Prüfung als Nachweis der Berufsqualifikation zu schaffen, die „orientiert an den Regelungen für Versicherungsvermittler“ ist. Der BVK und das BWV lehnen die Einführung einer gänzlich neuen Qualifizierungs-

vorgabe für Finanz- und Versicherungsvermittler ab. Soweit das Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV) auch die Versicherungswirtschaft in die Überlegung zu neuen Qualifizierungsvorgaben für Finanzdienstleister einbezieht, könnten in Anlehnung an die Sachkundeprüfung „Versicherungsfachmann/-fachfrau“ (IHK) modulare Weiterbildungskonzepte angeboten werden.

Im Rahmen des Projektes der European Insurance Intermediary EII (eficert) wurde die Entwicklung eines europäischen Qualifikationsstandards für Versicherungsvermittler diskutiert, welcher zu einem freiwilligen Zertifikat für Versicherungsvermittler führen soll. In einem ersten Schritt ist an einen sektoralen Qualifikationsrahmen mit folgenden Zielen gedacht:

- Definierte europäische Standards zu schaffen,
- nationale Erfahrungen zu bündeln,
- ein einheitliches Dach für die europäische Personalentwicklung aufzustellen,
- national zu qualifizieren und europäisch zu zertifizieren,
- standardisierte europäische Weiterbildungsabschlüsse zu etablieren, die einer europäischen Norm entsprechen.



BAFIN

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

Aufgrund der satzungsrechtlichen Aufgaben ist die BaFin jedoch nicht befugt, im Bereich der Versicherungsvermittler Aufgaben und Befugnisse festzulegen. Dieses war auch Thema eines gemeinsamen Gespräches, welches in Bonn mit dem BVK und anderen Verbänden der Versicherungswirtschaft stattgefunden hat. Dabei wurde noch einmal festgehalten, dass die BaFin nur indirekt über § 80 Versicherungsaufsichtsgesetz Einfluss nehmen kann. Danach ist die Überprüfung der Qualifikati-

on der gebundenen Vermittler den Versicherungsunternehmen übertragen, wobei der BaFin jedoch ein Überprüfungsrecht zusteht, das nach Ansicht des BVK nicht oder zu wenig wahrgenommen wird. Die bestehenden aufsichtsführenden Stellen wie BaFin und Gewerbeämter übernehmen allenfalls Einzelfallüberprüfungen, was dazu führt, dass die Qualifikation in einigen Fällen durch Versicherungsunternehmen schon nach wenigen „Einführungsstunden“ angenommen und zur Grundlage einer Anmeldung im Register gemacht wird. Diese Handhabung führt nach Ansicht des BVK zu einer Ungleichgewichtung der Qualifikation zwischen Versicherungsvermittlern mit Erlaubnis und solchen mit Registrierung durch Unternehmen.

Auch beklagte der BVK die mangelnde Einbindung in Gespräche der BaFin mit den entsprechenden europäischen Aufsichtsbehörden (CEIOPS). Es wurde insbesondere deutlich gemacht, wie wichtig ein gemeinsamer Gedankenaustausch im Rahmen der Beratung und Pläne der BaFin auf europäischem Terrain wäre. Dies gelte insbesondere für die Überarbeitung der neuen Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMDII), welche für die Mitglieder des BVK von großem Interesse sei.

❖❖❖ BIPAR-GENERAL ASSEMBLY

Das Bureau International des Producteurs d'Assurance et de Réassurance (BIPAR) vereint 45 Versicherungsvermittlerverbände aus 31 Ländern mit ca. 160.000 Mitgliedern. In dieser Organisation ist der BVK seit 1979 als Mitglied vertreten. BIPAR bildet die europäische Struktur der World Federation of Insurance Intermediaries (WFIID), der über 100 Vermittlerverbände aus über 80 Staaten weltweit angehören.

Neben der Überwindung der Finanzkrise und den Unterstützungsmaßnahmen für Griechenland und Irland wurde unverändert auch in diesem Berichtsjahr an der



*Die BVK-Delegation:
Volker Fink, Ulrich Zander,
Anja C. Kahlscheuer (v.l.),
Gerd Pulverich (r.) zusammen
mit Prof. Karel van Hulle (3. v. r.,
Kommissions-Abteilungsleiter
der Europäischen Kommission)
und Jaap Meijers
(2. v. r., Präsident des BIPAR)*

Überarbeitung der EU-Vermittlerrichtlinie über Versicherungsvermittlung (IMD) gearbeitet. Die ursprüngliche Versicherungsvermittlerrichtlinie, die am 9. 12. 2002 beschlossen und am 22. 5. 2007 in deutsches Recht umgesetzt worden ist, soll nach Planung der EU nunmehr im Jahr 2011 endgültig überarbeitet und dann ins deutsche Recht umgesetzt werden (siehe oben unter „Interessenpolitik in Brüssel“).

Neben diesen grundsätzlichen Fragen zur IMD bzw. IMD II wurde auf vielfachen Sitzungen im Detail diskutiert, ob eine vermehrte Transparenz auch zur Offenlegung der Provisionen führen sollte. Anders als die meisten übrigen Mitgliedstaaten der europäischen Union lehnt der BVK eine Offenlegung der Provisionen und Courtagen ab, da die derzeitige Regelung in der Informationspflichtenverordnung als auch die Informationspflichten im VVG als ausreichend erachtet werden können.

Überlegungen, die Ausbildungsinhalte gezielt zu ändern und gegebenenfalls eine gesetzlich verpflichtende Fort- bzw. Weiterbildung zu verankern, sind nach Ansicht des BVK ebenfalls nicht erforderlich, da eine umfassende Qualifizierung mit Abschluss durch eine Sachkundeprüfung ausreichend gewährleistet ist.

Neben der Überarbeitung der Versicherungsvermittlerrichtlinie wurden im Rahmen der gemeinsamen Gespräche, die im Berichtszeitraum stattgefunden haben, auch die Fragen der Überarbeitung der MiFiD-Richtlinien sowie die Einbeziehung der sog. Investmentprodukte diskutiert. Dabei spielen zunehmend auch die sogenannten PRIPS-Produkte, d.h. Versicherungsprodukte mit Investmentcharakter, eine größere Rolle.

Im Berichtszeitraum tagte die Generalversammlung des BIPAR insgesamt dreimal, beginnend mit einem großen Meeting in Brüssel, gefolgt von einer Generalversammlung im Sommer in Tel Aviv, bei denen die neuesten Vorhaben der europäischen Union vorgestellt und zur Diskussion gebracht wurden. Neben der fachlichen Diskussion auf diesen Sitzungen konnte der BVK wie immer auch Kontakte mit anderen europäischen Verbänden knüpfen und festigen.

Der BVK ist in den Gremien des BIPAR vertreten durch seinen Vizepräsidenten Ulrich Zander als Mitglied des BIPAR-Committees und Schatzmeister. Weiter wird der BVK im BIPAR vertreten durch Volker Fink (Makler-Kommission), Hauptgeschäftsführer Gerd Pulverich (EU- und Agenten-Kommission) und BVK-Referentin Anja C. Kahlscheuer (Direktorenkonferenz, EU- und Makler-Kommission).



WELTVERBAND DER VERSICHERUNGSVERMITTLER (WFII)

Der Weltverband der Versicherungsvermittler, die World Federation of Insurance Intermediaries (WFII), wurde 1999 gegründet. Als europäischer Dachverband ist das BIPAR Mitglied dieser Organisation.

Vor dem Hintergrund, dass sich die nationalen Aufsichtsbehörden in einer weltweiten Organisation zusammengeschlossen haben und dort auch ständig vermittlerrelevante Themen diskutiert werden, erschien es den Vermittlerverbänden wichtig, ihrerseits global mit einer Stimme sprechen zu können. WFII funktioniert daher als ständiger Berater der internationalen Vereinigungen der Versicherungsaufsichtsbehörden, exzellente Kontakte bestehen darüber hinaus zu den Organisationen für

Economic Cooperation and Development (OECD) sowie zur Genfer Vereinigung der World Trade Organisation (WTO) und den Vereinten Nationen.

Auf der diesjährigen Tagesordnung der internationalen Organisation der Aufsichtsbehörden in Buenos Aires und damit auch auf der des WFII standen nach wie vor:

- Einschätzung der internationalen Entwicklungen auf dem Vermittlermarkt
- Multinationale Vermittlung
- Laufende und zukünftige Themen im internationalen Vermittlerbereich
- Austausch der Informationen zwischen den teilnehmenden internationalen Verbänden
- Untersuchung von steuerrechtlichen Problemen im globalen Markt
- Liberalisierung der Versicherungsmärkte weltweit

Der BVK ist im World Council durch seinen Vizepräsidenten Ulrich Zander vertreten.

