

# Geschäftsbericht

2017



DIE VERMITTLER



**Geschäftsbericht**

**2017**



DIE VERMITTLER

**Vorworte**

Vorwort des Präsidenten . . . . .	6
Vorwort des Hauptgeschäftsführers und geschäftsführenden Präsidiumsmitglieds . . . . .	8
Ein Wort über uns . . . . .	10

**Daten zur Entwicklung des Berufsstandes**

Wirtschaftliche Lage der Unternehmen . . . . .	11
Veränderung der Vertriebsanteile . . . . .	13
Betriebswirtschaftliche Strukturen des Versicherungsvertriebs – Studie aus der BVK-Strukturanalyse . . . . .	14

**Interessenpolitik in Brüssel**

Kontakte zum Europäischen Parlament und zur Europäischen Kommission . . . . .	15
Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) – Gesetz und Verordnung . . . . .	15
Umsetzung der EU-Finanzmarktrichtlinie MiFID . . . . .	37
Kleinanlegerfinanzprodukte (PRIIPS-Produkte) . . . . .	37
PEPP . . . . .	37
EIOPA . . . . .	37

**Interessenpolitik in Berlin**

Lebensversicherungsreformgesetz . . . . .	38
Wahlprüfsteine / Forderungskatalog . . . . .	39
Plakataktion „Kein Vertrieb ohne Beratung“ – BVK führte öffentlichkeitswirksame Verbraucherschutzaktion in Berlin durch . . . . .	48
§ 48 a VAG – Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten . . . . .	50
VVG-Verordnung . . . . .	50
Beratungsdokumentation . . . . .	51
Leitantrag zur Jahreshauptversammlung 2017 „IDD-Umsetzung: Verbraucherschutz mit Qualitätsberatung“ . . . . .	52
Provisionsabgabeverbot . . . . .	56
Betriebsrentenstärkungsgesetz . . . . .	56
BMJV-Studie 2017 zur Untersuchung zur Berufsbezeichnung von provisionsabhängigen Beratern . . . . .	57



**Unternehmenspolitik der Versicherungsunternehmen**

Hauptstadt-Club . . . . .	59
---------------------------	----

**Andere Verbandsaktivitäten**

Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen . . . . .	59
13. Bonner Spitzentreffen . . . . .	60
Bonner Positionen . . . . .	63
Check24 . . . . .	65
Vertriebsrechtssymposion . . . . .	67
Erstinformation . . . . .	69
DIN-Normierungsausschuss . . . . .	70
Digitalisierung / InsurTechs . . . . .	71
Unternehmerberatende Dienstleistungen . . . . .	71
DKM-Kongress des BVK . . . . .	72
BVK-Mindeststandards . . . . .	74
BVK-Initiative Ehrbarer Kaufmann / VEVK . . . . .	75
Grundsätze / Ausgleichsanspruch . . . . .	76
Rating – BVK-Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“ . . . . .	77
Initiative <b>gut</b> beraten . . . . .	78
Geldwäscheprävention auf Vermittlerebene . . . . .	79
Agentur in Not . . . . .	80

**Dienstleistungen des BVK**

Beratung der Mitglieder . . . . .	81
Rechtsschutz . . . . .	82
Strafrechtsschutz . . . . .	82
Rechtsprechungsübersicht . . . . .	83
Mitgliederberatung und -informationen vor Ort . . . . .	83
Mitglieder-Infos . . . . .	83
BVK-Bildungsakademie . . . . .	84

Datenschutz / Datenschutzgrundverordnung . . . . .	85
BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH. . . . .	85
Compliance . . . . .	86
Berufsbild . . . . .	87
<b>Impressionen von der Jahreshauptversammlung 2017 in Bonn . . . . .</b>	<b>88</b>
<b>Öffentlichkeitsarbeit</b>	
Der BVK in der Presse: Themen 2017 . . . . .	90
Ziele und Mittel der Öffentlichkeitsarbeit . . . . .	92
Überregionale Öffentlichkeitsarbeit. . . . .	92
Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“ . . . . .	93
Internet: Die neue BVK-Website . . . . .	94
Social-Media-Aktivitäten: Auf Social-Media-Websites aktiv . . . . .	95
Presse-Dialog . . . . .	95
<b>Nationale Kontakte</b>	
Austausch mit dem PKV-Verband . . . . .	97
AVAD . . . . .	97
AVV . . . . .	98
Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi) . . . . .	98
Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) . . . . .	100
DIHK/IHK . . . . .	101
GDV-Gemeinschaftsausschuss . . . . .	101
Ombudsmann / Beirat . . . . .	102
<b>Internationale Kontakte</b>	
BIPAR-Jahreshauptversammlung . . . . .	103
Weltverband der Versicherungsvermittler (WFII). . . . .	105
<b>Mitglieder</b>	
Mitgliederentwicklung . . . . .	106
Mitgliederstruktur . . . . .	106

Neue Mitgliedschaftsstrukturen . . . . .	107
Neuer Beauftragter für die BVK-Doppelmitgliedschaft . . . . .	108

#### **Kommissionen**

Kommission für Ausgleichsanspruch . . . . .	109
Kommission für Aus- und Weiterbildung . . . . .	109
Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen . . . . .	110
Kommission für Betriebswirtschaft . . . . .	110
Kommission Makler und Mehrfachagenten . . . . .	111
Kommission für Öffentlichkeitsarbeit . . . . .	112
Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer . . . . .	112
Personenversicherungs-Kommission . . . . .	113
Kommission Schadenversicherung . . . . .	114
Tarif-Kommission . . . . .	114

#### **Anhang**

##### **Verbandsstrukturen**

Anschriften, Geschichte, Aufgaben, Ziele . . . . .	116
Präsidium . . . . .	118
Geschäftsführung . . . . .	119
Präsidialrat . . . . .	120
Gemeinschaftsrat . . . . .	121
Regionalverbände . . . . .	122
Bezirksverbände . . . . .	122
Kommissionen des BVK . . . . .	124
Ehrungen / Geehrte . . . . .	126
Impressum . . . . .	128



## VORWORT DES PRÄSIDENTEN

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

das vergangene Jahr war geprägt von gleich mehreren großen Ereignissen, die uns stark beschäftigt und unseren vollen Einsatz abverlangt haben. Hierbei war erneut unsere Flexibilität und Dynamik gefragt.

Doch beginnen möchte ich mit dem Konstanten im letzten Jahr – dem weiter anhaltenden Niedrigzins. Das Zinsniveau verharrt weiterhin auf historisch niedrigem Niveau, mit der Folge weiter sinkender Garantiezinsen. Verbunden mit der langsam anziehenden Inflation bewirkt dies reale Einkommensverluste der Sparer und ist womöglich nur ein Vorschmack auf weitere Einschnitte, die unserer Gesellschaft bei der Altersvorsorge noch bevorstehen.

Einerseits wurden mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz und der Anhebung der Riester-Förderung einzelne Schritte zur Förderung der privaten Altersvorsorge unternommen. Andererseits reichen diese jedoch nicht aus, um die Bevölkerung effektiv vor späterer Altersarmut zu schützen. Es war somit kein großer Wurf der Politik, sondern lediglich ein Schritt in die richtige Richtung. Wir erwarten nun von der neuen Bundesregierung, diese Richtung noch intensiver als bisher zu verfolgen.

Auch unserem Berufsstand drohen immer wieder erhebliche Einkommenseinbußen, die mittlerweile im Jahrestakt auf uns einprasseln. Gerade konnten wir bei der nationalen Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) den Erhalt des Provisions- und Courtagesystems als Leitvergütung verteidigen, da steht mit der anstehenden Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes, verbunden mit einem möglichen Provisionsdeckel, schon der nächste bedrohliche Einschnitt bevor. Wir haben uns inzwischen an die in immer kürzeren Abständen drohenden regulatorischen Einschnitte gewöhnt. Wir haben uns diesem Pensum angepasst und sind somit in der Lage, schnell auf neue Herausforderungen zu reagieren. Die wachsende Anzahl von Mitgliedern trotz rückläufiger Vermittlerzahlen zeigt, dass unsere konstant guten Leistungen Anerkennung finden.

Weniger stabil sind seit der Bundestagswahl hingegen die politischen Rahmenbedingungen. Die stockende Regierungsbildung verbunden mit dem Wiederaufflammen der Debatte um die Einführung einer „Bürgerversicherung“ war ein wiederkehrendes Thema, welches im Zuge der Sondierungsverhandlungen erneut als politische Verhandlungsmasse eingesetzt wurde. Aufgrund der Antworten der Parteien auf die BVK-Wahlprüfsteine hatten wir dieses Szenario frühzeitig auf dem Schirm. Nach dem Wahlausgang und dem enttäuschenden Scheitern der ersten Sondierungsverhandlungen wurde das Thema Bürgerversicherung schlagartig zu den Sondierungen für eine erneute große Koalition wieder ins Spiel gebracht. Glücklicherweise spielt dieses Thema im Koalitionsvertrag aber keine Rolle mehr. Wir werden auch weiterhin unsere vielfältigen Gesprächskanäle nutzen, um die Position des BVK zu verdeutlichen.

Die intensive politische Arbeit des BVK hat sich auch bei der nationalen Umsetzung der IDD ausgezahlt, bei der viele unserer Standpunkte gehört und umgesetzt wurden. In zahllosen Gesprächen, Anhörungen, Stellungnahmen und Diskussionsbeiträgen haben wir in Berlin viel Überzeugungsarbeit geleistet. Dies war ein großer Kraftakt, der sich jedoch ausgezahlt hat. Mit der gesetzlichen Verankerung des Provisionsabgabeverbots ist uns dabei ein großer Erfolg gelungen, mit dem kaum ein Beobachter gerechnet hat.

Michael H. Heinz,  
BVK-Präsident



Auch unsere Kampagne „Kein Vertrieb ohne Beratung“ hat weit über das politische Berlin hinaus erfolgreich Eindruck hinterlassen. Trotz mangelnder Unterstützung des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft und dem genauso enttäuschenden Verhalten von Seiten einiger Verbraucherschützer konnten wir unser wichtiges Anliegen durchsetzen. Die Festschreibung gleicher Wettbewerbsbedingungen für alle Vertriebswege, also auch für den Online-Vertrieb war dabei eines unserer Kernanliegen, bei dem wir letztlich erfolgreich waren. Hierbei hat uns natürlich auch unser Musterverfahren gegen den Online-Makler Check24 Rückenwind gegeben.

Allerdings haben wir uns den Gewinn des Verfahrens gegen Check24 hart erkämpfen müssen. Dies hat eine große Bündelung unserer Kräfte und Ressourcen erfordert. Selbst nach dem eindeutigen Urteil des Oberlandesgerichts München mussten wir auch noch die Vollstreckung des Urteils juristisch durchsetzen. Die Weigerung von Check24, bis zum Schluss das eigene Geschäftsgebaren zu ändern, zeigt, wie um jedes kleine Detail gerungen wurde und worauf das Geschäftsmodell des Online-Maklers beruht.

Wir freuen uns, dass es uns gemäß unserer Satzung gelungen ist, den unlauteren Wettbewerb erfolgreich zu bekämpfen. Als größter Vermittlerverband in Deutschland ist es auch zukünftig unsere Selbstverpflichtung, hier klare Kante zu zeigen. Mit der Klage gegen Check24 haben wir auch ein klares Signal an die gesamte Versicherungswirtschaft gesendet, das auch weit darüber hinaus Beachtung gefunden hat. Die nun eingeleitete Sektoruntersuchung des Bundeskartellamts zeigt, dass nun verstärkt auch die Geschäftsgebaren der Vergleichsportale hinterfragt werden. Wir begrüßen diesen Schritt und sind sehr gespannt auf das Ergebnis. Zudem scheint nun auch die Politik hellhörig geworden zu sein. Insofern war unser Vorgehen ein großer Erfolg für Verbraucher, Vermittler und unseren Verband.

Wir werden auch weiterhin die Interessen aller Vermittler mit Nachdruck vertreten. Hierbei hilft uns unser über die Jahre erarbeitetes Renommee als geschätzter und kompetenter Gesprächspartner in Politik und Wirtschaft. Die professionelle Arbeit der BVK-Geschäftsführung hat hieran einen erheblichen Anteil. Auch die hervorragende Arbeit meiner geschätzten Präsidiumscollegen möchte ich ausdrücklich hervorheben. Dies erleichtert die Arbeit ungemein.

Auch das Engagement vieler BVK-Ehrenamtsträger möchte ich an dieser Stelle loben. Mit ihrer guten Arbeit repräsentieren sie unseren Verband auf regionaler Ebene und fungieren als Ansprechpartner für unsere Mitglieder. Hierfür gebührt auch ihnen mein Dank!

Mit dieser breiten Solidarität werden wir auch weiterhin erfolgreich sein.

Zusammenhalt zahlt sich aus!

Siegen, im April 2018

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

Michael H. Heinz

## ❖ VORWORT DES HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERS UND GESCHÄFTSFÜHRENDEN PRÄSIDIUMSMITGLIEDS

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

ob das Jahr 2017 einmal als „historisch“ bewertet werden wird, bleibt der Nachwelt überlassen. Mit Sicherheit kann man heute schon sagen, dass das Jahr 2017 nicht nur wegen der stattgefundenen Bundestagswahl, sondern auch wegen der beschwerlichen Regierungsbildung in Erinnerung bleiben wird. Aber auch innerhalb der Versicherungsbranche und speziell für die Versicherungsvermittler war das Jahr 2017 gleich mit mehreren Zäsuren versehen. Der Ihnen vorliegende Geschäftsbericht 2017 beschreibt die vielfältigen Tätigkeiten des Präsidiums und der Geschäftsführung sowie der weiteren Gremien des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK). Er stellt zum einen den Rechenschaftsbericht für die Delegierten der Jahreshauptversammlung dar und soll zum anderen alle Interessierten darüber informieren, was im Berichtsjahr von den Entscheidungsträgern geleistet wurde.

Gesetzgeberischer Höhepunkt des Jahres 2017 war unangefochten die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) in deutsches Recht. Nachdem der Referentenentwurf zur Umsetzung der europäischen Richtlinie im November 2016 veröffentlicht wurde, nahm der BVK mehrfach die Gelegenheit wahr, schriftlich Stellung zu nehmen: zum einen zum Referentenentwurf und zum anderen zum anschließenden Kabinettsentwurf der Bundesregierung. Bereits in diesem schriftlichen Verfahren konnten wesentliche Verbesserungen erzielt werden. Zweimal wurde der BVK zum Gesetzgebungsverfahren öffentlich angehört, einmal im Rahmen einer CDU-Wirtschafts-/Finanzausschussanhörung und schließlich in einer Öffentlichen Anhörung des Wirtschaftsausschusses, bei der alle Parteien vertreten waren. Schließlich wurde das Umsetzungsgesetz dann noch vor der Sommerpause 2017 verabschiedet. Zur inhaltlichen Bewertung lässt sich Folgendes sagen: Während im ersten Entwurf der IDD noch das von der Europäischen Kommission festgeschriebene Provisionsverbot zu finden war, ist von all diesen „worst case-Szenarien“ im Umsetzungsgesetz nichts mehr zu finden. Eine jahrelange, beständige und sachlich orientierte Interessenvertretung des BVK hat sich auf ganzer Linie ausgezahlt. Die Veran-

kerung der Provision/Courtage als Leitvergütung, die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes, die Bestätigung der bisherigen Transparenzvorschriften sowie die Ausweitung des Anwendungsbereichs auf den Internetvertrieb und damit die Erweiterung der Beratungs- und Dokumentationspflichten auf alle Vertriebswege sind aus Sicht des BVK ein phänomenaler Sieg. Um Letzteres zu erreichen, sorgte nicht nur das Verfahren gegen Check24 für maßgeblichen Rückenwind, sondern auch die vom BVK durchgeführte „Guerilla-Marketingaktion“ „Kein Vertrieb ohne Beratung“ zur ersten Lesung des Gesetzgebungsvorhabens am 30. 3. 2017. Bis zum Schluss des Gesetzgebungsverfahrens war nicht klar, ob das Gesetz der Diskontinuität unterfällt. Wären sich die Regierungsparteien also bis zur Sommerpause nicht über strittige Punkte einig gewesen, so hätten wir es in der neuen Legislaturperiode unter einer nicht absehbaren Regierung mit einem neuen Gesetzesentwurf zu tun gehabt. Nun kann man sagen, es ist alles gut gelaufen!