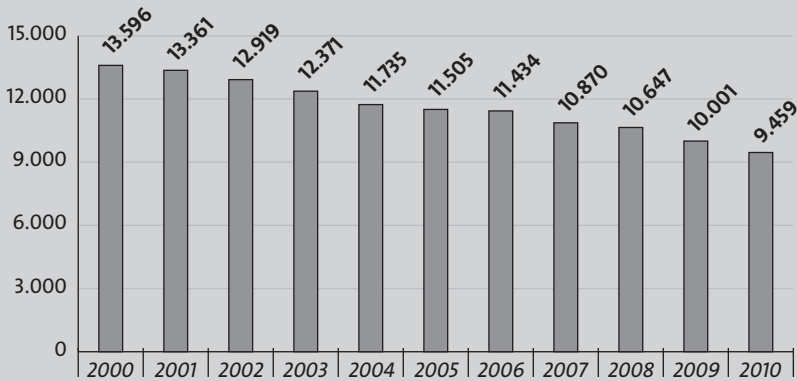


MITGLIEDERENTWICKLUNG

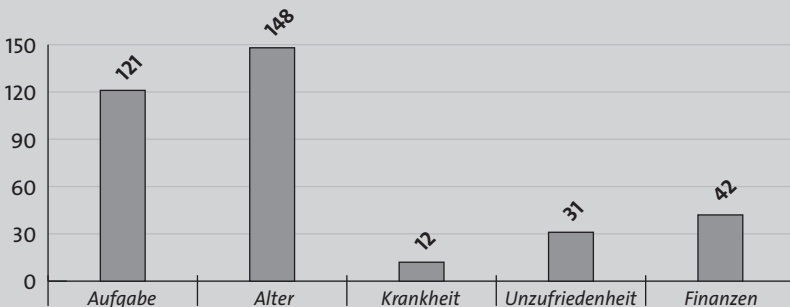
Im Geschäftsjahr 2010 ist wiederum ein Rückgang der Mitgliederzahlen zu vermerken. Gründe für die sinkende Mitgliederzahl sind weiterhin der geringe Mitgliederzuwachs bei jungen Agenturen, die ungünstige demographische Struktur und somit auch ein hoher Altersdurchschnitt auf Bundes- und Regionalebene. Die Lage der Mitgliedsunternehmen führt dazu, sich aus Kostenersparnisgründen ge-

Mitgliederentwicklung von 2000 bis 2010

Nur Einzelmitgliedschaften



Austrittsgründe im Jahr 2010



gen einen weiteren Verbleib im BVK oder eine Mitgliedschaft im Verband auszusprechen.

Neue Wege der Mitgliederwerbung zu finden, ist somit eine Hauptaufgabe für das Jahr 2011, um den Mitgliederrückgang in Grenzen zu halten und den Verband zu stärken.

Der größte Anteil an Neumitgliedern konnte wie in den Jahren vorher durch die Werbeaktion „Mitglieder werben Mitglieder“ (57 %) und das Internet (26 %) gewonnen werden. Verluste sind hauptsächlich durch Agenturaufgabe und durch



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

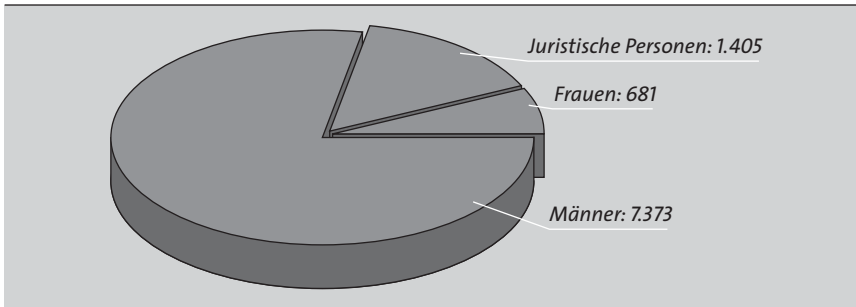
Alter zu verzeichnen, viele geben jedoch auch keinen Kündigungsgrund an. Eine weitere wichtige Aufgabe wird daher sein, Mitglieder aktiv an die Organisation zu binden und aus enttäuschten zufriedene Mitglieder zu machen.



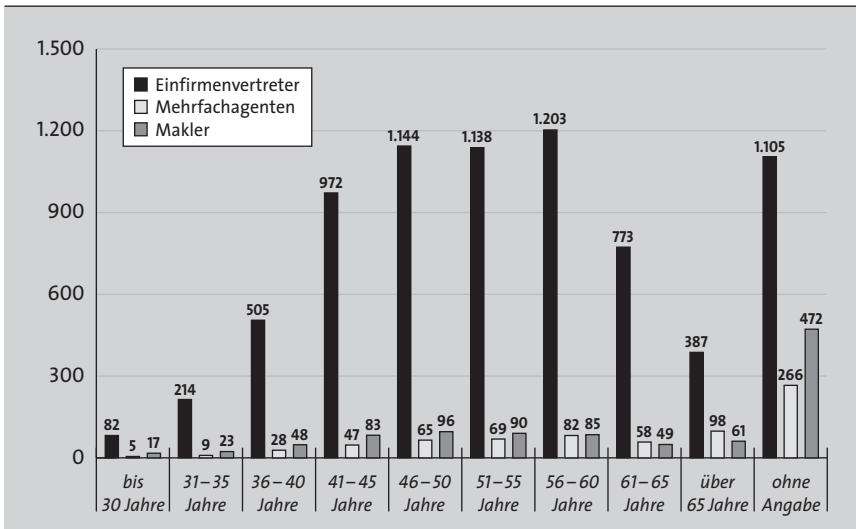
MITGLIEDERSTRUKTUR

Dem BVK gehören als Mitglieder 7.373 Männer und lediglich 681 Frauen an. Weitere 1.405 sind im BVK als Firma, zumeist in der Rechtsform einer GmbH, erfasst.

Mitglieder nach Geschlecht und Firmen



Altersstatistik nach Vermittlerarten



Diese Statistik basiert auf 9.459 Mitgliedern, die Angaben gemacht haben. 185 Mitglieder machten keine Angaben über die Vermittlerart. Weiterhin ist der Anteil der Mitglieder des BVK, die für ein Versicherungs- oder Bausparunternehmen als Einfirmenvertreter tätig sind, am größten.

Die 46- bis 60-Jährigen stellen mit 42,8 % weiterhin die stärkste Gruppe der Mitglieder dar. 21,9 % entfallen auf die Altersgruppe bis 45 Jahre. In dem weiteren Anteil von 15,4 % der Mitglieder ab 61 sind viele, die nach dem Ausscheiden aus dem Berufsleben die Mitgliedschaft in unserem Berufsverband als wichtig und notwendig ansehen.



KOMMISSION FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG

In zwei Sitzungen hat Vizepräsident Gerald Archangeli die Kommission für Aus- und Weiterbildung im Geschäftsjahr geleitet.

Inhaltlich beschäftigte sich die Kommission schwerpunktmäßig mit der Umsetzung eines Projektes, welches in Zusammenarbeit mit der FH Köln (Prof. Müller-Peters) gestaltet wurde. Dieses Projekt soll den BVK besser positionieren und durch eine umfassende Mitgliederbefragung Mitgliederwünsche im Rahmen einer zukunftsweisenden Gestaltung des Verbandes umsetzen. Durch die entsprechende Ausarbei-

*Kommission für Aus- und Weiterbildung:
Hans-Joachim Lorenz,
Wolfgang Reimann,
Sandra Albrot,
Andreas Vollmer,
Gerald Archangeli,
Matthias Gaiser und
Hubertus Münster
(v.l.)*



tung der Fachhochschule wurden die Grundlagen geschaffen, wie der Verband zukünftig für Mitglieder noch attraktiver werden und letztlich auch Mitglieder gewinnen kann. Im Rahmen dieser Ausarbeitung wurden auch neue Beitragsmodelle diskutiert. Festgestellt wurde u.a., dass im Rahmen der vorhandenen Mitgliederstruktur gerade auch im Hinblick auf das Thema Aus- und Weiterbildung der Nachwuchs bzw. die Altersstruktur im Verband bei Weitem nicht dem entspricht, was wünschenswert wäre. Die Kommission hat es sich hier zum Ziel gesetzt, entsprechende Schwerpunkte zu setzen, um auch junge Leute an die Mitgliedschaft im Verband heranzuführen und damit den Verband attraktiver zu gestalten. Weitere Maßnahmen aus diesem Projekt wurden Grundlage einer Klausursitzung des Präsidiums.

Im Rahmen der Zusammenarbeit mit BWV und DIHK wurde über das Prüfungsverfahren und die Aufgaben bzw. nähere Ausgestaltung des Aufgabenauswahlaus-

schusses informiert. Eine in diesem Zusammenhang gebildete „Task-force“ hat sich im Rahmen des Prüfungsverfahrens hervorragend bewährt.

Bei dem Ausbildungsgang „Versicherungsfachmann/-fachfrau (IHK)“ wurden geringfügige Änderungen am Rahmenstoffplan vorgenommen. Diese betreffen insbesondere das Modul „Bausparen und Investment“. Im Rahmen gesetzlicher Neuregelungen auch auf europäischer Ebene muss hier ggf. eine andere Schwerpunktbildung bei den Ausbildungsinhalten vorgenommen werden. Die Kommission hat diese Aufgaben und die Mitgestaltung über die entsprechenden Gremien in die kooperierenden Bildungsträger entsprechend positioniert. Im Rahmen eines neuen Projektes hat sich die Kommission auch mit dem Thema „Zukunftswerkstatt Versicherungen“ beschäftigt, welches nach ihrem Dafürhalten zukünftig unter starker Einbindung der Vermittler gestaltet werden soll. Als Arbeitsbezeichnung hat man hier den Titel „Zukunftswerkstatt 2020“ gewählt.

Soweit im Rahmen zukünftiger Entwicklungen auf europäischer Ebene und im Zusammenhang mit der Evaluierung der Vermittlerrichtlinie (IMDII) bestimmte Mindestinhalte bei den Ausbildungsgängen auf europäischer Ebene zum Standard gemacht werden sollen, wurde das zurzeit bestehende Flickwerk der unterschiedlichen gemeinschaftsrechtlichen Informations- und Vertriebsvorschriften für Anlageprodukte für Kleinanleger diskutiert (PRIPs). Die Kommission ist derzeit der Ansicht, das bestehende Regelungswerk und die z.T. unübersichtlichen Einzelvorschriften durch einen horizontalen Ansatz zu ersetzen. Ein solcher Ansatz würde unabhängig von der Ausgestaltung der einzelnen Produkte oder des jeweiligen Vertriebskanals zu zusammenhängenden Ergebnissen beitragen und könnte so ausgestaltet werden, dass mit der permanenten Innovation auf dem Retail-Markt Schritt gehalten werden kann. Die Kommission wird hier die Entwicklung auf europäischer Ebene aufmerksam begleiten.

Die Bedeutung sozialer Netzwerke als Voraussetzung für lernende Gesellschaften wurde von der Kommission erkannt und in den Mittelpunkt der Diskussion gestellt. Inhaltlich wurde über eine strategische Ausrichtung diskutiert, ob und wie man soziale Netzwerke (z. B. XING) sowohl für Aus- und Weiterbildungszwecke als auch insgesamt für die zukünftige Ausrichtung des Verbandes nutzen kann. Auch im Rahmen der Bildungsakademie des BVK soll diese Möglichkeit genutzt werden.

Darüber hinaus wurde die Auswahl von Themen für die Bildungsakademie des BVK diskutiert und die Auswahl geeigneter Referenten erläutert. Einzelheiten finden Sie unter der Überschrift „Bildungsakademie des BVK“.



KOMMISSION FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFT

Die Kommission für Betriebswirtschaft hat im vergangenen Geschäftsjahr im Juni und im November unter dem Vorsitz von Vizepräsident Billerbeck getagt.

Der Betriebsvergleich wird seit bald 50 Jahren jährlich in Zusammenarbeit mit dem Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln (IfH) durchgeführt. Die Ergebnisse, die der einzelnen Agentur direkt vom IfH zugehen, liefern dem Unternehmer wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen, um rechtzeitig geschäftspolitische Entscheidungen für die Zukunft zu treffen. Der BVK erhält im Gegenzug

Die Kommission für Betriebswirtschaft: Paul-Heinz Münch, Anton Zitzelsberger (als Gast), Solveig Hansen, André Albers, Thomas Billerbeck, Dagmar Rösgen-Feier, Michael Goßheger, Ingrid Büch, Erik von Elbwarth, Peter Busche, Alexander Liebel (v. l., nicht im Bild Ariane Kay und Ingo Aulbach)



anonymisierte Strukturdaten über die wirtschaftliche Lage der Vermittlerbetriebe sowie für die gesamte Branche, die als Argumente in Gesprächen gegenüber Versicherungsunternehmen, der Politik oder den Gewerkschaften – auch in den Tarifverhandlungen – verwendet werden können. Am Betriebsvergleich für das Berichtsjahr 2009 haben 346 Mitglieder teilgenommen.

Der Fragebogen zu der im Zwei-Jahres-Rhythmus stattfindenden Strukturerhebung (im Geschäftsjahr in Strukturanalyse umbenannt) wurde erstmals mit der Beitragsrechnung versandt, um so zur Steigerung der Teilnehmerzahlen beizutragen. Zudem hat der BVK die Möglichkeit erhalten, durch einen Link auf der Homepage des „VersicherungsJournals“ weitere potenzielle Teilnehmer anzusprechen. Durch die Ergebnisse der Strukturanalyse ist es der Kommission möglich, Trends in verschiedenen Bereichen des Vermittlermarktes abzulesen. Die Ergebnisse werden genutzt, um Empfehlungen zu einzelnen Aspekten an die Entscheidungsträger des

Verbandes zu geben. Im Geschäftsjahr wurde der Fragebogen zur Strukturanalyse erneut überarbeitet und u. a. um Fragen nach der Tarifbindung und dem Inkasso ergänzt.

Die Kommission für Betriebswirtschaft hat auf der Jahreshauptversammlung 2010 einen Workshop angeboten, der eine hohe Teilnehmerzahl erreichte und auf positive Resonanz gestoßen ist. Zum Thema „BVK-Zahlen im Klartext“ konnte mit Thomas Billerbeck, den Kommissionsmitgliedern Solveig Hansen und Michael Goßheger sowie Dagmar Rösgen-Feier vom Institut für Handelsforschung (IfH) als Referenten ein praxisorientierter Workshop angeboten werden.

Im Geschäftsjahr fand das im zweijährlichen Rhythmus durchgeführte Treffen der betriebswirtschaftlichen Referenten statt. Neben Vorträgen zum Projekt „Auswirkungen der EU-Vermittlerrichtlinie“ und zum Thema „Betriebsorganisationsoptimierung und Krisenbewältigung bei Versicherungsvermittlerbetrieben“ wurde u. a. ein aktiver Workshop-Part angeboten, in dem die Referenten für Betriebswirtschaft die Möglichkeit hatten, in drei Workshops über die aktuelle betriebswirtschaftliche Arbeit und die betriebswirtschaftlichen Fragen der Zukunft zu diskutieren und sich auszutauschen.

Aus der Kommissionsarbeit heraus wurde das Thema „Zertifizierung von BVK-Mitgliedern nach ISO 9001“ behandelt, das sich mit der Schaffung eigener Qualitätsstandards für BVK-Mitglieder und Verbraucherschutz beschäftigt. In Zusammenarbeit mit der BVK-Bildungsakademie wird die Betriebswirtschaftskommission das Thema weiter betreuen und den Aufbau eines Managementsystems nach ISO 9001 für BVK-Mitglieder prüfen und fördern.



KOMMISSION MAKLER UND MEHRFACHAGENTEN

Der BVK ist mit 1.075 Maklern und 645 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.

Unter dem Vorsitz von BVK-Vizepräsident Thomas Billerbeck hat die Kommission für Makler und Mehrfachagenten im Berichtszeitraum zweimal getagt. Diskutiert und aufgearbeitet wurden u. a. folgende Themen:

- Inhalt von Courtagezusagen
- Maklervergütung / Courtage / Honorarberatung
- Profil der Makler und Mehrfachagenten im BVK

Die Mitglieder der Kommission sprachen sich dafür aus, in der „Versicherungsvermittlung“ möglichst regelmäßig aktuelle Maklerthemen in einer besonderen Rubrik aufzugreifen. Dies ist bereits mehrfach unter der Überschrift „Makler und Mehrfachagenten aktuell“ geschehen.

*Mitglieder der
Kommission für Makler
und Mehrfachagenten:*

*Volker Fink,
Andreas Reißaus,
Rolf Simon, Holm Dömel,
Thomas Billerbeck,
Angelika Römhild,
Dirk Pickhardt,
Niels Weinhold,
Andreas Vollmer (v.l.)*



Im Hinblick auf eine Profilierung der Makler und Mehrfachagenten im BVK hatte die Kommission außerdem angeregt, einen „Round table“ mit den Vertriebsverantwortlichen ausgewählter Versicherungsgesellschaften zu veranstalten. Das Präsidium stimmte einem entsprechenden Beschluss zu. An der weiteren Umsetzung des Vorhabens wird zurzeit von der Kommission gearbeitet, geplant ist der „Round table“ für den Herbst 2011 in der Handelskammer Hamburg.