Im Herbst 2017 wurde dann der Entwurf zur neuen Versicherungsvermittlungsverordnung veröffentlicht und auch hierzu hat der BVK schriftlich Stellung genommen.

Nicht weniger bedeutend war die wegweisende Entscheidung des Oberlandesgerichts München vom 7. 4. 2017. Das Oberlandesgericht München hat geurteilt, dass Check24 in seiner bisherigen Geschäftspraxis die nach § 11 Abs. 1 Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) erforderlichen Informationen dem Versicherungsnehmer nicht aktiv mitgeteilt hat. Darüber hinaus stellte das OLG wegweisend fest, dass die Befragungs- und Beratungspflichten auch von Online-Maklern einzuhalten sind. Dieser Punkt war ein wichtiger Meilenstein und bedeutete für den BVK Rückenwind im gesetzgeberischen Verfahren zur Umsetzung der IDD. Ebenso hat das OLG klargestellt, dass im Online-Bereich keine herabgesetzten Befragungs- und Beratungspflichten existieren und dass Check24 ungenügend berät. Das OLG München hat in seinem Urteil die Revision zum Bundesgerichtshof nicht zugelassen und Check24 hat öffentlich erklärt, dass es hiergegen nicht vorgehen wolle. Ende 2017 hat sich dann der BVK entschieden, das Urteil gegen Check24 insoweit zu vollstrecken, als dass der BVK davon überzeugt war, dass Check24 trotz des eindeutigen Urteils des OLG München nach wie vor dem Kunden nicht die erforderlichen Informationen nach § 11 Abs. 1 VersVermV übermittelt und damit dem Kunden nicht klar von Anfang an zu erkennen gibt, dass Check24 als Versicherungsmakler arbeitet. Das Landgericht München I gab dem BVK abermals vollumfänglich recht.



Wie jedes Jahr ist auch die Mitgliederberatung als tragende Säule der Leistungen des BVK stark frequentiert. Es gab 13.488 Beratungskontakte im Berichtszeitraum. Dies zeigt die besondere Bedeutung der großen Solidargemeinschaft des BVK und die Notwendigkeit einer Solidarisierung der Versicherungsvermittler, um ihre Individualinteressen auch gegenüber den Unternehmen durchsetzen zu können. Dies gilt umso mehr, als dass wir damit rechnen, dass durch die Umsetzung der IDD im Bereich des § 48 a VAG sowie im Hinblick auf eine Evaluierung des LVRG mit weiteren Nachträgen zu den bestehenden vertraglichen Vereinbarungen mit den Versicherungsunternehmen zu rechnen ist.

Das 13. Spitzentreffen des BVK-Präsidiums mit den Vorsitzenden der Vertretervereinigungen und dem Vorstand des AVV unter dem Dach des Gemeinsamen Hauses in Bonn diente als Forum zur Diskussion aktueller Handlungsfelder in der Vermittlerbranche. Thema war im Berichtszeitraum „IDD – Neue Herausforderungen in der täglichen Praxis?“. Besonderer Höhepunkt war der Vortrag des Exekutivdirektors der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Dr. Frank Grund, der sehr dezidiert die Sicht der BaFin zur IDD-Umsetzung, insbesondere zu den Themen des § 48 b, 48 c und 48 a VAG, beinhaltete. Pünktlich zum Spitzentreffen konnte den Vorsitzenden der Vertretervereinigungen ein in Zusammenarbeit des BVK mit Rechtsanwalt Dr. Baumann erstelltes Gutachten zu § 48 VAG (Vertriebssteuerung) übergeben werden.

Schon zum fünften Mal fand das Symposium zum Versicherungsvertriebsrecht an der Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster statt. Die Veranstalter, die Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster, die Rechtsanwaltssozietät Friedrich Graf von Westphalen und der BVK, hatten erneut zu interessanten Themen am 28. 9. 2017 geladen, die in Wissenschaft und Praxis großen Anklang fanden. Die auf hohem Niveau geführten Fachdiskussionen wurden von Vertretern der Anwaltschaft, der Wissenschaft, den Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsvertrieb aktuell geführt. Zum einen wurde das Thema „Beratungspflichten im Online-Vertrieb“ und zum anderen die „Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkollisionen“ intensiv diskutiert. Auch im Jahre 2018 soll unser Vertriebsrechtssymposium wieder stattfinden.

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



Die neue Website des BVK sowie die sozialen Netzwerke des BVK werden intensiv genutzt. Damit ist der BVK endgültig in der virtuellen Welt angekommen. Die BVK-App erfreut sich großer Beliebtheit und wird auch weiter anlässlich der BV-Tagungen zu Meinungsabfragen genutzt.

Mannigfaltige Themen wurden im Berichtszeitraum durch das Präsidium, die Geschäftsführung, die BVK-Kommissionen und Arbeitsgruppen bearbeitet. Unzählige Veranstaltungen mit den Vertretervereinigungen sowie die große Präsenz des Ehrenamtes und Hauptamtes haben den BVK als meinungsstarken Interessenvertreter positioniert.

Wie auch immer sich die Zukunft gestalten mag, wir sehen uns gut gewappnet!

## ❖ EIN WORT ÜBER UNS

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) mit Sitz in Bonn, Berlin und Hamburg ist der weitaus mitgliederstärkste Interessenverband der Versicherungs- und Bausparvermittler in Deutschland. Ihm gehören mehr als 12.500 Vollmitglieder an und er spricht über die 49 Vertretervereinigungen, die außerordentliche Mitglieder des BVK sind, für mehr als weitere 22.000 Versicherungsvertreter. Der BVK ist mit über 1.100 Maklern zugleich auch der größte deutsche Versicherungsmaklerverband. Der BVK ist darüber hinaus die einzige berufsständische Interessenvertretung für Bausparkaufleute.

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

Der BVK vertritt die berufsständischen Anliegen der deutschen Versicherungs- und Bausparvermittler gegenüber den politischen Entscheidungsträgern in Brüssel und Berlin sowie den Versicherungsunternehmen und der Wissenschaft. Er tritt für die rechtlichen Rahmenbedingungen ein, in denen die Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler sowie die Bausparvermittler in Selbständigkeit und Eigenverantwortung ihren Beruf gestalten können und sie ganz wesentlichen Anteil daran haben, dass mit rund 431 Millionen Versicherungsverträgen die privaten und öffentlichen Haushalte und die Unternehmen einen umfassenden Risikoschutz erhalten und der Einzelne ausreichend für sein Alter vorsorgt. Kurzum: Wir treten dafür ein, dass der Berufsstand auch in Zukunft seine wichtige sozialpolitische Verantwortung wahrnehmen kann.

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



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

WIRTSCHAFTLICHE LAGE DER UNTERNEHMEN

Das Klima in der Versicherungswirtschaft ist stabil. Die Beitragseinnahmen über alle Sparten stiegen erneut leicht an (s. nachfolgende Tabelle). Die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen der Vermittlerbetriebe hängen unmittelbar von diesen Sparten- und Gesamtmarktentwicklungen ab. So ist die Sparte „Lebensversicherung“ in den letzten Jahren durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) und die Niedrigzinsphase am stärksten in Bewegung geraten. Das LVRG nahm direkten Einfluss auf die Einnahmen eines Vermittlers, da viele Versicherer ihre Provisionssysteme änderten oder die Abschlussprovisionen gekürzt haben. Zudem dient der auf 0,9% abgesenkte Garantiezins nicht gerade dazu, eine Lebensversicherung abzuschließen.

Beiträge in Sparte in Mio. Euro		
	2016	2015
Lebensversicherung	90,8	92,7
Krankenversicherung	37,2	36,8
Schaden- / Unfallversicherung	66,3	64,4

Quelle: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV): Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2017, Tabelle 1, Seite 12

Der Anteil der Provisionen aus der Lebensversicherungssparte an den Gesamteinnahmen ist von 14,9% auf 13,6% gesunken. Diese Entwicklung ist sicher auf die Änderungen des Abschlussprovisionsatzes, aber auch auf ein verändertes Vertriebsverhalten zurückzuführen, das mit den o.g. Marktfaktoren in Zusammenhang gebracht werden kann.

Eine leichte Verringerung haben ebenfalls die Einnahmen aus der Krankenversicherung erfahren. Der Anteil an den Gesamteinnahmen sank hier von 3,4 auf 3,1%.

Demgegenüber und passend zur Entwicklung des Gesamtmarkts sind die Einnahmen aus der Schaden- und Unfallversicherung von 49,1% auf 51,1% an den Gesamteinnahmen gestiegen, während der Anteil der Kfz-Sparte mit 13,8% (Vorjahr: 13,9%) relativ konstant ist.

Stabile Kostensituation

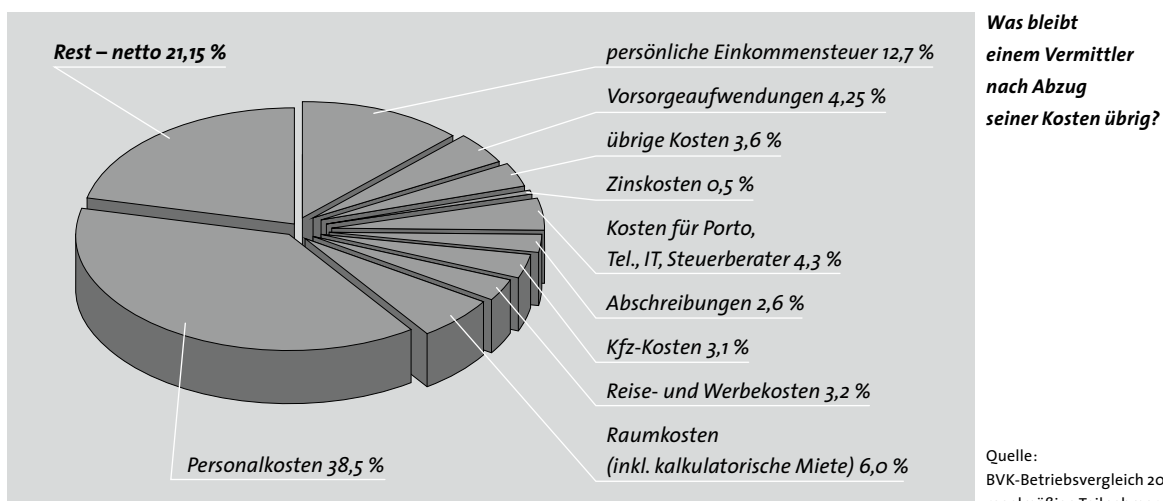
Um bei verringerten Einnahmen ein stabiles Betriebsergebnis zu erzielen, können Vermittler versuchen, die Fixkosten zu senken. Allerdings spielen dabei ebenfalls Aspekte eine Rolle, von denen nicht alle unmittelbar vom Vermittler beeinflussbar sind.

Ergebnisse zeigen Abhängigkeit vom Gesamtmarkt

Die letztjährige Einnahmeentwicklung der Vermittlerbetriebe lässt sich auf einen Nenner bringen: Der Anteil an Provisionen aus vermittelten Lebensversicherungen sinkt, wohingegen derjenige von Sachprovisionen steigt.

Bereits beim letzten Betriebsvergleich (2015) war eine Verschiebung der Einnahmen, weg von Lebensversicherungsprovisionen, hin zu mehr Sachprovisionen sichtbar.

Hier ist in erster Linie festzustellen, dass fast alle Versicherungsunternehmen Einsparmaßnahmen vollziehen, die zu Tätigkeitsverlagerungen in die Vermittlerbetriebe hinein führen. Das bedeutet auf der Seite der Versicherer eine Kosteneinsparung, der jedoch eine Erhöhung der Kosten auf der Vermittlerseite gegenübersteht. Darüber hinaus können sich Veränderungen der Fixkosten nur langsam entwickeln und wirken vielfach nicht im gleichen Jahr.





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



Diplom-Volkswirtin Ariane Kay,  
BVK-Referentin

Gleichwohl konnten die teilnehmenden Vermittlerbetriebe ihre Betriebsausgaben mit 62% der Gesamteinnahmen nahezu stabil halten (Vorjahr: 62,9%).

Von 100 Euro bleiben dem Vermittler nach Abzug der Einkommensteuer, seiner Vorsorgeaufwendungen und der betrieblichen Kosten 21,15 Euro übrig.

#### *Erneut steigt der Anteil von Bonifikationen und Zuschüssen*

Der Anteil der variablen Vergütungsbestandteile, die in aller Regel kurzfristig und unabhängig vom Grundvertrag kündbar sind, ist erneut leicht angestiegen. Die Einnahmen aus Bonifikationen (9,8%) und Zuschüssen (4,6%) machen zusammen einen Anteil in Höhe von 14,4% an den Gesamteinnahmen der teilnehmenden Vermittlerbetriebe aus.

Der BVK weist regelmäßig und mit Nachdruck darauf hin, dass sich diese unsicheren Vergütungen für eine betriebswirtschaftlich langfristige und sinnvolle Unternehmensplanung nicht eignen, da sie jedes Jahr in unterschiedlicher Höhe gezahlt werden. Werden von dem Versicherungsunternehmen gesetzte Ziele nicht erreicht, entfallen Zahlungen komplett und führen zu einem nennenswerten Einnahmerückgang in Höhe von 14,4%, der an anderer Stelle erwirtschaftet oder durch Kosteneinsparungen aufgefangen werden muss.

#### *Bonifikationssysteme stehen auf dem Prüfstand*

Mit der Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD gilt, dass ab dem 23. 2. 2018 keine Anreize durch den Versicherer mehr geschaffen werden dürfen, die den Vermittler oder seine Angestellten dazu animieren könnten, dass weniger geeignete Produkte angeboten werden. Kritisch sind vor allem überhöhte Verkaufsziele, überhöhte Abschlussprovisionen oder solche ohne eine adäquate Stornohaftung zu sehen. Auch gewinn- oder volumenabhängige Zusatzvergütungen sowie von bestimmten Produktabsätzen abhängige Incentives wird es unter Umständen in der bislang bekannten Form nicht mehr geben dürfen. Verträge werden daher angepasst, Bonifikationssysteme abgeschafft oder erneuert werden müssen. Der höchste Anteil an Bonifikationen, den der BVK-Betriebsvergleich in einer Einnahmenklasse zu verzeichnen hatte, lag bei 16,4% der Gesamteinnahmen – das ist mit Blick auf die genannten Entwicklungen ein bedenklich hoher Wert, der hier „auf der Kippe“ steht.

Die Auswirkungen werden sich erst mit dem Betriebsvergleich 2017, der im Jahr 2018 durchgeführt wird, zeigen. Erhebliche Veränderungen bzw. Verschiebungen innerhalb der Gesamteinnahmen sind zu erwarten.

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

## ❖ VERÄNDERUNG DER VERTRIEBSANTEILE

### *Anhaltend hohe Marktanteile der Ausschließlichkeitsorganisationen in allen Sparten*

#### *Die Ausschließlichkeitsorganisation bleibt der stärkste Vertriebskanal der Schaden- / Unfallversicherungen*

Der seit Jahren prognostizierte boomende Vertrieb über Internetportale hat sich bislang nicht bestätigt. Die Ausschließlichkeitsorganisationen dominieren nach wie vor den Markt und konnten einen Vertriebsanteil von 45,4% erreichen. Zweitstärkster Vertriebsweg sind die unabhängigen Vermittler mit einem Anteil von 26,1%, so dass der klassische Vertrieb insgesamt mehr als 70% des Gesamtmarktes ausmacht. Der Anteil von Internet-Portalen, deren Wert von Towers Watson zum zweiten Mal separat erhoben wurde, 7,3% an der Vermittlung von Schaden- und Unfallversicherungen. Der Direktvertrieb kann nur noch einen Anteil von 6,5% aufweisen und hat stark an die Internetportale von seiner Vertriebsstärke abgegeben.

Die Kfz-Sparte, die mit Abstand größte Sparte, wird ebenfalls von der Ausschließlichkeitsorganisation dominiert. Mit 44,8% liegt der Anteil etwas niedriger als im Vorjahr. Die Internet-Portale konnten trotz der Mutmaßungen über Erfolge von Digitalisierungsbemühungen lediglich einen Anteil von 8,7% für sich verbuchen.<sup>1</sup>

Ebenfalls von den Ausschließlichkeitsorganisationen dominiert wird die Unfallsparte mit einem Anteil von 54,1%, also mehr als jede zweite Unfallversicherung. Am deutlichsten konnte sich der Bankvertrieb in diesem Bereich verbessern und hat mittlerweile einen Anteil von 11% am Neugeschäft.

#### *Banken büßen im Vertrieb von Lebensversicherungen Marktanteile ein. Die unabhängigen Vermittler bauen ihren Marktanteil aus und haben einen knappen Vorsprung vor der Ausschließlichkeitsorganisation*

Insgesamt wurde im Berichtsjahr etwa 1,3% weniger Neugeschäft vermittelt. Dabei hat das Geschäft mit Einmalbeiträgen ein Minus von 4,1% zu verzeichnen, während Geschäfte mit laufenden Beiträgen wieder leicht zulegen konnten.

Der Vertrieb von Lebensversicherungen wurde seit 2014 leicht vom Bankensektor dominiert, der mit nunmehr 28,6% die bis dahin unveränderte Vertriebsführung der Ausschließlichkeit abgelöst hat. Gleichwohl ist der Vertrieb über die Ausschließlichkeitsorganisation nach wie vor stabil und liegt bei 27,2%. Im Berichtsjahr musste die Führung wieder an den unabhängigen Vertrieb abgegeben werden. Makler dominieren jetzt mit 28,7% den Vertrieb der Lebensversicherungen. Somit wird immer noch mehr als jede zweite Lebensversicherung über den klassischen Vertriebsweg, nämlich über einen Vermittler, abgeschlossen. Seit Jahren werden dem Direktvertrieb und dem Vertrieb über Portale steigende Zahlen prognostiziert, die sich jedoch nicht bestätigen, sondern vielmehr einen Einbruch in den letzten drei Jahren von fast 40% hinnehmen mussten.<sup>2</sup>

#### *Ausschließlichkeit bleibt stärkster Vertriebsweg in der privaten Krankenversicherung*

Der Marktanteil der Makler beim Vertrieb von privaten Krankenversicherungen stieg im Berichtsjahr auf 34% an. Dieser Zuwachs von 1,2% ist wohl weitgehend auf den Vertrieb von Krankenzusatzversicherungen zurückzuführen. Das Pflegezusatzgeschäft durch die Ausschließlichkeitsorganisation ging leicht zurück, wird aber nach wie vor von diesem Vertriebsweg mit einem Marktanteil von 48,5% weiterhin angeführt.

AO	48,5
gebundene Struktur	4,4
unabhängige Vermittler	34,0
Bank	5,0
Direktvertrieb	5,3
Sonstige	0,5
GKV	2,3

Quelle: Willis Towers Watson, Vertriebswege-Survey Krankenversicherung 2016

1 Quelle: Willis Towers Watson, Vertriebswege-Survey Schaden- / Unfallversicherungen 2016

2 Quelle: Willis Towers Watson, Vertriebswege-Survey Lebensversicherungen 2016





## BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE STRUKTUREN DES VERSICHERUNGSVERTRIEBS – STUDIE AUS DER BVK-STRUKTURANALYSE

Die BVK-Strukturanalyse stellt die größte Branchenbefragung von Versicherungsvermittlern zu betriebswirtschaftlichen Kenngrößen und unternehmerischen Strukturen dar. Im Berichtsjahr konnten Daten von 3.828 Vermittlerbetrieben zu verschiedenen Bereichen erhoben werden. Um diese umfassenden Branchendaten stärker zu nutzen, Schlüsse für den Berufsstand daraus zu ziehen und dieser Umfrage ein größeres Gewicht zu verleihen, hat der BVK eine Studie herausgegeben, die von Prof. Dr. Matthias Beenken, Inhaber des Lehrstuhls BWL, insb. Versicherungswirtschaft, an der FH Dortmund, und Prof. Dr. Michael Radtke, Inhaber des Stiftungslehrstuhls Risiko- und Versicherungsmanagement an der FH Dortmund, erstellt wurde. Die wissenschaftliche Unterstützung der beiden Autoren führte zu einer umfangreichen Studie, die große Aufmerksamkeit in der gesamten Versicherungsbranche erreichte. Mit dem VersicherungsJournal konnten wir einen der Verlage gewinnen, der einen hohen Bekanntheitsgrad und eine starke Branchendurchdringung für den gesamten Versicherungsmarkt aufweist. Die Kenntnis der betriebswirtschaftlichen Strukturen ist notwendig. Die selbständigen Versicherungskaufleute sehen sich zunehmendem Effizienzdruck ausgesetzt. Versicherungsunternehmen rationalisieren und verlagern Tätigkeiten in die Agenturen und Maklerbetriebe, die sie früher einmal selbst geleistet haben. Die Provisionssätze steigen keineswegs, im Gegenteil. In der Krankenversicherung wurden sie 2012 gesetzlich gedeckelt, nachdem einige Krankenversicherer völlig unvernünftige Vereinbarungen mit Großvertrieben eingegangen waren, die sich als nicht nachhaltig herausstellten. Darunter leiden nun alle Vermittler.

In der Lebensversicherung hat der Gesetzgeber ebenfalls mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) Druck auf die Abschlusskosten erzeugt, dem sich die Vermittler nicht entziehen können. Und 2018 droht eine Revision des LVRG. Es überrascht nicht, dass schon Meldungen kursieren, wonach die Versicherer auch in dieser Sparte den Gesetzgeber um einen Provisionsdeckel bitten werden, vielleicht um sich lästige Verhandlungen mit selbstbewussten Vermittlern zu ersparen.

In der Schaden- und Unfallversicherung konkurrieren Vergleichsportale und „InsurTechs“ mit traditionellen Vermittlern. Sie versprechen den Kunden Provisionsabgaben und versuchen dabei, sich ihrer Beratungspflichten zu entledigen, obwohl sie sogar meist eine Maklerzulassung besitzen. Das erleichtert die Situation in einem kaum noch wachsenden Markt mit verteilten Marktanteilen nicht eben. Dass Vermittler in der absoluten Breite keineswegs Höchstverdiener sind, das zeigen uns Erhebungen immer wieder. Jeder zweite Vermittler würde als Vollzeitbeschäftigter im Innendienst eines Versicherungsunternehmens mehr verdienen, und das ohne Unternehmerrisiko. Den Druck auf die Kosten einseitig beim Vermittler abzuladen, ist daher kurzsichtig. Beständig schrumpfende Vermittlerzahlen, fehlender Nachwuchs und dadurch eine überalternde Vermittlerschaft sind schon heute die deutlich sichtbaren Folgen.

Aber Vermittler müssen auch ihre eigenen Hausaufgaben lösen. Die Effizienz der meist als Kleinstunternehmer ganz ohne oder nur mit einigen wenigen Mitarbeitern tätigen Betriebe lässt deutlich zu wünschen übrig. Dafür liefert die von den Professoren Beenken und Radtke vorgelegte Studie auf Basis der BVK-Strukturerhebung einen eindrucksvollen Beleg.

Größe allein ist es allerdings auch nicht, denn jenseits von etwa 15 im Betrieb tätigen Personen kommt es zunehmend auf die Führungsqualitäten und das betriebswirtschaftliche Know-how der Unternehmerinnen und Unternehmer an, das zeigen die Untersuchungen auch. Die Studie bestätigt die Meinung des BVK, dass Vermittler dringend mehr betriebswirtschaftliche Kenntnisse benötigen, die ihnen in den branchentypischen Ausbildungen und der Sachkundeprüfung der IHK jedenfalls nicht vermittelt werden. Diese Bresche haben wir als Verband erkannt und bieten unseren Mitgliedern neben der bewährten juristischen nun auch eine betriebswirtschaftliche Beratung durch anerkannte und auf die Philosophie des Unternehmerverbands BVK verpflichtete Unternehmensberater. Die Studie bestätigt uns darin, dass hierin die Zukunft für einen wirtschaftlich starken, den Kundeninteressen ebenso wie den Interessen der Versicherungswirtschaft verpflichteten Vermittler liegt. Den Gedanken des Ehrbaren Kaufmanns, den wir im Verein der Ehrbaren Versicherungskaufleute (VEVK) pflegen, kann man nur dann nachhaltig verfolgen, wenn man als Unternehmer und Unternehmerin nicht von der Hand in den Mund leben muss.



## ❖ KONTAKTE ZUM EUROPÄISCHEN PARLAMENT UND ZUR EUROPÄISCHEN KOMMISSION

Das Jahr 2017 stand vornehmlich im Lichte detaillierter Umsetzungsbestrebungen seitens des Europäischen Parlamentes und der Europäischen Kommission. Die IDD erlaubt es nämlich der Europäischen Kommission, sogenannte delegierte Rechtsakte und technische Standards im Zuge der Umsetzung der IDD zu erlassen. Diese delegierten Rechtsakte sind dann für alle Mitgliedsstaaten bindend, d. h. sie treten in den einzelnen Ländern in Kraft, ohne ein gesondertes Gesetzgebungsverfahren in den jeweiligen Staaten. Die delegierten Rechtsakte betreffen im Wesentlichen das Produktgenehmigungsverfahren, die Thematik der Interessenkonflikte und die Geeignetheits- und Zweckmäßig-

keitsprüfung von Produkten. Im Zuge dieser Regelungen wurden zahlreiche Gespräche mit Mitgliedern des Europäischen Parlamentes und der Europäischen Kommission geführt. Auch fand in diesem Zusammenhang im Oktober ein Workshop in Brüssel statt, an dem ebenfalls Mitglieder der Europäischen Kommission referierten. Thema dieses Workshops war die Umsetzung der IDD in den einzelnen EU-Mitgliedsstaaten.

Ass. Jur. Ulrich Zander,  
BVK-Vizepräsident



## ❖ UMSETZUNG DER EU-VERSICHERUNGSVERTRIEBSRICHTLINIE (IDD) – GESETZ UND VERORDNUNG

Am 23. 2. 2016 trat die Richtlinie (EU) 2016/97 über Versicherungsvertrieb in Kraft. Noch im November 2016 veröffentlichte das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie den ersten Referentenentwurf. Dieser Entwurf war schließlich Grundlage für das IDD-Umsetzungsgesetz für Deutschland, welches der Deutsche Bundestag am 29. 6. 2017 beschlossen hat. Noch auf der Zielgeraden zum IDD-Umsetzungsgesetz gab es deutliche Veränderungen zum ursprünglichen Gesetzesentwurf aus dem Bundeswirtschaftsministerium. Zu diesem Entwurf hatte der BVK

mit einer 22-seitigen Stellungnahme seine Bedenken vorgebracht. Diese fanden bereits Eingang im ersten Entwurf zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie, der im Frühjahr 2017 Grundlage für die Beratungen im Bundesrat war. Im Zuge vieler Gespräche mit Entscheidungsträgern konnten noch wesentliche Änderungen im Umsetzungsprozess eingebracht werden. Somit liegt nunmehr ein Umsetzungsgesetz für Deutschland vor, welches im Ergebnis nur gutgeheißen werden kann.



Dr BVK war als Sachverständiger im Ausschuss für Wirtschaft und Energie geladen. BVK-Präsident Heinz und BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Eichele waren bei der Anhörung anwesend.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass die IDD weitestgehend 1:1 in deutsches Gesetz umgesetzt wurde. Auch das Provisions- und das Courtagesystem als Leitvergütung wurden festgeschrieben. Ebenso wichtig ist die Verankerung des Grundsatzes der gleichen Wettbewerbsbedingungen für alle Vertriebswege. Erfreulich ist des Weiteren die Änderung des § 34 d Abs. 1 GewO, wonach nunmehr auch der Versicherungsvermittler auf Honorarbasis Nettoversicherungsprodukte vermitteln darf. Das Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler, wie es noch im ersten Entwurf der Bundesregierung enthalten war, ist nunmehr vom Tisch. Bezüglich der Weiterbildungsverpflichtung sind 15 Stunden im Kalenderjahr nunmehr gesetzlich verankert. Weitergehende Regelungen für die Weiterbildungsverpflichtung für Versicherungsvermittler und Berater werden jedoch einer Rechtsverordnung vorbehalten bleiben.

Erfreulich sind auch die Änderungen im Versicherungsvertragsgesetz. Es wird keine Doppelberatungspflicht von Makler und Versicherungsunternehmen geben. Dies bedeutet, wenn und soweit der Versicherungsnehmer bereits durch einen Makler beraten worden ist und der Makler entsprechend den Vorgaben der §§ 60 ff. VVG beraten und die Beratung dokumentiert hat, wird das Versicherungsunternehmen nicht beraten. Dagegen fällt die Berichtsausnahme der Beratungspflicht im Fernabsatz komplett. Das heißt, es besteht online und offline eine generelle Beratungspflicht. Damit hat der BVK eine wichtige Forderung, nämlich „Kein Vertrieb ohne Beratung“, durchgesetzt.

Erfreulich sind auch einige Änderungen im Bereich der §§ 7 ff. VVG. Diese betreffen insbesondere das Thema Restschuldversicherung. Dort wurde der Gedanke aufgegriffen, im Bereich der Querverkäufe einen verschärften Kundenschutz zu etablieren. Gemäß § 7 a VVG werden für die in Abs. 4 bezeichneten Versicherungsprodukte, die der Absicherung von Zahlungsverpflichtungen von Verbrauchern aus Darlehensverträgen dienen (sogenannte Restschuldver-

sicherungen), zusätzliche Informationspflichten vorgesehen. Der Verbraucher soll zunächst informiert und es soll ihm die Gelegenheit gegeben werden, nochmal zu überlegen, ob die angebotene Absicherung in Anspruch genommen oder ob die Vertragserklärung, soweit es um den Versicherungsvertrag geht, widerrufen werden soll. Mit dem Widerruf der Restschuldverschreibung ist allerdings nicht automatisch der Wegfall der Bindung an den Kreditvertrag verbunden. Dadurch, dass lediglich auf das Widerrufsrecht hingewiesen und das Produktinformationsblatt zugeleitet wird, wird jedoch gewährleistet, dass die Information nicht untergeht.

Auch das Thema Provisionsabgabeverbot wurde im Sinne des BVK gelöst. Es ist nunmehr im Versicherungsaufsichtsgesetz gesetzlich verankert. Der BVK hat daher abschließend Folgendes erreicht:

1. den Erhalt des Provisions- und Courtagesystems als Leitvergütung
2. die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes im Versicherungsaufsichtsgesetz
3. gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Vertriebswege, d. h. auch für den Online-Vertrieb
4. die Festschreibung der bestehenden Transparenzvorschriften zur Verhinderung der irreführenden Provisionsoffenlegung
5. „Kein Vertrieb ohne Beratung“
6. kein Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler
7. keine Doppelberatungspflicht für den Fall, dass ein Makler bereits vorher mandatiert war

Bezüglich der weiteren Umsetzung der IDD-Richtlinie hat das Ministerium für Wirtschaft und Energie im Oktober 2017 den ersten Entwurf der Verordnung zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD veröffentlicht. Zu diesem Entwurf hat der BVK mit einem Positionspapier vom 21. 11. 2017 ausführlich Stellung bezogen.