Die Kommission schlug außerdem die Durchführung eines maklerspezifischen Workshops im Rahmen der Jahreshauptversammlung vor. Das Präsidium stimmte diesem Vorschlag zu. Der Workshop wird unter dem Titel „Vertriebswege im Wettbewerb“ stattfinden.

Wie in den vergangenen Jahren haben sich die Makler und Mehrfachagenten des BVK auch im Berichtsjahr mit dem „Maklerstand“ im Rahmen der Jahreshauptver-

sammlung des Verbandes sowie auf Ausstellungen und Messen (z. B. DKM) präsentiert. Bei diesen Gelegenheiten kam der neue, repräsentativere BVK-Stand zum Einsatz, dessen Anschaffung auf die Initiative der Kommission zurückgeht.

Weiterhin fand eine Tagung der Makler- und Mehrfachagenten-Beauftragten statt. Die Beauftragten nehmen auf der Ebene der BVK-Bezirksverbände die Interessen der Mitglieder wahr und haben somit eine wichtige Multiplikatorenfunktion.

Im Rahmen des Beauftragten-Treffens wurden die wesentlichen Kommissionsthemen aufgegriffen und in der Folge von den Beauftragten weiter in die Bezirksverbände vermittelt. Als erfolgreich hat sich die Erarbeitung einiger Themen in Form von Workshops dargestellt. Die Beauftragten hatten in drei Workshops folgende Themen bearbeitet:

- Profil der Makler und Mehrfachagenten im BVK
- Mitgliederwerbung auf der DKM
- Aktivitäten in den Bezirksverbänden

Einige der diskutierten Aspekte, wie z. B. die Ausgestaltung des neuen BVK-Standes, eine zielgruppenspezifische Leistungsdarstellung des Verbandes in besonderen Werbe-Flyern und der maklerspezifische Workshop auf der Jahreshauptversammlung wurden – wie dargelegt – zwischenzeitlich realisiert.



KOMMISSION ÖFFENTLICH-RECHTLICHER VERSICHERER

Unter Vorsitz von Marco Schmidt hat die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherungsunternehmen im BVK sich zum Ziel gesetzt, spezielle berufsständische Fragen, die insbesondere Vermittler öffentlich-rechtlicher Versicherungsunternehmen betreffen, zu diskutieren. Daneben werden durch systematische Abfragen Erkenntnisse zur Agenturführung als selbständiger Vermittler im Verhältnis zum vertretenen Versicherungsunternehmen gewonnen. Über kommissionsinterne Abstimmungen werden Ergebnisse herbeigeführt, die dann dem Präsidium zur Unterstützung seiner Tätigkeit gegeben werden. Als Regionalversicherer weichen die öffentlich-rechtlichen Versicherungsunternehmen zwar in ihrer Tarifpolitik und -gestaltung sowie in ihrem äußeren Auftritt deutlich voneinander ab, allerdings findet trotz aller Unterschiedlichkeit im Verband öffentlicher Versicherer ein intensiver Austausch untereinander statt. Der BVK bietet seinerseits den Mitglie-

dern der Kommission öffentlich-rechtlicher Versicherer, die ausnahmslos in den Vorständen ihrer jeweiligen Vertretervereinigung tätig sind, eine Plattform an, zum Zwecke der Abstimmung und Meinungsbildung innerhalb der Vertreterschaften. Somit wird unter dem Dach des BVK das Gemeinsame Haus gegenwärtig und zukünftig mit Leben erfüllt.

2010 ist die der Unterstützung des Präsidiums dienende Arbeit fortgeführt worden durch Durchführung zweier Sitzungen, die am 11. März 2010 in Fulda sowie am 7./8. Oktober 2010 in Saarbrücken stattgefunden haben. Beratungsschwerpunkte waren hierbei:

- Umsatzsteuer für Dienstleistungsvergütung/Reaktion der Unternehmen
- Rating von Versicherungsunternehmen
- Erstellung eines Strategiepapiers zum Vorgehen hinsichtlich der Konkurrenz der Sparkassen
- Zusammenarbeit mit der Union Krankenversicherung

❖❖❖ KOMMISSION PERSONENVERSICHERUNG

Die Kommission für Personenversicherung hat im Berichtszeitraum unter Vorsitz von Vizepräsident Ass. jur. Ulrich Zander zweimal getagt.

Ein wichtiges Thema war der Ausgleichsanspruch für nichtdynamische Lebensversicherungen und Rentenprodukte sowie der Ausgleichsanspruch für ungezillmete Tarife. Durch die Änderung des § 89b HGB und den Antrag der JHV 2010, den 2006 beschlossenen Antrag zum Ausgleichsanspruch bei Eigenkündigung außer Kraft zu setzen, sollte wieder in Verhandlungen mit dem GDV eingetreten werden. In die „Grundsätze Leben“ sollten ausdrücklich die vielen neu entwickelten Produkte, die noch nicht geregelt sind, und die Vorteile des Versicherungsunternehmens bei Ausscheiden des Vermittlers einbezogen werden.

Insbesondere beschäftigte sich die Personenversicherungskommission mit den bestehenden Vergütungssystemen und der Frage der Zillmerung in der Lebensversicherung. Einigkeit besteht in dem Punkt, dass seitens des BVK konstruktive Vorschläge erarbeitet werden sollten, bevor die Politik auf die im Bereich des Vertriebs von Lebensversicherungen vorhandenen Missstände reagiert. Als Gast stellte Michael Erdmann der Personenversicherungskommission seine Kern-

gedanken vor, wie die Provisionen mehr im Kundeninteresse ausgestaltet werden könnten.

Erdmann denkt an ein schrittweises Umschwenken weg von Abschlussprovisionen in Richtung laufender Provisionen, wobei Mischformen denkbar sind, um den Vermittlern Vergütung für Beratungsaufwand, aber gleichzeitig Anreiz für zukünftige Betreuungsarbeit auch bei Ansparprozessen für das Alter sicherzustellen. Dies wäre sowohl im Kundeninteresse und der Beratungsvorgang für Vermittler ein Investment in die Zukunft. Denkbar ist z.B. eine sog. „Installationsgebühr“, unabhängig von der Beitragslaufzeit und abhängig von einem Jahres- oder beispielsweise von 10-Jahres-Beiträgen. Damit könnten sich die Kunden auch noch nach Jahren ohne großen finanziellen Schaden von den Altersvorsorgeverträgen lösen, wenn sich der vermittelte Anbieter als unbrauchbar für langfristige Ansparprozesse erweist. Zu den Verlustsituationen wie heutzutage darf es dabei für Kunden nicht kommen. Weiterer Pluspunkt dieser Gedanken wäre, dass die „Provisionsjäger“ (ohne Betreuungstätigkeit) aus dem Bereich der Lebensversicherungsvermittlung herausgehalten werden könnten, da die Einmalzahlungen abgeschafft würden. Erdmann ist weiterhin der Ansicht, dass Zillmerung, eigentlich eine versicherungsmathematische Verrechnungsmethode, nicht erforderlich sei, da bei Rentenversicherungsverträgen kein „Risiko“ für die Unternehmen bestehe.

Letztlich gelangte die Kommission zu der Auffassung, dass sogenannte „Principles“ denkbar seien, um die Versicherungsvermittler von den Strukturvermittlern zu unterscheiden sowie ein eigenes Bild der lebenslangen Begleitung durch den Versicherungsvermittler durchzusetzen. Da die Zillmerung im Ergebnis dazu führt, dass keine Portabilität für den Kunden möglich sei, sei diese Art der Lebensversicherung zu teuer für die meisten Kunden. Daher solle man flexibler werden und dafür seien auch anpassungsfähigere Produkte mit flexibleren Ansparmechanismen erforderlich. Auf dieser Grundlage soll ein Konzept zur Umsetzungsmöglichkeit erstellt werden.

Schließlich beschäftigte sich die Kommission auch mit der Etablierung von Mindeststandards. Hier bestünde die Möglichkeit, dass der BVK sich an einem Qualitätssiegel im Bereich Versicherungsprodukte beteiligt. Ziel könnte sein, eine Marke BVK als Qualitätssiegel für Produkte und bestimmte Mindeststandards bei einzelnen Versicherungsprodukten zu erstellen. Im Rahmen dieses Tagesordnungspunktes besuchte die Kommission die Rating-Agentur Franke & Bornberg, um die Möglichkeiten einer Zusammenarbeit zu eruieren.

❖❖❖ **SCHADENVERSICHERUNGS-KOMMISSION**

Die Kommission für Schadenversicherung hat im Berichtszeitraum unter der Leitung von Vizepräsident Thomas Billerbeck einmal getagt.