DIE VERMITTLER

Stellungnahme

des Bundesverbandes

Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

**zum Referentenentwurf des Ministeriums für Wirtschaft und Energie zur Verordnung zur Umsetzung der Richtlinie EU 2016/97 des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb**

#### **Vorbemerkung:**

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der für mehr als 40.000 Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler und Bausparkaufleute spricht, begrüßt grundsätzlich die Ausgestaltung des Erlaubnisverfahrens

und die damit einhergehende Neufassung der Verordnung über die Versicherungsvermittlung und Beratung (Versicherungsvermittlungsverordnung – VersVermV). Zu Artikel 1 Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) in der Fassung des Referentenentwurfes möchten wir wie folgt Stellung beziehen:

1.

**§ 1 Angaben bei der Antragstellung**

(1) *Der Erlaubnisantrag nach § 34 d Abs. 1 oder 2 der Gewerbeordnung muss enthalten ...*

2. *Angaben über natürliche oder juristische Personen mit engen Verbindungen zum Antragsteller, die zu Interessenkollisionen führen können, ...*

Mit dieser Formulierung wird eine zusätzliche Angabe in die Antragstellung verpflichtend aufgenommen, die so, wie sie im derzeitigen Entwurf formuliert ist, als zu unbestimmt zu bewerten ist. Welche natürlichen juristischen Personen sollen hier aufgeführt werden, bei denen ggf. eine Interessenkollision bestehen könnte? Auch muss sich gefragt werden, was die praktische Relevanz dieser Verpflichtung sein soll. Die Thematik der Interessenkollision hat unseres Erachtens nichts mit dem behördlichen Verfahren der Antragstellung zu tun. Wir würden daher vorschlagen, diesen Passus ersatzlos zu streichen.

2.

**§ 7 Weiterbildung****Abschnitt 1: Erlaubnisverfahren, Sachkundenachweis, Weiterbildung**

(1) *Durch die Weiterbildung erbringen die nach § 34 d Absatz 9 Satz 2 der Gewerbeordnung zur Weiterbildung Verpflichteten den Nachweis, dass sie ihre berufliche Handlungsfähigkeit erhalten, anpassen oder erweitern. Die Weiterbildung muss der Komplexität der Tätigkeiten des Verpflichteten entsprechen und die Aufrechterhaltung eines angemessenen Leistungsniveaus gewährleisten. Die inhaltlichen Anforderungen an die Weiterbildung sind an den Vorgaben der Anlage 1 auszurichten. Die Weiterbildung kann in Präsenzform, im Selbststudium, durch betriebsinterne Maßnahmen des Gewerbetreibenden oder in einer anderen geeigneten Form erfolgen und erfordert jeweils eine nachweisbare Lernerfolgskontrolle. Der Anbieter der Weiterbildung muss sicherstellen, dass die in Anlage 3 aufgeführten Anforderungen an die Qualität der Weiterbildungsmaßnahme eingehalten werden. Der Erwerb einer der in § 5 aufgeführten Berufsqualifikationen gilt als Weiterbildung.*

Nach § 7 Abs. 1 der Verordnung müssen die zur Weiterbildung Verpflichteten den Nachweis erbringen, dass sie ihre berufliche Handlungsfähigkeit erhalten, anpassen oder erweitern. Die Weiterbildung muss der Komplexität der Tätigkeiten des Verpflichteten entsprechen und die Aufrechterhaltung eines angemessenen Leistungsniveaus

gewährleisten. Die inhaltlichen Anforderungen an die Weiterbildung sind an den Vorgaben der Anlage 1 (der Verordnung) auszurichten.

Viele Vermittler und deren Beschäftigte nehmen bereits an der freiwilligen Weiterbildungsinitiative **gut beraten** teil.

Die hohe Akzeptanz dieser freiwilligen Initiative werten die Träger – sieben Branchenverbände und die Gewerkschaft ver.di – als bedeutenden Meilenstein auf dem Weg zur Stärkung der Professionalität des Berufsstandes. Die Einrichtung von Weiterbildungskonten ist für Versicherungsvermittler attraktiv und der erneute Zuwachs bei den Weiterbildungskonten im III. Quartal 2017 bestätigt eindrucksvoll die Professionalität. Rund 130.000 Weiterbildungskonten wurden bis Ende September 2017 in der **gut beraten**-Weiterbildungsdatenbank registriert.

Bis zum 30. September 2017 sind rund 14.400.000 Weiterbildungspunkte von Versicherungsvermittlern in der Weiterbildungsdatenbank erfasst und dokumentiert. Seit April 2014, dem Start der Branchen-Initiative, summieren sich im Schnitt 111 erarbeitete Weiterbildungspunkte pro Versicherungsvermittler. Dies entspricht ca. 83 Stunden. In diesem Zeitraum haben die Versicherungsvermittler etwa 10,5 Arbeitstage in ihre Weiterbildung investiert. Dies dokumentiert, dass die teilnehmenden Vermittler ihre Fach- und Beratungskompetenz sehr ernst nehmen.

Im Hinblick auf die Teilnahme an Weiterbildungsmaßnahmen müssen diese von Versicherungsvermittlern dokumentiert werden. Entsprechende Nachweise (Teilnahmebescheinigungen etc.) sind aufzubewahren.

Hierdurch soll den zuständigen Behörden die Möglichkeit gegeben werden, im Einzelfall die Erklärung des Verpflichteten zu überprüfen. Im Rahmen dieser Überprüfung halten wir eine anlassbezogene Anforderung durch die entsprechenden Behörden für ausreichend. Im Rahmen der Initiative **gut beraten** werden bereits jetzt Maßnahmen durchgeführt, in denen die Weiterbildungsmaßnahmen dokumentiert werden. Einen darüber hinausgehenden weiteren Regelungsbedarf sehen wir daher nicht. In diesem Zusammenhang begrüßen wir es, dass dieses Vorgehen dem geltenden System für die Sicherstellung der Weiterbildungsmaßnahmen entspricht und sich bewährt hat.

(2) *Die zur Weiterbildung verpflichteten Gewerbetreibenden nach § 34 d Absatz 9 Satz 2 der Gewerbeordnung haben Nachweise zu sammeln über Weiterbildungsmaßnahmen, an denen sie und ihre zur Weiterbildung verpflichteten Beschäftigten teilgenommen haben. Gewerbetreibende nach Satz 1 mit Ausnahme der Versicherungsvermittler nach § 34 d Absatz 7 Satz 1 Nummer 1 der Gewerbeordnung haben gegenüber der zuständigen Industrie- und Handelskammer spätestens zum 31. Januar eines jeden Kalender-*

*jahres unaufgefordert eine Erklärung nach dem Muster der Anlage 4 über die Erfüllung der Weiterbildungspflicht im vorangegangenen Kalenderjahr durch sie und ihre zur Weiterbildung verpflichteten Beschäftigten abzugeben. Die Erklärung kann elektronisch erfolgen. Die nach Satz 2 Verpflichteten können den Anbieter der Weiterbildungsmaßnahme zur Abgabe dieser Erklärung ermächtigen.*

Nach § 7 Abs. 2 der Verordnung haben die zur Weiterbildung verpflichteten Gewerbetreibenden nach § 34 d Abs. 9 Satz 2 der Gewerbeordnung Nachweise zu sammeln über Weiterbildungsmaßnahmen, an denen sie und ihre zur Weiterbildung verpflichteten Beschäftigten teilgenommen haben.

Eine in diesem Zusammenhang zu erbringende Lernerfolgskontrolle kann je nach Art und Weise der Weiterbildungsmaßnahme zu unnötig hohen Hürden bei der Kontrolle der Maßnahmen führen. Im Hinblick auf Online-gestützte Weiterbildungsmaßnahmen können im Rahmen technischer Umsetzungsmöglichkeiten leicht – z. B. am Ende eines Webinars – Fragen implementiert werden, die eine Kontrolle gewährleisten. Hierbei hat sich der bereits bei der freiwilligen Initiative **gut beraten** nach den Anrechnungsregeln vorgesehene Multiple-Choice-Test bei e-learning-Programmen bewährt. Im Hinblick auf interne Weiterbildungsmaßnahmen bei Versicherungsvermittlern selbst könnten solche Maßnahmen allerdings in keinem sinnvollen Verhältnis zum Schulungsaufwand stehen.

Bei Weiterbildungsmaßnahmen im Rahmen einer Präsenzveranstaltung halten wir Lernerfolgskontrollen für schwer umsetzbar und eher nicht möglich. Allein unter dem Gesichtspunkt der längeren Dauer einer solchen Veranstaltung würde ein zusätzlicher „Lernkontrollaufwand“ mit erheblichem Aufwand verbunden sein und die zur Weiterbildung Verpflichteten könnten sich mit einem Aufwand konfrontiert sehen, der in keinem Verhältnis zur Weiterbildungsmaßnahme selbst steht. Solche Lernerfolgskontrollen halten wir daher für schwer durchsetzbar und mit dem Grundgedanken einer effizienten Weiterbildung, die praxisnahe Lösungen anbietet, nicht vereinbar.

Soweit die inhaltlichen Anforderungen an die Sachkundeprüfung an den Vorgaben der Anlage 1 auszurichten sind (§ 2 Abs. 3 Satz 2 der Verordnung), weisen wir darauf hin, dass über die dort genannten inhaltlichen Anforderungen an die Sachkundeprüfung bei Weiterbildungsmaßnahmen hinaus weitere inhaltliche Ausgestaltungen denkbar sind. Dies ergibt sich nicht zuletzt nach unserer Einschätzung aus Anlage 4 (zu § 7 Abs. 2) bei der dort genannten Erklärung über die Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung für das entsprechende Jahr. Hier sind nach unserer Einschätzung bei der Bezeichnung der Weiterbildungsmaßnahme daher auch weitere Inhalte möglich, die z. B. auch Maßnahmen nicht nur im Bereich der Privatkunden beinhalten, sondern

auch das Gewerbekunden-Geschäft berücksichtigen können. Eine Beschränkung auf die in Anlage 1 genannten Inhalte sollte daher bei Weiterbildungsmaßnahmen nicht erfolgen. Darüber hinausgehende Weiterbildungsmaßnahmen sollten ermöglicht werden, die inhaltlichen Anforderungen sollten breit gefasst sein: „Die Weiterbildung muss darauf ausgerichtet sein, die Fach- und Beratungskompetenz zu erhalten und / oder zu erweitern.“

*(3) Die Erklärung nach Absatz 2 Satz 2 ist erstmalig zum 31. Januar 2019 abzugeben. Für das Kalenderjahr 2018 ist es ausreichend, wenn die Erklärung die Teilnahme an einer Weiterbildungsmaßnahme im Umfang von 12,5 Stunden umfasst. Wer nach Ablauf des 30. September eines Kalenderjahres eine Tätigkeit aufnimmt, die zur Weiterbildung nach § 34 d Absatz 9 Satz 2 der Gewerbeordnung verpflichtet, muss sich in diesem Kalenderjahr nicht weiterbilden.*

Der Umfang der Weiterbildung von 15 Zeitstunden pro Jahr wird lediglich in der Gewerbeordnung in § 34 d Absatz 9 Satz 2 geregelt. Die Versicherungsunternehmen betreffend ist die Weiterbildung in VAG § 48 Absatz 2 festgeschrieben. Zum Umfang der Weiterbildung wird dort auf die Versicherungsvermittlerverordnung verwiesen. In der VersVermV selbst wird in § 7 der Umfang jedoch nicht mehr genannt. Es wird lediglich wieder zurückverwiesen auf § 34 d Absatz 9 Satz 2.

Zur Klarstellung sollte in der Versicherungsvermittlerverordnung § 7 Absatz 2 der Umfang der Weiterbildung direkt aufgenommen werden.

3.

#### **§ 14 Anforderungen an die Geschäftsorganisation, Vergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten**

*(1) Der Gewerbetreibende muss über alle sachgerechten Informationen zu dem Versicherungsprodukt und dem Produktfreigabeverfahren einschließlich des bestimmten Zielmarktes des Versicherungsproduktes verfügen. Satz 1 ist nicht anzuwenden auf Versicherungsverträge über Großrisiken nach § 210 Abs. 2 des Versicherungsvertragsgesetzes.*

Durch diese Regelung wird Artikel 25 der IDD-Richtlinie umgesetzt. Danach muss der Vermittler über angemessene Vorkehrungen verfügen, um Informationen über das Versicherungsprodukt und das Produktfreigabeverfahren einschließlich des bestimmten Zielmarktes jeden Versicherungsproduktes zu erhalten. Die entsprechende Informationspflicht des Versicherungsunternehmens gegenüber dem Gewerbetreibenden ergibt sich aus § 23 Abs. 1 c Satz 1 des Versicherungsaufsichtsgesetzes. Einzelheiten werden

durch einen delegierten Rechtsakt der Europäischen Kommission geregelt. Im Rahmen des Produktgenehmigungsverfahrens gemäß Artikel 25 der IDD-Richtlinie muss berücksichtigt werden, dass das Prinzip der Proportionalität sowohl hinsichtlich des konkreten Geschäfts als auch bezüglich des konkreten Versicherungsprodukts und des konkreten Versicherungsvertreibers gewahrt bleibt. Dieses Verfahren darf grundsätzlich nicht dazu führen, dass die Produktvielfalt am Markt des jeweiligen Mitgliedsstaates eingeschränkt und damit der Vertrieb allgemein behindert wird. Diese Gedanken sollten im Rahmen des delegierten Rechtsaktes der Europäischen Kommission Eingang finden, der unmittelbar auch für den deutschen Markt Geltung haben wird.

*(2) Der Gewerbetreibende darf seine Beschäftigung nicht in einer Weise vergüten oder bewerten, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse der Versicherungsnehmer zu handeln, kollidiert. Der Gewerbetreibende darf keine Vorkehrungen durch die Vergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen, durch die Anreize für ihn selbst oder seine Angestellten geschaffen werden könnten, einem Versicherungsnehmer ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl er ein anderes, den Bedürfnissen des Versicherungsnehmer besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnte.*

Durch Absatz 2 wird Artikel 17 Abs. 3 der IDD-Richtlinie umgesetzt, der über § 48a Versicherungsaufsichtsgesetz bereits Eingang in das deutsche Gesetz gefunden hat.

Wir begrüßen ausdrücklich die damit einhergehende Übernahme der Pflichten gemäß § 61 Abs. 1 VVG, die sich auch in den Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns widerspiegeln. Des Weiteren möchten wir in diesem Zusammenhang darauf hinweisen, dass Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen dadurch zukünftig zu entfallen hat. Diese Maßnahmen sind aus Sicht des Kunden nicht zielführend und können auch nicht zu einer bedarfsgerechten und an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ausgerichteten Beratung führen. Ziel sollte es vielmehr sein, ohne Maßnahmen der Vertriebssteuerung sach- und bedarfsgerecht zu beraten. Dieses ist möglich und steht auch einer leistungsgerechten Vergütung im Rahmen provisionsorientierter Systeme nicht entgegen.

Darüber hinaus geben wir zu bedenken, dass allein die Erreichung bestimmter quantitativer Ziele im Rahmen der Vergütung unter Umständen zu einer Verletzung der Pflicht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, führen könnte. Es empfiehlt sich daher unserer Ansicht nach, zusätzliche qualitative Elemente zu berücksichtigen, und die Gewährung zum Beispiel von Zusatzvergütungen nicht nur von dem Erreichen bestimmter quantitativer Ziele, sondern auch von dem Erfüllen bestimmter qualitativer Ziele, die im Interesse des Kunden sind, abhängig zu machen.