Die Kommission befürwortet, dass sich der BVK als Institution für Mindeststandards einsetzt und sich hierzu der Mithilfe einer Rating-Agentur bedient. Ziel ist es hier u. a., dass die Versicherungsunternehmen Interesse am Thema „Mindeststandards“ zeigen und damit in Zusammenarbeit mit den Vermittlern auf beiden Seiten eine fruchtbare Zusammenarbeit initiiert werde. Ein Ablauf sei wie folgt denkbar:

- Zunächst folgt die Definition von Mindestanforderungen je Sparte
- Die Rating-Agentur als Back-Office-Partner des BVK überprüft neutral die Anforderung
- Vergabe eines entsprechenden Siegels
- Versicherer könnten über Internet-Zugang die Bewertung ihrer Produkte „einsehen“ und alle Details nachvollziehen

Weiterhin wurde in der Kommission das Thema „Klimaänderung“ und die sich daraus ergebenden versicherungstechnischen Folgen diskutiert. Die Kommission hält es übereinstimmend für notwendig, dass die Einbeziehung neuer Risiken in die Elementarschadenversicherung für typische Klima-/sowie Geo-Risiken erreicht werden sollte. Dafür soll zunächst ein Empfehlungskatalog erstellt werden, in dem die in die Elementarschadenversicherung aufzunehmenden Klimarisiken aufgeführt werden.

Zukünftig ist auch angedacht, die Zusammenarbeit mit den Versicherern z. B. dadurch zu verstärken, dass Kommissionssitzungen in Kooperation bei entsprechenden Versicherern stattfinden.

❖❖❖ **TARIFKOMMISSION**

Nach Verhandlungen mit verdi wurde im Jahre 2010 ein neuer Gehaltstarifvertrag abgeschlossen.

Mit Wirkung vom 1. 1. 2010 wurden die Gehälter, Tätigkeits- und Verantwortungszulagen für den Zeitraum von 2 Jahren um 2,4 % erhöht. Die Ausbildungsver-

gütungen wurden um 2,0 % erhöht. Die Mindesteinkommen für den Werbeaufendienst wurden in der ersten Stufe auf 1.700,00 Euro und in der zweiten Stufe auf 1.966,00 Euro angehoben.

Die Regelungen über Haushaltsbezüge, Fahrtkostensatz und Spesen bleiben unverändert.

Das Altersteilzeitabkommen in der Fassung vom 1. 1. 2007 wurde redaktionell überarbeitet und bis zum 31. 12. 2011 verlängert.

Im Zusammenhang mit dem Abschluss dieses Gehaltstarifvertrages ist zu beachten, dass, sofern nach dem 1. 1. 2010 auf betrieblicher Ebene freiwillige Gehaltserhöhungen gezahlt wurden, diese auf die tariflichen Erhöhungen angerechnet werden können.

Vor dem Hintergrund, dass sich entsprechend der letzten Umfrage 30 % der befragten Vermittlerbetriebe an dem Tarifvertrag orientieren, ist darauf hinzuweisen, dass der Tarifvertrag gemäß § 1 des Manteltarifvertrages keine Anwendung auf Arbeitnehmer in Betrieben findet, die regelmäßig weniger als zwei Arbeitnehmer beschäftigen, wobei Geschäftsführer, Prokuristen und Leiter von Geschäftsstellen sowie im Betrieb mitarbeitende Familienangehörige nicht als Arbeitnehmer im Sinne dieses Vertrages gelten.

Der Tarifvertrag findet ebenfalls keine Anwendung auf Arbeitnehmer, die ihre Tätigkeit nicht länger als 3 Monate oder nebenberuflich (das sind solche Arbeitnehmer, die regelmäßig nicht mehr als 25 % der durchschnittlichen wöchentlichen Arbeitszeit beschäftigt sind) ausüben. Ausgenommen sind weiterhin Arbeitnehmer im Reinigungsdienst. Etwas anderes kann nur gelten, wenn der Tarifvertrag aufgrund einer Einzel- oder Betriebsvereinbarung verbindlich ist.

Die Tarifkommission setzt sich immer mit der Frage auseinander, ob der Tarifvertrag nicht dauerhaft beendet werden soll. Es werden jedoch in dem Bereich für die Mitglieder deutliche Nachteile gesehen. Ein Wegfall des Tarifvertrages für das Versicherungsvermittler-Gewerbe (BVK) würde schon bei der Frage der Angemessenheit einer Ausbildungsvergütung nach dem Berufsbildungsgesetz dazu führen, dass die Ausbildungsvergütung des Tarifvertrages des Arbeitgeberverbandes der Versicherungswirtschaft (AGV), also des Tarifvertrages, welcher für die Versicherungsunternehmen gilt, als Maßstab zur Anwendung kommen würde. Schon in diesem Bereich ist eine deutlich höhere Vergütung zu verzeichnen, da dieser Tarifvertrag

auf Großunternehmen zugeschnitten ist. Da es sich hier um Differenzen zwischen zurzeit 130,00 Euro und 157,00 Euro pro Monat, je nach Ausbildungsjahr, handelt, würde dies, auf das Jahr hochgerechnet, für die Ausbildungsbetriebe eine deutliche Mehrbelastung bedeuten. Dasselbe gilt für die meist gestellte Frage von Angestellten, an welchem Tarifvertrag eine Orientierung stattfindet. Gerade in den unteren Lohngruppen werden im Verhältnis zum Tarifvertrag der Versicherungsunternehmen erhebliche Differenzen erkennbar.

Als Vorteile des BVK-Tarifvertrages sind die Vorteile eines Tarifvertrages insgesamt zu nennen. Hier stehen die Rechtssicherheit, die Planbarkeit, die Vergleichbarkeit und die Verhinderung von Fluktuation wegen unterschiedlicher Bezahlungen bei den einzelnen Agenturen im Vordergrund.

Letztendlich ist auch dabei zu berücksichtigen, dass das Vorhandensein eines Tarifvertrages aus den eben genannten Gründen zum Betriebsfrieden in den einzelnen Agenturen beiträgt.

Im politischen Bereich bringt das Vorhandensein eines Tarifvertrages für den BVK den Vorteil, dass dieser als Arbeitgeberverband auftreten kann, und so für Diskussionen im Bereich der Festsetzung eines Mindestlohns für einzelne Berufsbereiche kein Raum bleibt.



ANSCHRIFTEN, GESCHICHTE, AUFGABEN, ZIELE

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. ist Berufsvertretung und Unternehmerverband der hauptberuflichen selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Mit ca. 10.000 Mitgliedsbetrieben und ca. 37.000 Organmitgliedern ist er das berufspolitische Sprachrohr gegenüber der Öffentlichkeit, den Versicherungsunternehmen und der Politik sowohl in Deutschland als auch in der Europäischen Union.

Wo finden Sie uns?

GESCHÄFTSFÜHRUNG IN BONN:

Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn

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

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

GESCHÄFTSSTELLE AM SITZ DER BUNDESREGIERUNG:

Universitätsstraße 2–3 a · 10117 Berlin (Mitte)

Tel. 0 30 / 28 88 07-13 · Fax 0 30 / 28 88 07-10

Ansprechpartner: Victor von Seyfried

Sprechzeiten nach besonderer Vereinbarung

GESCHÄFTSSTELLE

AM SITZ DER VERSICHERUNGSBÖRSE IN HAMBURG:

Börsenkontor 54 · Adolphsplatz 1 · 20457 Hamburg

Tel. 0 40 / 37 30 20 · Fax 0 40 / 37 51 72 01

Ansprechpartner: N. N.

Sprechzeiten nach besonderer Vereinbarung

Wir sind auch in Ihrer Nähe!

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

Daten zu unserer Geschichte

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

Wer sind unsere Mitglieder?

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

Was wollen wir erreichen?

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

Was bieten wir sonst noch?