4-

#### § 15 Information des Versicherungsnehmers

*(1) Der Gewerbetreibende hat dem Versicherungsnehmer beim ersten Geschäftskontakt folgende Angaben mitzuteilen: (...)*

- ┆ *Nr. 4 dass er eine Beratung anbietet*
- ┆ *Nr. 5 die Art der Vergütung, die er in Zusammenhang mit der Vermittlung erhält*
- ┆ *Nr. 6 ob die Vergütung direkt vom Kunden zu zahlen ist oder als Provision oder sonstige Vergütung in der Versicherungsprämie enthalten ist*
- ┆ *Nr. 7 ob er als Vergütung andere Zuwendungen enthält und*
- ┆ *Nr. 8 seine Vergütung aus einer Kombination mit den in Nr. 6 und 7 genannten Vergütungen besteht*

Mit dieser Vorschrift werden Artikel 18 und 19 der IDD-Richtlinie übernommen. Es werden insbesondere redaktionelle Anpassungen des § 11 der Versicherungsvermittlerverordnung vorgenommen, aber auch neue Verpflichtungen begründet. Diese sind zum einen die zusätzliche Hinweispflicht in der Erstinformation, dass der Gewerbetreibende Beratung anbietet, und zum anderen, dass die Art und Quelle der Vergütung mitgeteilt wird.

Mit der Information, dass eine Beratung angeboten wird, sieht der BVK eine weitere wichtige Manifestation seiner Forderung „Kein Vertrieb ohne Beratung“. Der BVK hat in der Vergangenheit immer wieder bekräftigt, dass jede Art von Vertrieb mit einer Beratung einhergehen sollte. Nur damit können gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Vertriebswege geschaffen werden. Onlinekunden sollen damit genauso Beratungsleistung erhalten, wie Kunden des stationären Vertriebes. Durch diese nochmalige Klarstellung werden auch die Errungenschaften, die wir durch das Verfahren gegen Check24 mit dem Urteil des OLG München (AZ: 29 U 3139/16) erreicht haben, noch einmal bekräftigt. Damit ist ein wichtiger Schritt in Richtung des Verbraucherschutzes getroffen worden.

Mit der Information über die Art und Quelle der Vergütung ist ebenfalls einer grundsätzlichen Forderung des BVK Rechnung getragen worden. Wir haben in der Vergangenheit immer eine Kostentransparenz bei Versicherungsverträgen gefordert, die dem Kunden ermöglicht zu erkennen, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt bzw. Abschlusskosten abdeckt. Mit dieser Information kann der Kunde einen Vergleich auch zu anderen Anbietern ziehen. Eine obligatorische Offenlegung der vollständigen Vergütungs- oder Nettoprämien für alle Produkte wäre hier kontraproduktiv gewesen. Wie mehrfach bereits in der Vergangenheit ausgeführt, kann die Qualität der Versicherung nicht allein an der Provisionshöhe festgemacht werden. Auch kann eine Fokussierung auf die Vergütung



unter Umständen zu falschen Anreizen im Verbraucherverhalten führen. Wir begrüßen daher die nunmehr gefassten Informationspflichten gemäß § 15 Abs. 1 Nr. 5 bis 8.

5.

#### § 16 Einzelheiten der Mitteilung

(1) Die Mitteilung nach § 15 hat wie folgt zu erfolgen:

1. auf Papier (...)

(2) Abweichend von Abs. 1 Nr. 1 dürfen die Informationen dem Versicherungsnehmer auch über eines der folgenden Medien erteilt werden:

1. über einen anderen dauerhaften Datenträger als Papier (...)
2. über eine Website, wenn der Zugang für den Versicherungsnehmer personalisiert wird oder wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind: (...)

(4) Handelt es sich um einen telefonischen Kontakt, werden, selbst wenn sich der Versicherungsnehmer dafür entschieden hat, die Auskünfte gemäß Abs. 2 auf einem anderen dauerhaften Datenträger als Papier zu erhalten, die Auskünfte dem Versicherungsnehmer gemäß Abs. 1 oder Abs. 2 unmittelbar nach Abschluss des Versicherungsvertrages erteilt.

Diese Vorschrift setzt Artikel 23 der Richtlinie um und entspricht dem Wortlaut des § 6 a des Versicherungsvertragsgesetzes. Wir begrüßen insbesondere den Umstand, dass der bloße Verweis auf eine Informationsquelle, zum Beispiel auf eine Website, nicht als ausreichend erachtet wird. Es ist vielmehr zwingend, dass der Versicherungsnehmer beim Erstkontakt die Möglichkeit hat, die Information auch tatsächlich zur Kenntnis zu nehmen. Dies wird dadurch sichergestellt, dass der Versicherungsnehmer der Auskunftserteilung über eine Website zustimmen muss (§ 16 Abs. 2 Nr. 2 b).

Wir begrüßen insbesondere die Regelung in § 16 Abs. 2 Satz 2 c, wonach bei Mitteilung der Erstinformation über eine Website erforderlich ist, dass dem Versicherungsnehmer die Adresse der Website und die dortige Fundstelle der Auskünfte elektronisch mitgeteilt werden. Wir gehen davon aus, dass mit dieser Formulierung eine Überbringung der Auskünfte gemeint ist. Diese aktive Bereitstellung der Informationen ist zwingend erforderlich, um dem Versicherungsnehmer eine gesetzeskonforme Auskunft zu erteilen.

Die Auffassung wird auch gestützt durch das Urteil des OLG München (AZ: 29 U 3139/16), das auf Seite 44 ausführt:

**„Aus dem Erfordernis der ‚Mitteilung‘ der Angaben an den Versicherungsnehmer ‚in Textform‘ ergibt sich, dass die erforderlichen Informationen in einer zur dauerhaften**

**Wiedergabe in Schriftzeichen geeigneten Weise sowohl vom Versicherungsvermittler abgegeben werden als auch dem Versicherungsnehmer zugehen müssen. Die bloße Abrufbarkeit der Angaben auf einer gewöhnlichen Website des Versicherungsvermittlers reicht hiernach nicht aus, weil die Belehrung auf diese Weise nicht in einer unveränderlichen textlich verkörperten Gestalt in den Machtbereich des Versicherungsnehmers gelangt. Erforderlich ist in diesem Falle vielmehr, dass der Verbraucher die Belehrung per Briefpost oder E-Mail erhält und auf seinem Computer abspeichert oder selbst ausdruckt. Es sei Aufgabe des Versicherungsvermittlers, dem Versicherungsnehmer die Belehrung in Textform zu übermitteln und nicht Aufgabe des Versicherungsnehmers, sich diese Belehrung selbst zu verschaffen. In Betracht kommen mag auch ein obligatorischer Download, ohne den dermittlungsvorgang nicht fortgesetzt werden kann.“**

Wir verstehen die Regelung des § 16 Abs. 2 also so, dass der Website-Betreiber aktiv die Fundstelle überbringen muss und zwar, wenn der Versicherungsnehmer dieser Vorgehensweise zugestimmt hat. Aus der Systematik zu Abs. 1 ergibt sich, dass diese Mitteilung beim ersten Geschäftskontakt, also beim Aufruf der Website, geschehen muss, damit der Versicherungsnehmer von Anfang an weiß, mit wem er es zu tun hat. Dies sollte in der VO klargestellt werden.

Gemäß § 16 Abs. 4 wird ausgeführt, dass im Falle eines telefonischen Kontaktes die Auskünfte dem Versicherungsnehmer unmittelbar nach Abschluss des Versicherungsvertrages zu erteilen sind. Wir begrüßen ausdrücklich die Klarstellung, dass es ausreichend ist, unmittelbar nach Abschluss des Versicherungsvertrages die Erstinformationen zu übermitteln. Diese Klarstellung dient der Alltagspraxis und bringt Rechtssicherheit im Umgang mit der Überbringung der Erstinformation.

6.

#### § 17 Behandlung von Beschwerden

(1) *Der Gewerbetreibende mit einer Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 oder 2 der Gewerbeordnung muss über Leitlinien zur Beschwerdebearbeitung verfügen, die von ihm oder der für die Leitung des Gewerbebetriebs verantwortlichen Person bestimmt wurden. Der Gewerbetreibende nach Satz 1 oder die für die Leitung des Gewerbebetriebs verantwortliche Person sind verpflichtet, die Leitlinien umzusetzen und ihre Einhaltung zu überwachen. Die Leitlinien sind den mit der Beschwerdebearbeitung befassten Beschäftigten des Gewerbetreibenden schriftlich zugänglich zu machen.*

(2) *Der Gewerbetreibende nach Abs. 1 Satz 1 hat*  
 1. *soweit der Umfang des Gewerbebetriebs dies erfordert eine Beschwerdemanagementfunktion einzurichten,*



die Beschwerden untersucht und dabei mögliche Interessenkonflikte feststellt und vermeidet,

2. eine Beschwerde zu registrieren, der zuständigen Behörde jederzeit Einsicht in dieses Register zu gestatten und die Daten zur Beschwerdebearbeitung fortlaufend zu analysieren,
3. den Eingang einer Beschwerde zu bestätigen und den Beschwerdeführer über das Verfahren zur Beschwerdebearbeitung zu informieren; diese Information erfolgt schriftlich, sofern der Beschwerdeführer dies wünscht,
4. eine Beschwerde an die zuständige Stelle weiterzuleiten und den Beschwerdeführer darüber zu informieren, sofern die Beschwerde einen Gegenstand betrifft, für den er nicht zuständig ist,
5. Informationen über das Verfahren zur Beschwerdebearbeitung einschließlich der Angabe, wie eine Beschwerde einzureichen ist, in geeigneter Weise zu veröffentlichen,
6. eine Beschwerde umfassend zu prüfen und dem Beschwerdeführer umgehend in verständlicher Sprache zu antworten; ist eine umgehende Antwort nicht möglich, informiert er den Beschwerdeführer über die Gründe für die Verzögerung und darüber, wann die Prüfung voraussichtlich abgeschlossen sein wird.

(3) Sofern der Gewerbetreibende der Beschwerde nicht oder nicht vollständig nachkommen kann, hat er dem Beschwerdeführer die Gründe dafür zu erläutern und ihn auf Möglichkeiten hinzuweisen, wie er sein Anliegen weiter verfolgen kann.

(4) Wenn der Versicherungsnehmer zur außergerichtlichen Beilegung einer Streitigkeit zwischen ihm und dem Gewerbetreibenden die Schlichtungsstelle nach § 214 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 des Versicherungsvertragsgesetzes anruft, ist der Gewerbetreibende verpflichtet, an dem Schlichtungsverfahren teilzunehmen.

Mit § 17 wird Artikel 14 der IDD-Richtlinie umgesetzt, wonach die Mitgliedsstaaten für die Einrichtung von Beschwerdeverfahren über Vermittler Sorge zu tragen haben. Zudem werden mit dieser Vorschrift die Leitlinien der europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge (EIOPA) vom 03. Dezember 2013 für die Beschwerdebearbeitung durch Versicherungsvermittler umgesetzt.

Zunächst begrüßen wir die Klarstellung, dass § 17 nur Versicherungsvermittler betrifft, die über eine Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 der Gewerbeordnung verfügen, sowie Versicherungsberater mit einer Erlaubnis nach § 34 d Abs. 2 der Gewerbeordnung. Gebundene Vermittler gemäß § 34 d Abs. 6, 7 und 8 der Gewerbeordnung werden durch diese Regelung nicht betroffen. Dieses erachten wir als sinnvoll, da die gebundenen Vermittler bereits durch § 51 des Versicherungsaufsichtsgesetzes und das Rundschreiben der

BaFin 3/2013 entsprechend reglementiert sind. Daher ergibt sich hier aus unserer Sicht auch keine Ungleichbehandlung.

Auch begrüßen wir grundsätzlich den Gedanken der effizienten Beschwerdebearbeitung durch eine gleichmäßige Anwendung von vorher festgelegten Kriterien. Umso mehr ist es jedoch entscheidend, dass der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit Einfluss gefunden hat. Die Leitlinien müssen daher die Größe des Gewerbebetriebes angepasst werden. Die Einsetzung einer Beschwerdemanagementfunktion kommt daher bei Einzelgewerbetreibenden nicht in Betracht (siehe Begründung Seite 40), wobei wir der Auffassung zuneigen, dass wir den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit auch dann als gewahrt ansehen möchten, wenn sowohl mittelständische Unternehmen als auch kleine Unternehmen diesem Beschwerdemanagement nicht unterzogen werden. Dieses gilt umso mehr vor dem Hintergrund, dass gerade kleinere Betriebe nur wenig Anlass zu Beschwerden beim Ombudsmann geliefert haben, wie dies die Zahlen zum Ombudsmannverfahren aus den letzten Jahren belegen. Eine andere Regelung hätte auch zu unverhältnismäßigen Kosten und zu einem unverhältnismäßigen Verwaltungsaufwand für den einzelnen Agenturinhaber geführt.

Dennoch möchten wir Bedenken bezüglich der in Abs. 2 zu erteilenden Information über das Verfahren zur Beschwerdebearbeitung anmelden. Es soll zwar in geeigneter und leicht zugänglicher Weise veröffentlicht werden, wo der Beschwerdeführer sich hinwenden kann und wie seine Beschwerde behandelt wird. Dennoch werden auf der anderen Seite Rechte zur Einflussnahme schriftlich fixiert, die unter Umständen für den Ablauf in einer Agentur hinderlich sind. So soll zum Beispiel die zuständige Behörde gemäß Nr. 2 jederzeit Einsicht in dieses Register, in dem die Beschwerden zu registrieren sind, nehmen können. Auch muss der Eingang der Beschwerde bestätigt und der Beschwerdeverfahrensführer im Einzelnen über das Verfahren zur Beschwerdebearbeitung informiert werden. Darüber hinaus sind Informationen über das Verfahren in geeigneter Weise zu veröffentlichen, wobei zu fragen wäre, was mit dem Begriff „in geeigneter Weise“ genau zu verstehen ist.

Gleiches gilt auch für die umfassende Prüfung der Beschwerde und die Pflicht, den Beschwerdeführer über die Gründe einer Verzögerung und die voraussichtliche Prüfung zu informieren. Wir würden uns daher eine gestrafftere Durchführung des Verfahrens wünschen.

Umso mehr begrüßen wir jedoch die Regelung gemäß § 17 Abs. 4, wonach verpflichtend der Gewerbetreibende an dem Schlichtungsverfahren teilnehmen soll.

Der BVK hatte bereits in der Vergangenheit immer wieder betont, dass in Deutschland durch die Einführung des Beschwerdeverfahrens im Jahre 2007 in Form des Ombudsmanns eine unabhängige und etablierte Instanz eingerichtet

tet wurde. Dieses etablierte System begrüßen wir daher ausdrücklich und können die nunmehr einheitliche und verpflichtende Teilnahme an diesem Schlichtungsverfahren nur begrüßen.

7.