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

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

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

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

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

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

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

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

**Gerald Archangeli****Vizepräsident**

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

**Thomas Billerbeck****Vizepräsident**

c/o Billerbeck GmbH
Prinzenstraße 3
30159 Hannover
Telefon 05 11 / 33 61 79-0
Telefax 05 11 / 33 61 79-19
Thomas.Billerbeck@bvk.de



Ulrich Zander

Vizepräsident

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



Ludger Theilmeier

Ehrenpräsident

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



GESCHÄFTSFÜHRUNG

Gerd Pulverich

Rechtsanwalt



Hauptgeschäftsführer

Allgemeine Verbandspolitik
Politische und verbandspolitische Kontakte
Europapolitik/Internationale Organisationen

Telefon 02 28 / 2 28 05-0

G.Pulverich@bvk.de

Assistentin: Ingrid Büch

Telefon 02 28 / 2 28 05-34

I.Buech@bvk.de

Hans-Dieter Schäfer

Betriebswirt (VWA)



Verbandsgeschäftsführer

Chefredaktion „Versicherungsvermittlung“
Altersversorgung
Öffentlichkeitsarbeit / Pressesprecher
Dienstleistungs GmbH

Telefon 02 28 / 2 28 05-0

H.D.Schaefer@bvk.de

Sekretariat: Katrin Weißenfels

Telefon 02 28 / 2 28 05-36

K.Weissenfels@bvk.de

Petra Walkenbach



Verwaltungsleiterin
Verwaltung
Finanzen
Controlling und Organisation

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



PRÄSIDIALRAT

Mitglieder der Wahlperiode 2010 – 2012

Ordentliches Mitglied

Regionalverbände (§ 25 Ziffer 3a der Satzung)

Markus Burkhardt

(2. stellv. Sprecher des Präsidialrates)
Steggasse 18 · 91074 Herzogenaurach
Telefon 0 91 32 / 7 88 66-0
Telefax 0 91 32 / 7 88 66-18
bvk-bayern@gmx.net

Gunter Frenzel

Schmalter Weg 17 · 61352 Bad Homburg
Telefon 0 61 72 / 4 20 95
Telefax 0 61 72 / 4 20 98
gunter.frenzel@allianz.de

Norbert Mäder

Moselufer 36 · 56073 Koblenz
Telefon 02 61 / 4 80 48
Telefax 02 61 / 4 86 58
norbert.maeder@bvk.de

Gerhard Miller

Karlsbadweg 13 · 88400 Biberach
Telefon 0 73 51 / 19 96 60
Telefax 0 73 51 / 19 96 64
gerhard.miller@wuerttembergische.de

Stellvertretendes Mitglied

Uwe Dressel

Scheffelstraße 19 · 95445 Bayreuth
Telefon 09 21 / 51 22 44
Telefax 09 21 / 51 22 45
uwe@uwe-dressel.de

Jens Kunkler

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

Edwin Schrimb

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

Alexander Kirchenbauer

Zeisigweg 1/1 · 75196 Remchingen
Telefon 0 72 32 / 31 77-14
Telefax 0 72 32 / 31 77-22
vers-buero-kuenzler@t-online.de

Hannes Rolapp

Flethweg 18 · 21683 Stade
Telefon 0 41 46 / 93 02 02
Telefax 0 41 46 / 93 02 03
hannes.rolapp@t-online.de

Ludger Tillmann

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

Jens Wanke

Baruther Straße 9 · 15806 Zossen
Telefon 0 33 71 / 2 01 08 99
Telefax (0 33 71 / 33 29 75
jens.wanke@feuersozietat.de

Axel H. Westphal

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

Marcus Franck

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

Rainer Haarmann

AugustasträÙe 8 · 45525 Hattingen
Telefon 0 23 24 / 5 99 70
Telefax 0 23 24 / 59 97 25
Haarmann-LVM@t-online.de

Dirk Schumann

Ruthstraße 18 · 12249 Berlin
Telefon 0 30 / 7 74 12 19
Telefax 0 30 / 7 74 13 15
dirk.schumann@bvk.de

Jörg Rackow

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

Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz

(§ 25 Absatz 3b der Satzung)

André Albers

Innocentiastraße 18 · 20149 Hamburg
Telefon 0 40 / 44 03 40
Telefax 0 40 / 44 03 47
andre.albers@t-online.de

Bernhard P. Jühe

(Sprecher des Präsidialrates)
Wilhelmstraße 4 · 59581 Warstein
Telefon 0 29 02 / 97 09 40
Telefax 0 29 02 / 97 09 80
bernhard@juehe.de · www.juehe.de

Sandra Niestradt-Budde

Sudholzstraße 186 b · 44879 Bochum
Telefon 02 34 / 9 42 21 44
Telefax 02 34 / 9 42 21 45
Niestradt-Budde@t-online.de

Manfred Knorr

Rottendorfer Straße 8 · 97072 Würzburg
Telefon 09 31 / 1 35 00
Telefax 09 31 / 5 58 99
manfred_knorr@knorr.vkb.de

Peter Pietsch

Kleine Frankfurter Straße 2 · 65189 Wiesbaden
Telefon 06 11 / 18 44 70
Telefax 06 11 / 1 84 47 11
peter.pietsch@ruv.de

Dr. Michael Kuttner

Spreewaldstraße 3 · 15741 Bestensee
Telefon 03 37 63 / 2 03 22
Telefax 03 37 63 / 2 03 23
agentur@kuttner.ch

Peter Schmatz

Zurich Versicherung
Berghalde 39 · 71229 Leonberg-Warmbronn
Telefon 0 71 52 / 90 13 10
Telefax 0 71 52 / 9 01 31 29
info@schmatz-versicherungen.de

Armin Barg

Kleinsiepen 1 · 42477 Radevormwald
Telefon 0 21 95 / 9 35 35 26
Telefax 0 21 95 / 9 35 35 27
info@armin-barg.de

Heiko Klotz

Wilhelm-Mangels-Str. 18, 56410 Montabaur
Telefon 0 26 02 / 10 69 60
Telefax 0 26 02 / 1 06 96 10
info.3v-finanz@continentale.de

Berni Kreutz

Sammetgasse 7 · 66564 Ottweiler
Telefon 0 68 24 / 40 31
Telefax 0 68 24 / 63 21
berni.kreutz@saarland-versicherungen.de

Marco Seuffert

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

Georg Konrad Schanze

Erfurter Straße 9 · 34628 Willingshausen
Telefon 0 66 91 / 9 61 30
Telefax 0 66 91 / 96 13 22
info@k-schanze.de

Claus-Jürgen Schuff

Mannheimer Straße 8 · 67655 Kaiserslautern
Telefon 06 31 / 36 20 50
Telefax 06 31 / 3 62 05 90
claus-juergen.schuff@allianz.de

Dieter Stein

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

Jörg Gutsche

Hauptstraße 71 · 31860 Emmerthal
Telefon 0 51 55 / 9 72 00
Telefax 0 51 55 / 97 20 20
joerg.gutsche@vgh.de

Damir Vnucec

c/o Dahlem-Dorf Damir Vnucec e.K.
Edwin-Redslob-Straße 29 · 14195 Berlin
Telefon 0 30 / 84 18 88 80
Telefax 0 30 / 84 18 88 88
damir.vnucec@ruv.de

Harry Blank

Bötzingter Weg 11 · 68239 Mannheim
Telefon 06 21 / 4 81 54 63
Telefax 06 21 / 4 81 54 64
harry.blank@rheinland-versicherungen.de

Winfried Kalveram

Ammerweg 18 · 46145 Oberhausen
Telefon 02 08 / 67 13 37
Telefax 02 08 / 6 28 17 52
wkalveram@web.de

Kommission für Makler und Mehrfachagenten (§ 25 Abs. 3 c der Satzung)**Volker Fink**

(1. stellv. Sprecher des Präsidialrates)
c/o fivers GmbH
Ettlinger Straße 25 · 76137 Karlsruhe
Telefon 07 21 / 68 02-0
Telefax 07 21 / 68 02-100
fink@fivers.de

N.N.**Holm Dömel**

Versicherungsmakler GmbH Beckert & Dömel
Borgasse 5 a · 09599 Freiberg/Sachsen
Telefon 0 37 31 / 2 03 00-0
Telefax 0 37 31 / 2 03 00-21
holm.doemel@beckert-doemel.de

N.N.**Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen (§ 25 Abs. 3 d der Satzung)****Dieter Grau**

Im Schlittweg 2 · 67136 Fußgönheim
Telefon 0 62 37 / 38 09
Grau.Dieter@gmx.de

Karl-Werner Esch

Bossardstraße 3
53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler
Telefon 0 26 41 / 41 54
Telefax 0 26 41 / 3 40 77
LBS-Ahrweiler@t-online.de

Präsidium (§ 25 Abs. 3 e der Satzung)**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 74-11
andreas.vollmer@bvk.de

N.N.**N.N.****N.N.**

**GEMEINSCHAFTSRAT****BVK-Präsidium**

Michael H. Heinz
(Präsident / Vorsitz)

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

Gerald Archangeli
(Vizepräsident)

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

Thomas Billerbeck
(Vizepräsident)

c/o Billerbeck GmbH
Prinzenstraße 3 · 30159 Hannover
Telefon 05 11 / 33 61 79-0 · Telefax 05 11 / 33 61 79-19
Thomas.Billerbeck@bvk.de

Ass. jur. Ulrich Zander
(Vizepräsident)

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

Vertretervereinigungen

Dieter Stein
(1. Vorsitzender)