#### § 18 Vermeidung und Offenlegung von Interessenkollisionen

*(1) Gewerbetreibende, die Versicherungsanlageprodukte nach Artikel 2 Absatz 1 Nummer 17 der Richtlinie (EU) 2016/97 vermitteln oder dazu beraten, müssen angemessene Maßnahmen treffen, um Interessenkonflikte zu erkennen und zu vermeiden, die zwischen ihnen, den bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden oder in leitender Position verantwortlichen Personen oder anderen Personen, die mit ihnen direkt oder indirekt durch Kontrolle verbunden sind, und den Versicherungsnehmern oder zwischen den Versicherungsnehmern auftreten können. Näheres regelt Artikel ... der Delegierten Verordnung (EU) ...*

Diese Vorschrift enthält besondere Vorgaben über die Vermeidung und Offenlegung von Interessenkonflikten, die bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten zu beachten sind. Sie setzt damit Artikel 27 und 28 der IDD-Richtlinie um. Insbesondere wird gemäß Absatz 2 dem Gewerbetreibenden die Pflicht auferlegt, Interessenkonflikte eindeutig offenzulegen, die er nicht durch angemessene Maßnahmen vermeiden kann. Diese Vorgabe entspricht § 48 a Absatz 4 des Versicherungsaufsichtsgesetzes. Damit werden verstärkte Informationspflichten bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten festgeschrieben, die auch im Rahmen der Vermittlung von Produkten, die unter die MiFID fallen, Anwendung finden.

Zunächst begrüßen wir es, dass die Versicherungsanlageprodukte, da sie in erster Linie Versicherungsprodukte sind, zunächst im Rahmen der IDD-Richtlinie integriert worden sind. Wir regen an, dass im Rahmen der delegierten Ver-

ordnung, die noch erlassen wird, berücksichtigt wird, dass es sich im Wesentlichen auch um Versicherungsprodukte handelt und nicht um Finanzanlageprodukte, die letztendlich schärferen Vorschriften unterliegen.

8.

#### § 19 Vergütung

*Gewerbetreibende, die im Zusammenhang mit der Vermittlung eines Versicherungsanlageproduktes eine Zuwendung an Dritte zahlen oder eine Zuwendung von einem Dritten erhalten, der nicht Versicherungsnehmer oder eine Person ist, die im Auftrag des Versicherungsnehmers tätig wird, müssen dafür Sorge tragen, dass die Zuwendung sich nicht nachteilig auf die Qualität der Vermittlung auswirkt und nicht die Verpflichtung des Gewerbetreibenden beeinträchtigt, im besten Interesse des Versicherungsnehmers ehrlich, redlich und professionell im Sinne des § 1 a Absatz 1 Satz 1 des Versicherungsvertragsgesetzes zu handeln. Näheres regelt Artikel ... der Delegierten Verordnung (EU) ...*

Diese Vorschrift setzt Artikel 29 Abs. 2 der IDD-Richtlinie um, der die Vergütung des Gewerbetreibenden in Zusammenhang mit der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten regelt. Auch hier werden nähere Vorschriften in der delegierten Verordnung erwartet. Auch hier regen wir an, dass es einen klaren Unterschied geben muss zwischen Versicherungsprodukten und Versicherungsanlageprodukten. Insbesondere darf nicht versucht werden, durch die Hintertür auch für Versicherungsprodukte eine Offenlegung der Provisionen einzuführen. Dies würde dem Grundgedanken der IDD-Richtlinie widersprechen.

Bonn, den 21. November 2017

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



Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer,  
BVK-Geschäftsführerin

Mit dem vorliegenden Referentenentwurf macht das BMWi Gebrauch von der Verordnungsermächtigung in § 34 i Gewerbeordnung (GewO). Dabei sollen das Erlaubnisverfahren einschließlich der Berufshaftpflichtversicherung und das Registrierungsverfahren näher ausgestaltet werden. Es muss abgewartet werden, wie das Ministerium nunmehr mit den einzelnen Eingaben der Verbände in den weiteren Umsetzungsprozess einsteigt.



Anja C. Kahlscheuer,  
BVK-Geschäftsführerin,  
Dr. Wolfgang Eichele,  
Hauptgeschäftsführer  
und geschäftsführendes  
Präsidiumsmitglied des BVK,  
Ulrich Zander,  
BVK-Vizepräsident (v.l.)



BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.

Öffentliche Anhörung am 31. 5. 2017

im Ausschuss für Wirtschaft und Energie des Deutschen Bundestages

#### UNSERE POSITIONEN

zum Gesetzentwurf der Bundesregierung zum Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes

(BT-Drucksache 18/11627 vom 22. 3. 2017)

#### Vorbemerkung:

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der für mehr als 40.000 Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler und Bausparkaufleute spricht, begrüßt die Absicht, die Umsetzung der europäischen Richtlinie zeitnah voranzutreiben. Dabei unterstützen wir insbesondere die Entscheidung zur gesetzlichen Regelung des Provisionsabgabeverbotes, der Verankerung der Provision / Courtage als Leitvergütung, die Bestätigung der Transparenzvorschriften sowie die Ausweitung des Anwendungsbereiches auf den Internetvertrieb und damit die Erweiterung der Beratungs- und Dokumentationspflichten auf alle Vertriebswege. Unsere Positionen zum vorliegenden Gesetzentwurf lauten im Übrigen wie folgt:

1. Wir begrüßen die Verankerung der Provision / Courtage als Leitvergütung (§ 34 d Abs. 1 GewO).
2. Wir begrüßen die Nichteinführung einer zwingenden Provisionsoffenlegung. Eine einseitige Fokussierung auf die Vergütung würde zu falschen Anreizen im Verbraucherverhalten führen.
3. Wir begrüßen, dass Versicherungsunternehmen keine Vorkehrungen durch Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise stellen dürfen, durch die Anreize für Versicherungsvermittlung geschaffen werden könnten, nicht bedarfsgerechte Produkte zu empfehlen (§ 48 a VAG). Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen hat somit zu entfallen und ist aus Sicht des Kunden nicht zielführend, da sie nicht zu einer bedarfsgerechten und an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ausgerichteten Beratung führt.
4. Wir begrüßen die Entscheidung zur gesetzlichen Verankerung des Provisionsabgabeverbotes im VAG und

dessen klare Bezeichnung in der Gesetzesbegründung als Marktverhaltensregelung im Sinne des UWG (§ 48 b VAG).

5. Wir begrüßen die Ausweitung des Anwendungsbereichs auf den Internetvertrieb und damit die Erweiterung der Beratungs- und Dokumentationspflichten auf alle Vertriebswege (§ 6 VVG).
6. Wir fordern, dass generell eine Vermittlungstätigkeit ohne Beratung nicht ermöglicht werden darf. Das ist nicht im Sinne des Verbraucherschutzes. „Kein Vertrieb ohne Beratung!“
7. Eine Doppelberatungspflicht des Versicherungsunternehmens und des Maklers lehnen wir ab. Solange ein Maklermandat besteht, sollte der Versicherer auch keine Beratungs- und Betreuungspflicht haben (§ 6 VVG).
8. Wir begrüßen die klare Trennung zwischen Versicherungsvermittler, Versicherungsmakler sowie Versicherungsberater und begrüßen die Klarstellung, dass nunmehr auch Mehrfachvertreter als Versicherungsvertreter gemäß § 34 d Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 GewO erwähnt werden.
9. Wir fordern, dass der Vermittler für Dienstleistungen jenseits der Vermittlung ein gesondertes Entgelt vom Kunden vereinbaren kann und plädieren für mehr Flexibilität in der Frage der Vergütung. Insofern begrüßen wir es ausdrücklich, dass auch der Versicherungsmakler gegen gesondertes Entgelt Dritten, die nicht Verbraucher sind, Versicherungen vermitteln kann (§ 34 d Abs. 1 GewO). Dies sollte auch im Verbraucherbereich Anwendung finden.
10. Wir kritisieren, dass wichtige Regelungen des Provisionsvertriebes für Versicherungsberater, die nunmehr auch vermitteln können sollen, keine Anwendung finden bzw. zu unbestimmt formuliert sind. Um eine unangemessene Vergütung von Versicherungsberatern im Interesse der Verbraucher zu verhindern, fordern wir neben der Einführung eines Vergütungsgesetzes auch die wirtschaftliche Gleichbehandlung bezüglich der Stornohaftung für Versicherungsvermittler.
11. Kritisch sehen wir ebenfalls das Durchleitungsgebot nach § 48 c VAG-E insoweit, als die Provisionsabgabe durch den Versicherungsberater zum Geschäftsmodell etabliert wird. Somit entsteht Wettbewerb über die Rabattierung und nicht über die Qualität des Produktes bzw. die Beratung.
12. Grundsätzlich kritisch sehen wir die Möglichkeit einer Bescheinigung über eine Beratung durch den Versicherungsberater, mit dem dann der Versicherungsnehmer innerhalb von 6 Monaten an das Versicherungsunternehmen herantreten kann. Wir bezweifeln, dass dem Kunden jeweils klar ist, welche Leistung in Form einer Beratung er hier überhaupt erhalten hat, und was er letztendlich für diese Beratung zahlen soll. Das halten wir für intransparent und verbraucherfeindlich, § 48 c Abs. 1 Sätze 6–8 VAG sind daher zu streichen.
13. Wir begrüßen die Regelungen zur angemessenen Qualifikation für die Tätigkeit des Versicherungsvermitt-

Im Jahre 2017 führte der BVK zahlreiche Gespräche mit Politikern zur Umsetzung der IDD.



Dr. Wolfgang Eichele, MdB Christian Freiherr von Stetten und Michael H. Heinz



Dr. Wolfgang Eichele, Martin Klein, MdB Hans-Peter Flosbach, Michael H. Heinz und Dr. Hans-Georg Jenssen (v. l.)

lers und die Regelung zur beruflichen Weiterbildung in einem Umfang von mindestens 15 Stunden pro Kalenderjahr mit der Option auf eine darüber hinausgehende freiwillige Weiterbildung.

14. Wir fordern das grundsätzliche Verbot von Kopplungsgeschäften analog § 492 a BGB. In diesem Zusammenhang fordern wir weniger Ausnahmetatbestände für Kreditinstitute.

15. Die EIOPA als europäische Aufsichtsbehörde sollte bei Umsetzung der IDD die Praxistauglichkeit und den bürokratischen Umfang stets im Auge behalten.

Bonn, den 24. 5. 2017

Bundesverband  
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.  
(BVK)



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

**zum Gesetzentwurf der Bundesregierung zum Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes**

#### Vorbemerkung:

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der für mehr als 40.000 Versicherungsvertreter, Versicherungsmakler und Bausparkaufleute spricht, begrüßt den Willen der Bundesregierung, die Umsetzung der europäischen Richtlinie zeitnah voranzutreiben. Dabei begrüßen wir insbesondere auch die Entscheidung zur gesetzlichen Regelung des Provisionsabgabeverbotes, der Verankerung der Provision/Courtage als Leitvergütung, die Bestätigung der Transparenzvorschriften sowie die Ausweitung des Anwendungsbereiches auf den Internetvertrieb und damit die Erweiterung der Beratungs- und Dokumentationspflichten auf alle Vertriebswege. Dieses hat der BVK in seinem Positionspapier zur Versicherungsvertriebsrichtlinie gefordert und sieht sich insoweit bestätigt. Im Übrigen nehmen wir zum vorliegenden Gesetzentwurf der Bundesregierung wie folgt Stellung:

#### A.

##### Änderung der Gewerbeordnung (GewO)

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

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

1. **als Versicherungsvertreter eines oder mehrerer Versicherungsunternehmen und einem Versicherungs-**

**vertreter damit betraut ist, Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen oder**

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

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

Wir begrüßen die Klarstellung, dass nunmehr auch der Mehrfachvertreter als Versicherungsvertreter gemäß § 34 d Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 GewO erwähnt ist.

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

##### **Versicherungsvermittlung beinhaltet auch**

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



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

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

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

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

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

Wir würden es daher begrüßen, wenn der Gesetzesentwurf zumindest in der Gesetzesbegründung diese Tätigkeiten

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

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

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

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

Das hier geregelte Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler dient der klaren Trennung zwischen Versicherungsvermittler und Versicherungsberater, die wir grundsätzlich begrüßen. Das beabsichtigte Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler darf jedoch nicht dazu führen, dass eine Vergütung in mehrstufigen Vermittlungsverhältnissen ausgeschlossen wird.

Insofern begrüßen wir es, dass in der Gesetzesbegründung auf Seite 38 klargestellt wird, dass bei einem mehrstufigen Vermittlerverhältnis, bei dem der Untervermittler einen Vertrag mit einem Obervermittler geschlossen hat, der Ursprung der Vergütung des Untervermittlers letztendlich auch bei einem Versicherungsunternehmen liegt. Dadurch ist die indirekte Vergütung des Vermittlers durch ein Versicherungsunternehmen weiterhin zulässig.

Des Weiteren geben wir jedoch Folgendes zu bedenken: gemäß Artikel 19 Abs. 1 (e) IDD stehen dem Versicherungsvermittler alle Vergütungsformen offen und damit besteht durchaus auch die Möglichkeit, z. B. auf Basis einer Gebühr zu vermitteln, damit die Vergütung also direkt vom Kunden bezahlt wird. Auch in Artikel 22 Abs. 3 IDD ist lediglich geregelt, dass Mitgliedstaaten den Versicherungsvertriebern die Annahme von Provisionen und Courtagen von Versicherern verbieten können. Dies bedeutet andererseits, dass der nationale Gesetzgeber ausdrücklich nicht Versicherungsvermittler von der Vergütung durch den Versicherungsnehmer ausschließen kann. Insoweit kann die vorgesehene Regelung in § 34 d Abs. 1 Satz 5 GewO-E gegen europäisches Recht verstoßen. Sollte man hier Einschränkungen vornehmen, wäre dies unseres Erachtens lediglich unter Beachtung europä-



rechtlicher Vorgaben, unter Berücksichtigung des Grundgesetzes und des Grundsatzes der Verhältnismäßigkeit möglich. Im Übrigen hat sich die deutsche Rechtsprechung ausdrücklich positiv dazu geäußert, sowohl Versicherungsvertretern als auch Versicherungsmaklern die Entgegennahme einer Vergütung durch den Kunden zu erlauben.

Insofern begrüßen wir es ausdrücklich, dass der Gesetzesentwurf der Bundesregierung nunmehr festlegt, dass auch der Versicherungsmakler gegen gesondertes Entgelt Dritten, die nicht Verbraucher sind, Versicherungen vermitteln kann.

Wir fordern jedoch in diesem Zusammenhang, dass ebenfalls eine Vergütung für den Versicherungsvermittler unabhängig von der Vertriebsform für Tätigkeiten jenseits der eigentlichen Vermittlung möglich sein muss. Diese Vergütung ist als Gegenleistung dann mit dem Kunden zu vereinbaren. In diesem Zusammenhang verweisen wir auf die Rechtsprechung des BGHs zur Thematik Nettopolicierung, der bereits im Jahre 2013 (Urteil des BGHs vom 6. 11. 2013, I ZR 194/12) eine für Vermittler positive Entscheidung getroffen hat. Denn das Gericht hatte die wettbewerbsrechtliche Zulässigkeit bei Vermittlung von Lebensversicherungen zu Nettotarifen, bei gleichzeitiger Vereinbarung einer vom Versicherungsnehmer an den Versicherungsvertreter zu zahlenden selbständigen Vergütung, bestätigt.

4. § 34 d Abs. 1 Satz 9 GewO-E  
Versicherungsvermittler, Versicherungsberater

**Abweichend von Satz 6 umfasst die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis die Befugnis, gegen gesondertes Entgelt**

1. **Dritten, die nicht Verbraucher sind, Versicherungen zu vermitteln,**
2. **Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen rechtlich zu beraten.**

**Die Befugnis zur Beratung erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen, wenn der Versicherungsmakler das Unternehmen berät.**

Mit dieser Formulierung hat der Gesetzgeber im Wesentlichen die Regelung des § 34 d Abs. 1 Satz 4 der Gewerbeordnung übernommen mit der Erweiterung, dass die Berechtigung des Maklers auch für die Beratung gegenüber Beschäftigten von Unternehmen Geltung hat. **Wir begrüßen insbesondere auch die Erweiterung im Regierungsentwurf hinsichtlich der Vermittlung von Versicherungen gegen gesondertes Entgelt bei Nichtverbrauchern. Damit ist dem Gedanken, dass schon heute im gewerblichen und industriellen Geschäft eine Nettoisierung der Versicherungsprämie und die Bezahlung des Maklers durch den Auftraggeber häufig anzutreffen sind, Rechnung getragen worden. Die deutsche Wirtschaft und die deutschen**

**Versicherungsmakler würden bei einem Ausschluss der Vergütung durch den Kunden diesbezüglich schwere Wettbewerbsnachteile erleiden.**

5. § 34 d Abs. 2 GewO-E  
Versicherungsvermittler, Versicherungsberater

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

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

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

Wir geben jedoch zu bedenken, dass der Gesetzesentwurf wichtige Regelungen des Provisionsvertriebes auf den Versicherungsberater, der nunmehr auch vermitteln können soll, nicht anwendet bzw. zu unbestimmt formuliert.