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

Bernhard P. Jühe
(2. Vorsitzender)

Wilhelmstraße 4 · 59581 Warstein
Telefon 0 29 02 / 97 09 40 · Telefax 0 29 02 / 97 09 80
bernhard@juehe.de

André Albers

Innocentiastraße 18 · 20149 Hamburg
Telefon 0 40 / 44 03 40 · Telefax 0 40 / 44 03 47
andre.albers@t-online.de

Marco Seuffert

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

Claus-Jürgen Schuff

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

**REGIONALVERBÄNDE****Regionalverband Mitte**
(Hessen, Thüringen)**Gunter Frenzel**
Schmaler Weg 17 · 61352 Bad Homburg
Telefon 0 61 72 / 4 20 95 · Telefax 0 61 72 / 4 20 98
gunter.frenzel@allianz.de**Regionalverband Nord**
(Hamburg,
Schleswig-Holstein,
Mecklenburg-Vorpommern)**Axel H. Westphal**
Eckernförder Straße 275 · 24119 Kronshagen
Telefon 04 31 / 54 47 55 · Telefax 04 31 / 54 92 03
Axel.H.Westphal@gmx.de**Regionalverband Nord-West**
(Niedersachsen, Bremen)**Hannes Rolapp**
Flethweg 18 · 21683 Stade
Telefon 0 41 46 / 9 30 20-2, Telefax 0 41 46 / 9 30 20-3
hannes.rolapp@t-online.de**Regionalverband Ost**
(Berlin, Brandenburg,
Sachsen, Sachsen-Anhalt)**Jens Wanke**
Baruther Straße 9 · 15806 Zossen
Telefon 0 33 71 / 2 01 08 99 · Telefax 0 33 71 / 33 29 75
jens.wanke@feuersozietat.de**Regionalverband Süd**
(Baden-Württemberg)**Gerhard Miller**
Karlsbadweg 13 · 88400 Biberach
Telefon 0 73 51 / 19 96 60 · Telefax 0 73 51 / 19 96 64
gerhard.miller@wuerttembergische.de**Regionalverband Süd-Ost**
(Bayern)**Markus Burkhardt**
Steggasse 18 · 91074 Herzogenaurach
Telefon 0 91 32 / 7 88 66-0, Telefax 0 91 32 / 7 88 66-18
bvk-bayern@gmx.net

Regionalverband Süd-West
(Rheinland-Pfalz, Saarland)

Norbert Mäder
Moselufer 36 · 56073 Koblenz
Telefon 02 61 / 4 80 48 · Telefax 02 61 / 4 86 58
norbert.maeder@bvk.de

Regionalverband West
(Nordrhein-Westfalen)

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

**BEZIRKSVERBÄNDE***Bezirke und Vorsitzende 2010 – Ansprechpartner vor Ort*

Bezirksverband	Name und Anschrift des Vorsitzenden
Aachen	Hans Heiliger Oppenhoffallee 2 · 52066 Aachen Telefon 02 41 / 9 03 99-00 · Telefax 02 41 / 9 03 99-02 ga.heiliger@t-online.de
Augsburg und Schwaben	Johanna Meiser Stadtstraße 13 · 89331 Burgau Telefon 0 82 22 / 41 10 50 · Telefax 0 82 22 / 411 0 51 johanna.meiser@bvk.de
Bergisch-Land	Karl-Heinz Krug Schützenstraße 126 · 42659 Solingen Telefon 02 12 / 4 20 71 · Telefax 02 12 / 4 69 92 karl-heinz.krug@bvk.de
Berlin-Brandenburg	Dirk Schumann Ruthstraße 18 · 12249 Berlin Telefon 0 30 / 7 74 12 19 · Telefax 0 30 / 7 74 13 15 dirk.schumann@bvk.de
Braunschweig	Frank Schweizer Danziger Straße 59 · 38642 Goslar Telefon 0 53 21 / 8 20 19 · Telefax 0 53 21 / 8 10 51 frank.schweizer@axa.de
Bremen	Axel Seekamp Stader Landstraße 15 · 28719 Bremen Telefon 04 21 / 63 11 16 · Telefax 04 21 / 6 93 72 01 axelseekamp@web.de

Chemnitz**Reinhard Kahle**

Kaiserstraße 55 · 08209 Auerbach
Telefon 0 37 44 / 21 39 33 · Telefax 0 37 44 / 21 39 02
info@reinhard-kahle.de

Cottbus**Gabriele Borens**

Friedrichstraße 37 · 15537 Erkner
Telefon 0 33 62 / 88 41 69 · Telefax 0 33 62 / 88 41 69

Dortmund**Werner Böke**

Rosenweg 30 · 59425 Unna
Telefon 0 23 03 / 2 23 29 · Telefax 0 23 03 / 23 80 09
werner.boeke@signal-iduna.net

Dresden**Birgit Marx**

Gnaschwitzer Straße 1 · 01324 Dresden
Telefon 03 51 / 2 68 91 88 · Telefax 03 51 / 2 68 91 89
birgit-marx@online.de

Düsseldorf**Norbert Beyer**

Trockenpützstraße 1 · 41472 Neuss
Telefon 0 21 31 / 8 06 00 · Telefax 0 21 31 / 8 21 22
info@beyer-neuss.de

Elbe-Weser (Verden)**Klaus-Peter Schubert**

Hauptstraße 8 · 27299 Langwedel
Telefon 0 42 32 / 9 30 00 · Telefax 0 42 32 / 93 00 14
klaus-peter.schubert@vgh.de

Flensburg**Rolf-Ejvind Sörensen**

Königstraße 31 · 24837 Schleswig
Telefon 0 46 21 / 48 40 20 · Telefax 0 46 21 / 4 84 02 20
soerensen-r@versanet.de

Frankfurt / Main**Gunter Frenzel**

Schmaler Weg 17 · 61352 Bad Homburg
Telefon 0 61 72 / 4 20 95 · Telefax 0 61 72 / 4 20 98
gunter.frenzel@allianz.de

Freiburg**Bernd Fischer**

Großriedgasse 19 · 77743 Neuried
Telefon 0 78 07 / 92 94 12 · Telefax 0 78 07 / 92 94 44
bernd.fischer@zuerich.de

Gera**Dieter König**

Alte Poststraße 2 · 07907 Schleitz
Telefon 0 36 63 / 40 03 05 · Telefax 0 36 63 / 40 03 06
dieter.koenig@allianz.de

Gießen**Peter Klein**

Hauptstraße 12 · 65599 Dornburg-Frickhofen
Telefon 0 64 36 / 91 32-0 · Telefax 0 64 36 / 91 32-22
info@vbklein.de · www.vbklein.de

Hagen**Kurt Nörenberg**

Kalver Landweg 7 · 58511 Lüdenscheid
Telefon 0 23 51 / 9 49 70 · Telefax 0 23 51 / 94 97 17
info@fachbuero-noerenberg.de

Halle / Leipzig**Horst Goßmann**

Binzer Straße 25 · 04207 Leipzig
Telefon 03 41 / 9 41 42 31 · Telefax 03 41 / 9 41 42 33
makler@gossmann-versicherungen.de

Hamburg**Georg Möhlenbrock**

BV Hamburg im BVK · c/o Börse · Zimmer 34
Adolphsplatz 1 · 20457 Hamburg
Telefon 0 40 / 30 68 09-12 · Telefax 0 40 / 30 68 09-11
moehlenbrock@schueler-kg.de

Hannover**Peter Busche**

Kirchröder Straße 71 c · 30625 Hannover
Telefon 05 11 / 55 60 11 · Telefax 05 11 / 55 99 15
p.busche@vers-makler-gmbh.de

Heilbronn**Rudolf Munding**

Moltkestraße 10 · 74072 Heilbronn

Telefon 0 71 31 / 8 88 25 50 · Telefax 0 71 31 / 8 88 25 90

rudolf.munding@bvk.de

Karlsruhe**Volker Fink**

c/o fivers GmbH

Ettlinger Straße 25 · 76137 Karlsruhe

Telefon 07 21 / 68 02-0 · Telefax 07 21 / 68 02-100

fink@fivers.de

Kassel**Detlef Kümpfer**

Mittelstraße 6 · 34225 Baunatal

Telefon 0 56 01 / 8 63 95 · Telefax 0 56 01 / 8 76 66

d.kuemper@t-online.de

Kiel**Holger N. Koch**

Bergstraße 13 / Ecke Mühlenplatz · 24214 Gettorf

Telefon 0 43 46 / 2 96 01 60 · Telefax 0 43 46 / 2 96 01 61

holger.koch@continentale.de

Koblenz / Trier**Norbert Mäder**

Moselufer 36 · 56073 Koblenz

Telefon 02 61 / 4 80 48 · Telefax 02 61 / 4 86 58

norbert.maeder@bvk.de

Köln/Bonn**Gerhard Mann**

Eschenbruchstraße 16 · 51069 Köln

Telefon 02 21 / 6 80 42 02 · Telefax 02 21 / 6 80 42 05

mann-versichert@t-online.de

Landshut**Alexander Liebel**

Schubertstraße 6 · 84034 Landshut

Telefon 08 71 / 2 42 87 · Telefax 08 71 / 27 37 64

alexander.liebel@t-online.de

Lübeck**Markus Maiborg**

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

Lüneburg / Celle**Marcus Franck**

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

Magdeburg**Stephan Weider**

Tochheimer Weg 1 · 39264 Hohenlepte – OT Kämeritz
Telefon 03 92 47 / 9 48 05 · Telefax 03 92 47 / 9 48 06
bv-magdeburg@bvk.de

Mittlerer Niederrhein**Horst Pawlik**

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

München**Reinhard Schreckinger**

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

Neubrandenburg**Hans-Joachim Schulz**

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

Niederrhein-Nord**Heiner Deroy**

Herderstraße 4 · 47906 Kempen
Telefon 0 21 52 / 60 66 · Telefax 0 21 52 / 60 68
deroy.van.der.bloemen@gs.provinzial.com

Niedersachsen-Süd**Michael Erdmann**

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

Nordbayern**Uwe Dressel**

Scheffelstraße 19 · 95445 Bayreuth
Telefon 09 21 / 51 22 44 · Telefax 09 21 / 51 22 45
uwe@uwe-dressel.de

Nordwestfalen / Münster**Ludger Tillmann**

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

Nürnberg**Markus Burkhardt**

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

Oberbayern Nord**Nikolaus Schmidt**

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

Oberbayern Süd-West**Armin Klößel**

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

Oldenburg-Ostfriesland**Götz-Ulrich Siefken**

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

Osnabrück**Frank Holthaus**

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

Ostwestfalen-Lippe (Bielefeld)**Hartmut Loew**

Wiesenstraße 11 a · 33775 Versmold
Telefon 0 54 23 / 74 07 u. 74 74 · Telefax 0 54 23 / 4 32 26
hartmut.loew@bvk-owl.de

Passau**Walter Wagner**

Hans-Holbein-Straße 26 · 94469 Deggendorf
Telefon 09 91 / 34 06 63 · Telefax 09 91 / 34 06 64
walter.wagner@victoria.de

Pforzheim-Nordschwarzwald**Alexander Kirchenbauer**

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

Ravensburg**Erwin Müller**

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

Regensburg**Wilhelm Weigert**

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

Reutlingen**Matthias Gaiser**

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

Rheinessen-Pfalz**Edwin Schrimb**

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

Rhein-Neckar**Wolfgang Rummel**

August-Neuhaus-Straße 13 · 68723 Schwetzingen
Telefon 0 62 02 / 2 10 08 · Telefax 0 62 02 / 1 55 23
assekuranz-rummel@t-online.de

Rhein-Ruhr**Ingo Aulbach**

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

Rosenheim**Andreas Blumreiter**

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

Rostock**Jörg Rackow**

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

Saarland**Hans-Joachim Lorenz**

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

Schwarzwald-Bodensee**Berthold Ummenhofer**

Vöhrenbacher Straße 10 · 78050 Villingen-Schwenningen
Telefon 0 77 21 / 5 97 71 · Telefax 0 77 21 / 5 97 72
info@ummenhofer-versicherungsbuero.de

Siegen**Christoph Klug**

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

Stuttgart**Olaf Willers**

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

Suhl / Erfurt**Dagmar Möller**

Hauptstraße 44 · 99846 Seebach
Telefon 03 69 29 / 8 92 16 · Telefax 03 69 29 / 8 92 17
dagmar.moeller@allianz.de

Ulm**Peter Fuchs**

Pfauengasse 19 · 89073 Ulm
Telefon 07 31 / 6 20 38 · Telefax 07 31 / 6 02 77 85
info@primawerte.de

Würzburg**Thomas Menzel**

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

KOMMISSIONEN DES BVK*Kompetente Berater auf allen Fachgebieten***Wahlperiode: 2010 – 2012****Kommission für Ausgleichsanspruch**

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

Kommission für Aus- und Weiterbildung

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

Kommission für Bausparen & Finanzdienstleistungen

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Karl-Werner Esch, Bad Neuenahr-Ahrweiler Bernd Fischer, Neuried Dieter Grau, Fußgönheim Horst Nitsche, Offenbach Manfred Schmitt, Altenkirchen Ingrid Toplitsch, Zirndorf Dipl.-Volkswirt Dieter Meyer, Bonn, Geschäftsführung

Kommission für Betriebswirtschaft

Vorsitz	Thomas Billerbeck, Hannover
Mitglieder	André Albers, Hamburg Ingo Aulbach, Oberhausen Peter Busche, Hannover Michael Goßheger, Ascheberg Solveig Hansen, Oranienburg Alexander Liebel, Landshut Ingrid Büch, Bonn, Geschäftsführung Dipl.-Volkswirtin Ariane Kay, Bonn, Geschäftsführung

Kommission für EU- und Auslandsfragen

Vorsitz	RA Gerd Pulverich, Bonn, Geschäftsführung
Mitglieder	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege Betriebswirt Volker Fink, Karlsruhe RAin Anja C. Kahlscheuer, Bonn, Geschäftsführung RAin Judith John, Bonn, Geschäftsführung

Kommission für Makler und Mehrfachagenten

Vorsitz	Thomas Billerbeck, Hannover
Mitglieder	Holm Dömel, Freiberg Volker Fink, Karlsruhe Dirk Pickhardt, Gütersloh Andreas Reißaus, Halle Rolf Simon, Remchingen-Singen Andreas Vollmer, Bielefeld Niels Weinhold, Hamburg RAin Angelika Römhild, Bonn, Geschäftsführung

Kommission für Öffentlichkeitsarbeit

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

Kommission der Vertreter öffentl.-rechtl. Versicherer

Vorsitz	Marco Schmidt, Wendeburg
Mitglieder	Udo Bruhn, Husum Jörg Gutsche, Emmerthal Berni Kreutz, Ottweiler Thomas Lippold, Haldensleben Hans-Ullrich Schettler, Hohndorf Karl Heinz Uthof, Fritzlar Alois Weinzierl, Sinzing Dipl.-Betriebswirt Dieter Meyer, Bonn, Geschäftsführung

Personenversicherungs-Kommission

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Harry Blank, Mannheim Markus Burkhardt, Herzogenaurach Christa Kaan, Düren Barbara Meiß, Grevenbroich Sandra Niestradt-Budde, Bochum Georg Konrad Schanze, Willingshausen Hans-Jürgen Slotara, Baesweiler RAin Sabine Heidgen, Bonn, Geschäftsführung

Rechtshilfe-Kommission

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

Schadenversicherungs-Kommission

Vorsitz	Thomas Billerbeck, Hannover
Mitglieder	Michael Erdmann, Hildesheim Dirk Gemeinhardt, Elsterwerda Ralf Humpert, Lüdenscheid Daniel Hunke, Schellerten Alf Kassenbrock, Münster RAin Sabine Heidgen, Bonn, Geschäftsführung

Tarif-Kommission

Vorsitz	Thomas Billerbeck, Hannover
Mitglieder	RA Werner Fröschen, Bonn, Geschäftsführung RAin Angelika Römhild, Bonn, Geschäftsführung Betriebswirt Hans-Dieter Schäfer, Bonn, Geschäftsführung



EHRUNGEN / GEEHRTE

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

Ehrenpräsidenten

Carl Rieck †
Ludger Theilmeier

Walter Veit †
Peter Wimmer †

Ehrenmitglieder

Emil Bopp †
Carl Georg Gewers †
Martin Gräbe

Hans-Joachim Hübener †
Wilhelm Pfohmann †
Heinz Ziemer †

Goldene Ehrennadel mit Brillanten

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

Goldene Ehrennadel

Otto Backhaus †	1976	Eduard Bornhöft	1999
Dr. Rudolf Barth †	1972	Tristan Böttnagel	2002
Wolfgang Berheide	2004	Helmut Braun	2000
Kurt Berndt	1984	Herbert Budde	1999
Harald Bohe †	1985	Claus Busche	1982
Friedrich Boye †	1976	Josef Courté †	1978
Peter Böhmer †	1983	Hans Ecker †	1973

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

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

Hauptgeschäftsführer: RA Gerd Pulverich

April 2011

Gesamtherstellung: www.kippconcept.de

© BVK Bonn

Printed in Germany

A hand holding a pen writing on a document, with a green rectangular overlay in the center.

2010