Anders als im Referentenentwurf definiert der Regierungsentwurf das Honorar auf Seite 38 der Begründung. Danach obliegt die Ausgestaltung des Honorars (Grundlagen-, Tätigkeits- oder Erfolgshonorar) den Vertragsparteien. Die Regelungen zu den Honoraren sind so zu wählen, dass Missbräuche vermieden werden.

Durch diese weitgehend unbestimmte Regelung ist es für den Kunden nicht nachvollziehbar, was für einen Vertrag er letztendlich mit dem Berater schließt, welche Leistungen abgegolten sind und was er hierfür zu bezahlen hat.

Wir würden es daher begrüßen, wenn im Gesetzesentwurf oder in der Versicherungsvermittlerverordnung festgehalten wird, dass eine unangemessene Vergütung von Versicherungsberatern im Interesse des Verbrauchers vermieden wird. Dies könnte unseres Erachtens durch Einführung eines Vergütungsgesetzes erfolgen, wie dies zum Beispiel die

Rechtsanwaltschaft mit dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) kennt. Dies würde deutlich die Transparenz zum Kunden erhöhen.

Des Weiteren vermissen wir in diesem Zusammenhang die Anwendbarkeit von Regelungen des Provisionsvertriebes, soweit es die Regelungen im Bereich der Lebensversicherungen bezüglich der Stornohaftzeit und der Vergütungshöhe betrifft. Die Regelung des § 80 Abs. 5 VAG (alt) – jetzt neu § 49 VAG – würde daher nur für den Versicherungsvermittler gelten. Im Hinblick auf den Zweck der Stornohaftungsregelung wäre es folgerichtig, diese gesetzlichen Forderungen auch auf den Versicherungsberater zu übertragen. Ansonsten entstünde eine Wettbewerbsverzerrung zu Lasten des Kunden.

Gleichzeitig würden wir es begrüßen, wenn in diesem Zusammenhang auch Wohlverhaltensregelungen des § 80 Abs. 5 VAG für Vermittler und Versicherungsberater etabliert würden, damit die wirtschaftliche Gleichbehandlung auch im Bereich der Stornohaftung durch Alter oder Krankheit gewährleistet ist.

Insbesondere die längeren Stornohaftungszeiten für Vermittler sind problematisch, wenn deren Verträge aus Alters- oder Krankheitsgründen beendet werden. Gleiches gilt auch beim Tod des Versicherungsnehmers, obwohl das Gesetz eine Verlängerung der Stornohaftungszeit nur im Falle der Kündigung durch den Versicherungsnehmer vorschreibt. Es muss davon ausgegangen werden, dass der Gesetzgeber dies durchaus berücksichtigen wollte, um den Schutzgedanken der Norm zu verifizieren.

6. § 34 d Abs. 3 GewO-E  
Versicherungsvermittler, Versicherungsberater

**Gewerbtreibende nach Absatz 1 dürfen kein Gewerbe nach Absatz 2 und Gewerbetreibende nach Absatz 2 dürfen kein Gewerbe nach Absatz 1 ausüben.**

Wir begrüßen grundsätzlich die Klarstellung, dass sich die Erlaubnisse gemäß § 34 d Abs. 1 GewO für den Versicherungsvermittler und gemäß § 34 d Abs. 2 für den Versicherungsberater gegenseitig ausschließen. Damit ist klargestellt, dass es sich hier um unterschiedliche Berufe handelt, die sich selbstverständlich in der praktischen Tätigkeit überschneiden können.

7. § 34 d Abs. 9 GewO-E Versicherungsvermittler, Versicherungsberater

**Gewerbtreibende nach den Absätzen 1, 2, 6 und 7 Satz 1 Nummer 1 dürfen unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkende Personen nur beschäftigen, wenn sie deren Zuverlässigkeit geprüft haben und sicherstellen, dass diese Personen über die für die Vermittlung**

**der jeweiligen Versicherung sachgerechte Qualifikation verfügen. Gewerbetreibende nach den Absätzen 1, 2 und 7 Satz 1 Nummer 1 und die unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Beschäftigten müssen sich in einem Umfang von 15 Stunden je Kalenderjahr weiterbilden. Im Falle des Satzes 2 ist es für den Gewerbetreibenden ausreichend, wenn der Weiterbildungsnachweis durch eine im Hinblick auf eine ordnungsgemäße Wahrnehmung der erlaubnispflichtigen Tätigkeit angemessene Zahl von beim Angestellter beschäftigten natürlichen Personen erbracht wird, denen die Aufsicht über die direkt bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Personen übertragen ist und die den Antragsteller vertreten dürfen. Satz 3 ist nicht anzuwenden, wenn der Gewerbetreibende**

- 1. eine natürliche Person ist und selbst Versicherungen vermittelt oder über Versicherungen berät oder**
- 2. in der Leitung des Gewerbebetriebs für diese Tätigkeiten verantwortlich ist.**

**Die Beschäftigung einer unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Person kann dem Gewerbetreibenden untersagt werden, wenn Tatsachen die Annahme rechtfertigen, dass die Person die für ihre Tätigkeit erforderliche Sachkunde oder Zuverlässigkeit nicht besitzt.**

Soweit in der nunmehr vorgelegten Fassung des Kabinettsbeschlusses vom 18. 1. 2017 der Begriff „Fortbildung“ durch den umfassenderen Begriff „Weiterbildung“ ersetzt wurde, begrüßen wir diese Änderung. Wir hatten bereits in unserer Stellungnahme zum Referentenentwurf darauf hingewiesen, dass es unseres Erachtens besser wäre, den Begriff „Fortbildung“ durch den wesentlich weiteren Begriff der „Weiterbildung“ zu ersetzen.

Neu ist die Regelung gemäß § 34 d Abs. 9 GewO, wonach das Wort „unmittelbar“ eingefügt wurde. Durch diese Bezeichnung kann möglicherweise eine in der Praxis schwierig vorzunehmende Abgrenzung erleichtert werden und eine größere Klarstellung erreicht werden. Im Übrigen wird auf die Positionen der Trägerverbände der Initiative **gut beraten** – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland – verwiesen. In diesem Zusammenhang wird erneut angemerkt, dass dadurch keine Wettbewerbsverzerrungen oder eine Bevorzugung unterschiedlicher Vertriebswege (z. B. Bankenvertrieb) stattfinden darf.

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. begrüßt grundsätzlich die Regelung zur beruflichen Fort- und Weiterbildung in einem Umfang von 15 Stunden pro Kalenderjahr. Wengleich wir die Anforderungen der Initiative der deutschen Versicherungsbranche **gut beraten** mit einem Umfang von 200 Stunden und 5 Jahren auch gerne gesetzlich geregelt gesehen hätten, sehen wir doch, dass durch die nunmehr getroffene Regelung die Objektivität in der Fort- und Weiterbildung des Berufsstandes der

Versicherungsvermittler ausreichend betont wird. Wir verkennen dabei nicht, dass bei der Verpflichtung zur Weiterbildung der Entwurf der Richtlinie deutlich hinter der Selbstverpflichtung der freiwilligen Initiative **gut beraten** zurückbleibt. Der BVK hatte in diesen Diskussionen immer darauf hingewiesen, dass ein vorschnelles Aufgeben der konsensfähigen Selbstverpflichtung als falsches Signal aufgefasst werden könnte, welches die Politik zu Fehleinschätzungen in bestimmten Bereichen veranlassen könnte. Insoweit begrüßen wir es ausdrücklich, dass in der Begründung zum vorgelegten Referentenentwurf eine über den Umfang von 15 Stunden pro Jahr vorgeschriebene hinausgehende freiwillige Fortbildung selbstverständlich nicht ausgeschlossen wird.

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

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

8. § 34 d Abs. 12 GewO-E  
Versicherungsvermittler, Versicherungsberater

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

**1310), das durch Artikel 4 Absatz 76 des Gesetzes vom 18. Juli 2016 (BGBl. I S. 1666) geändert worden ist, ist entsprechend anzuwenden.**

Soweit im Rahmen des § 34 d Abs. 12 GewO-E bei den Industrie- und Handelskammern Verfahren für Hinweisgeber einzurichten sind (vgl. Begründung), weisen wir darauf hin, dass die Kammern derzeit bereits anonyme Hinweise entgegennehmen. Ob und inwieweit hier tatsächlich Verstöße durch die Industrie- und Handelskammern sanktioniert werden, wird in der Praxis unterschiedlich gehandhabt. Inwieweit eine elektronische Lösung z. B. bei der BaFin eingerichtet werden soll, soll im weiteren Umsetzungsverfahren entschieden werden. In diesem Zusammenhang weisen wir ausdrücklich darauf hin, dass wir im Rahmen der gewerberechtlichen Lösung – so wie sie bisher existiert – eine praktisch erprobte Möglichkeit zur Durchsetzung von Sanktionsmöglichkeiten sehen. Die Einrichtung einer – wie auch immer gearteten – elektronischen Lösung darf nicht dazu führen, dass gewerberechtlich bewährte Aufsichtsbefugnisse durch die Industrie- und Handelskammern auf die BaFin verlagert werden. Dies gilt insbesondere auch im Hinblick auf datenschutzrechtliche Erwägungen.

9. § 34 e GewO-E  
Verordnungsermächtigung

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

10. § 156 GewO-E  
Übergangsregelungen zu den §§ 34 d und 34 e

- (1) **Eine vor dem 23. Februar 2018 erteilte Erlaubnis als Versicherungsberater nach § 34 e Absatz 1 Satz 1 in der bis zum Ablauf des 22. Februar 2018 geltenden Fassung gilt als Erlaubnis als Versicherungsberater nach § 34 d Absatz 2 Satz 1. Die Bezeichnung der Erlaubnis im Register nach § 34 d Absatz 9 Satz 1 in Verbindung mit § 11 a Absatz 1 Satz 1 wird von der Registerbehörde aktualisiert.**
- (2) **Wird die Erlaubnis nach § 34 d Absatz 2 Satz 1 unter Vorlage der Erlaubnisurkunde nach § 34 d Absatz 1 Satz 1 in der bis zum Ablauf des 22. Februar 2018 geltenden Fassung beantragt, so erfolgt keine Prüfung der Zuverlässigkeit, der Vermögensverhältnisse und der Sachkunde. Die Erlaubnis nach § 34 d Absatz 1 Satz 1 in der bis zum Ablauf des 22. Februar 2018 geltenden Fassung erlischt mit Erteilung der Erlaubnis nach Satz 1.**

**(3) Versicherungsberater nach § 34 d Absatz 2 Satz 1 dürfen abweichend von § 34 d Absatz 2 Satz 4 Zuwendungen eines Versicherungsunternehmens auf Grund einer Vermittlung annehmen, die bis zur Erteilung der Erlaubnis nach § 34 d Absatz 2 Satz 1 erfolgt ist.**

**(4) Versicherungsvermittler nach § 34 d Absatz 1 Satz 1 dürfen Vergütungen eines Dritten, der Verbraucher ist, auf der Grundlage eines Vertrages annehmen, der vor dem 18. Januar 2017 geschlossen wurde.**

Wir begrüßen grundsätzlich die Übergangsregelungen für die erleichterte Zulassung und Erlaubnisvoraussetzung des Versicherungsberaters nach § 34 e auf den neuen Versicherungsberater nach § 34 d Abs. 2 Satz 1. Als einen unverhältnismäßigen Eingriff in den Markt erachten wir die Regelung gemäß § 156 Abs. 3, wonach es möglich ist, dass ein ehemaliger Versicherungsvermittler, der Ansprüche gegen sein Versicherungsunternehmen auf Zuwendung, insbesondere Bestandsprovisionen, besitzt, diese auch nach Zulassung zum Versicherungsberater gemäß § 34 d Abs. 2 GewO geltend machen kann. Begründet wird dieses damit, dass diese Regelung sachgerecht sei, da der Versicherungsberater diese Ansprüche als ehemaliger Versicherungsvermittler erworben hat, und ihm ansonsten möglicherweise seine wirtschaftliche Grundlage entzogen würde. Nach unserem Dafürhalten müsste eine verpflichtende Übergangslösung aufgenommen werden, wonach sich der bisher nach § 34 e GewO registrierte Versicherungsberater in der Zukunft als Versicherungsvermittler nach § 34 d Abs. 1 GewO registrieren lassen möchte.

Wir begrüßen grundsätzlich, dass der neue Kabinettsentwurf in § 156 Abs. 4 GewO-E die Rechtsprechung des BGHs zur Nettovermittlung übernommen hat. Damit ist die Möglichkeit bestätigt, dass Versicherungsvermittler Serviceverträge abschließen kann. Wir können jedoch nicht erkennen, warum diese Möglichkeit nur bis zum 18. Januar 2017 anerkannt ist. Nach diesem Zeitpunkt ist es dem Vermittler nicht mehr erlaubt, entgeltliche Vereinbarungen mit einem Verbraucher abzuschließen. Hier sehen wir einen nicht gerechtfertigten Eingriff in die Berufsfreiheit und bezweifeln die Verfassungsmäßigkeit der Regelung.

B.

#### **Änderungen des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG)**

1. § 23 Abs. 1 c Satz 2 VAG-E Produktfreigabeverfahren

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

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

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

2. § 48 a VAG-E Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten

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

Mit dieser Formulierung hat der Gesetzgeber im Wesentlichen Artikel 17 der IDD umgesetzt und die Verpflichtung verankert, „im bestmöglichen Interesse“ des Versicherungsnehmers zu handeln. Wir begrüßen ausdrücklich die damit einhergehende Übernahme der Pflichten gemäß § 61 Abs. 1 VVG, die sich auch in den Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns widerspiegeln. Hierauf sollte in der Gesetzesbegründung zu § 48 a VAG-E noch einmal klarstellend verwiesen werden. Des Weiteren möchten wir in diesem Zusammenhang darauf hinweisen, dass Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen zu entfallen hat.

Aus Sicht des Kunden sind diese Vertriebssteuerungsmaßnahmen nicht zielführend und können auch nicht zu einer bedarfsgerechten und an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ausgerichteten Beratung führen. Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen führten aus Sicht

der Versicherer lediglich dazu, punktuell Produkte oder Produktlinien zu vertreiben, die der Gewinnmaximierung der Versicherer dienen und den Fokus meist nicht auf den bedarfsgerechten Versicherungsschutz des Kunden legen. Das Ziel sollte es vielmehr sein, ohne Vertriebssteuerung sach- und bedarfsgerecht zu beraten. Dies ist möglich und steht auch einer leistungsgerechten Vergütung im Rahmen provisionsorientierter Systeme nicht entgegen.

### 3. § 48 b VAG-E Provisionsabgabeverbot

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

Der BVK begrüßt ausdrücklich die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes. Hierfür hatte sich der BVK stets in der Vergangenheit eingesetzt. Ein Wegfall dieses Verbotes hätte zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten geführt und all diejenigen begünstigt, die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position heraus Druck auf die Absenkung der Provision ausüben können. Geschwächt würden hingegen insbesondere alle Privatkunden. Darüber hinaus hat sich dieses Verbot über viele Jahrzehnte bewährt und dazu beigetragen, dass Verbraucher nicht mit falschem Anreiz zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleitet werden, und dadurch die Qualität und Professionalität des Vermittlers weiterhin sichergestellt wird. Gegen die nunmehr getroffene Geringfügigkeitsgrenze von 15 € gemäß § 48 b Abs. 2 Satz 2 VAG-E haben wir keine Bedenken. Wir sprechen uns dafür aus, das Provisionsabgabeverbot entsprechend zu sanktionieren und begrüßen, dass in der Gesetzesbegründung nunmehr festgehalten ist, dass es sich um eine Marktverhaltensregelung im Sinne des UWG handelt. Darüber hinaus ist es zur praktischen Durchsetzung notwendig, die IHKn mit entsprechenden Ressourcen auszustatten, damit das Provisionsabgabeverbot in der Praxis nicht ins Leere läuft, sondern auch geprüft und bei Verletzung entsprechend geahndet werden kann. Ein deutlich über 5.000,- € liegendes Bußgeld wäre zu begrüßen, um die Provisionsabgabe möglichst zu unterbinden.

Kritisch sehen wir jedoch die Formulierung gemäß § 48 b Abs. 4 HGB VAG-E, wonach Abs. 1 keine Anwendung findet, soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird. Hier bitten wir um Klarstellung, welche Sondervergütungen im Einzelnen gemeint sind. Es bleibt zu befürchten, dass beide Ausnahmen ausschließlich der Ermöglichung einer einfachen Umgehung des Provi-

sonsabgabeverbotes durch die Versicherungsgesellschaften dienen. Insbesondere gibt es Sondertarife, die über Gruppenvereinbarungen laufen oder solche, bei denen, aufgrund der Höhe des Beitrages ein Sondertarif angewandt werden kann. Diese Gruppensondertarife sind durchaus üblich. Bei der Kapitalversicherung führen diese Tarife, die ab einer bestimmten Versicherungs- oder Beitragssumme angeboten werden dazu, dass der Kunde mit weniger Kosten belastet wird und der Vermittler geringere Provisionen erhält. Dies fällt unserer Meinung nach in die Tarifierungshoheit des Unternehmens und sollte nicht als eine Umgehung des Provisionsabgabeverbotes gesehen werden.

In diesem Zusammenhang möchten wir auf eine ähnliche Diskussion bei der Umsetzung von MiFID II in deutsches Recht verweisen. Auch dort soll das Vorhalten eines Filialnetzes bereits eine Qualitätserhöhung darstellen. Dieses könnte übertragen auf die Versicherungsunternehmen bedeuten, dass bereits das Vorhalten eines Agenturnetzes über die Ausschließlichkeitsorganisation eine Qualitätsverbesserung darstellt, die dann wiederum die Möglichkeiten des § 48 b Abs. 4 freigibt. Dies darf natürlich nicht zum Tragen kommen.

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

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

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



den Sinn und Zweck der Regelung, hier keine Fehlanreize zu schaffen, unseres Erachtens nach nicht gedeckt ist.

Kritisch sehen wir ebenfalls das Durchleitungsgebot nach § 48 c VAG-E insoweit, als die Provisionsabgabe durch den Versicherungsberater zum Geschäftsmodell etabliert wird. Auch wenn der Versicherungsberater in erster Linie Nettoprodukte anbieten soll, könnte in der Praxis mangels Nettoprodukte die Provisionsabgabe bei Bruttoprodukten geschäftsmäßig zum Wettbewerbsvorteil des Versicherungsberaters und zum Nachteil des Kunden beworben werden. Auch hier entstünden Wettbewerbsvorteile über die Rabattierung und nicht über die Qualität der Beratung oder des Produktes. Der Kunde hätte das Nachsehen. Eine Lösung wäre eine verpflichtende Regelung, Nettoprodukte flächendeckend anzubieten.

#### **§ 48 c Abs. 1 Satz 8 VAG-E Durchleitungsgebot**

**Zwischen dem Tag der Beratung und dem Tag des Antrags auf Abschluss des Versicherungsvertrages dürfen nicht mehr als sechs Monate verstrichen sein.**

Grundsätzlich bedenklich sehen wir die Möglichkeit einer Bescheinigung über eine Beratung durch den Versicherungsberater, mit dem dann der Versicherungsnehmer an das Versicherungsunternehmen herantreten kann. Wir bezweifeln, dass dem Kunden jeweils klar ist, welche Leistung in Form einer Beratung er hier überhaupt erhalten hat, und was er letztendlich für diese Beratung zahlen soll. Auch die Begründung geht auf Seite 38 davon aus, dass die Ausgestaltung des Honorars, die einzig und allein den Vertragsparteien obliegt, vielfältig sein kann. So kann der Versicherungsberater ein Grundlagen-, Tätigkeits- oder Erfolgshonorar mit dem Kunden abschließen. Aus unserer Sicht ist diese Regelung für den Verbraucher intransparent und daher irreführend.

Die Tatsache, dass der Kunde und Verbraucher mit diesem Beratungsschein innerhalb einer Frist von sechs Monaten tätig sein soll, ist unserer Ansicht nach eine weitere bürokratische Überforderung, die wenig transparent und damit nicht besonders verbraucherfreundlich ist.

C.

#### **Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG)**

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

Vorbereitung von Versicherungsverträgen einschließlich Vertragsvorschlägen

**Der Versicherer muss bei seiner Vertriebstätigkeit gegenüber Versicherungsnehmern stets ehrlich, redlich und**

**professionell in deren bestmöglichen Interessen handeln. Zur Vertriebstätigkeit gehören**

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

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

##### **2. § 6 VVG-E wird wie folgt geändert:**

- a) ...
- b) **Dem Absatz 3 wird folgender Satz angefügt: „Handelt es sich um einen Vertrag im Fernabsatz im Sinne des § 312 c des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB), kann der Versicherungsnehmer in Textform verzichten.“**
- c) **In Absatz 4 Satz 1 werden vor dem Punkt am Ende ein Semikolon und die Wörter „Absatz 3 Satz 2 gilt entsprechend“ eingefügt.**
- d) **In Absatz 6 werden nach dem Wort „anzuwenden“ das Komma und die Wörter „ferner dann nicht, wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird oder wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatz im Sinne des § 312 c des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) handelt“ gestrichen.**

Zu den Buchstaben b) und c): Da zukünftig auch dann beraten und dokumentiert werden muss, wenn der Vertrag im Fernabsatz abgeschlossen wird, halten wir die grundsätzlich mögliche Verzichtserklärung auf Beratung und Dokumentation in Textform in Hinblick auf die Praktikabilität für eine begrüßenswerte Entscheidung.

Hinsichtlich der Regelung durch Abs. 6 möchten wir wie folgt vortragen:

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

- a) Wir begrüßen die Änderung des § 6 Abs. 6 VVG insofern, als zukünftig auch eine Beratungspflicht des Versicherungsunternehmens besteht, wenn es sich um einen Vertrag im Fernabsatz im Sinne des § 312 b Abs. 1 und 2 des Bürgerlichen Gesetzbuches handelt. Wir hatten in der Vergangenheit stetig für die Streichung dieser Privilegierung vorgetragen, weil eine Ausweitung der Vermittlertätigkeit ohne Beratung den gesetzlichen Regelungen der §§ 59 ff. VVG in Deutschland widerspricht. Auf eine Beratungs- und Dokumentationspflicht sollte nur ausnahmsweise und von Kundenseite verzichtet werden. Gerade die persönliche Leistung durch Beratung und Dokumentation trägt zu einem nicht verzichtbaren Verbraucherschutz bei. Hier eine Lockerung einzuführen, hätte den Sinn und Zweck der IDD, den Verbraucher zu informieren und zu schützen, konterkariert.

Im Übrigen wird diese Regelung auch von der Rechtsprechung bestätigt, die eine analoge Anwendung des § 6 Abs. 6 VVG auf Onlinemakler ablehnt (LG München I, Urteil v. 13. 7. 2016, Az.: 37 O 15268/15). Dort führt das Landgericht auf Seite 32 ff aus:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.1.3 Hinzu kommt, dass auch keine vergleichbare Interessenslage besteht. Bei einem Direktversicherer weiß der Internetnutzer, dass er das vorhandene Angebot dieses Versicherers mit seinen eigenen Wünschen und Bedürf-

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

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

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

In der Gesetzesbegründung auf Seite 48 wird ausgeführt, dass ein Versicherer gemäß § 6 Abs. 1 VVG nur insoweit beraten muss, als dafür ein Anlass besteht, so dass die Streichung in Abs. 6 zu keiner Doppelberatung führen kann. Denn für den Fall, dass ein Versicherungsberater bereits beraten hat, besteht regelmäßig kein Anlass für eine zweite Beratung durch einen Versicherer. Wir hätten es begrüßt, wenn diese Formulierung im Gesetzestext selber seinen Niederschlag gefunden hätte.

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

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

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



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

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

### 3. § 7 a VVG-E Querverkäufe

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

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

**(Abs. 3) Ergänzt ein Versicherungsprodukt eine Dienstleistung, die keine Versicherung ist oder eine Ware als Teil eines Pakets oder derselben Versicherung, bietet der Versicherer dem Versicherungsnehmer die Möglichkeit, die Ware oder die Dienstleistung gesondert zu kaufen.**

**Dies gilt nicht, wenn das Versicherungsprodukt Folgen des ergänzt:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**1 b) Andere nicht komplexe Versicherungsanlagen ...**

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

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

Bonn, den 23. Januar 2017

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

Natalie Berger und  
BIPAR-Präsident Ulrich Zander  
leiteten den IDD-Workshop im  
Oktober 2017 in Brüssel.



## ❖ UMSETZUNG DER EU-FINANZMARKTRICHTLINIE MiFID

Nachdem die Europäische Union 2017 beschlossen hatte, den Starttermin der MiFID II-Regelung auf den 3. 1. 2018 zu verschieben, sind keine wesentlichen Neuerungen in

dieser Hinsicht zu berichten. Es muss abgewartet werden, wie der Markt nun im Jahre 2018 auf die Neuerungen reagiert.

## ❖ KLEINANLEGERFINANZPRODUKTE (PRIIPS-PRODUKTE)

Nachdem im Jahre 2016 die Europäische Kommission die Verschiebung der PRIIPS-Vorschriften beschlossen hatte, wurde im April 2017 ein neuer Entwurf dem Parlament vorgelegt. Dieser Entwurf wurde dann im offiziellen Journal veröffentlicht, so dass die Regularien zum 1. 1. 2018 in Kraft treten können. Die Vorgaben seitens der Europäischen Kommission sehen vor, wie das Informationspapier

aussehen soll und wie letztlich die Information für den Kunden angedacht ist. Eine weitere Ausarbeitung der Regelung erfolgt durch die europäischen Aufsichtsbehörden, die auf einer weiteren Ebene sogenannte technische Anweisungen zur Ausfüllung geben werden. Es bleibt abzuwarten, wie diese Regelungen 2018 in die Praxis umgesetzt werden.

## ❖ PEPP

PEPP steht für Pen European Pension Products. Ziel dieses Produktes soll es sein, die private Altersvorsorge durch eine EU-weite einheitliche Lösung attraktiver zu gestalten. Nach Vorarbeit der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) hat die Europäische Kommission am 29. 6. 2017 einen ersten legislativen Vorschlag für dieses europaweite private Altersvorsorgeprodukt (PEPP) vorgelegt. Aufgrund dieser Vorlage hat auch der Deutsche Bundesrat in seiner Sitzung am 5. 11. 2017 erstmals zu dem Pensionsprodukt Stellung genommen. Die Länderkammer beschloss eine umfangreiche Stellungnahme, die die Idee einerseits grundsätzlich begrüßt, andererseits

aber erhebliche Bedenken anmeldet. Wichtig sei es insbesondere, dass nicht der Eindruck entsteht, dass es sich bei dem PEPP-Produkt um ein genormtes Standardprodukt handelt, bei dem man auf eine Beratung verzichten könne. Gleiches gelte auch für die Vorgaben zur vertragsrechtlichen Gestaltung sowie zu Fragen der Insolvenzversicherungen. Der BVK sieht grundsätzlich den Vorschlag der Europäischen Kommission kritisch. Zum einen stellt sich die Frage, ob überhaupt aus deutscher Sicht ein Bedarf an einem derartigen Produkt besteht, des Weiteren ist angesichts der 28 verschiedenen Steuersysteme in den europäischen Mitgliedsstaaten eine steuerrechtliche Gleichbehandlung nur ansatzweise möglich.

## ❖ EIOPA

Die europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung EIOPA ist beauftragt, Arbeitspapiere zu entwickeln, die die Europäische Kommission im Rahmen der Umsetzung durch sogenannte delegierte Rechtsakte heranziehen kann. Diese delegierten Rechtsakte betreffen insbesondere die Bereiche, die die Europäische Kommission im Zuge der Umsetzung der IDD regeln kann. Dazu zählen Produktgenehmigungsverfahren, Interessenkonflikte und entsprechende Gegenmaßnahmen sowie die Geeignetheitsprüfung und Zweckmäßigkeit von Produkten sowie Berichtspflichten gegenüber dem Kunden.

Dem Auftrag der Europäischen Kommission ist EIOPA gefolgt und hat nach verschiedenen Workshops und Konsultationsverfahren technische Ratschläge zur Umsetzung der IDD in diesen beschriebenen Bereichen veröffentlicht. Diese technischen Anweisungen dienen nunmehr als Grundlage für die weitere Arbeit der Europäischen Kommission. Es ist daher auch im kommenden Jahr wichtig, den Kontakt zu EIOPA beizubehalten und in den Gesprächen insbesondere zu verdeutlichen, welche Besonderheiten und Probleme der deutsche Markt im Bereich des Versicherungswesens hat.



## LEBENSVERSICHERUNGSREFORMGESETZ

Das Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte – Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) – ist seit 1. 1. 2015 in Kraft und hat für Vermittler, Versicherer und Kunden auch im Berichtszeitraum 2017 erhebliche Auswirkungen gebracht.

Die Verabschiedung des LVRG und die damit verbundene Senkung des Zillmersatzes auf 23 % haben die Versicherungsunternehmen zum Anlass genommen, für die Lebensversicherungen neue Provisionsmodelle zu erarbeiten und umzusetzen. Hierüber hat der BVK ausführlich informiert („Versicherungsvermittlung“ 10/2014, Seite 380 ff. „Versicherungsvermittlung“ 2/2015 Seite 54 ff.). In mehreren Positionspapieren und Stellungnahmen hat der BVK auf die Bedeutung der Umsetzung des LVRG hingewiesen. Im Rahmen der Jahreshauptversammlung 2015 wurde auch durch die Podiumsdiskussion zum Thema „LVRG – Sind Versicherer noch verlässliche Partner?“ eine rege Diskussion angestoßen, die bei Mitgliedern, in der Presse und der interessierten Öffentlichkeit auf großen Zuspruch stieß.

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

Die Fachhochschule Dortmund veröffentlichte in diesem Zusammenhang zusammen mit dem Beratungsunternehmen Towers Watson die Studie „Provisionen und Courtage in der Versicherungsvermittlung“ zur Einkommensentwicklung von Versicherungsvermittlern. Darin kommen die Autoren Prof. Dr. Matthias Beenken und Prof. Dr. Michael Radtke zu dem Schluss, dass das Lebensversicherungsreformgesetz die Vergütungen in der Versicherungsvermittlung – wie vom Gesetzgeber gewünscht – deutlich abgesenkt hat. So reduzierten die in Deutschland tätigen Lebensversicherer ihre Abschlussprovisionsätze je nach Vertriebsweg um 1,5 – 7,0 %.

Das LVRG ist weitgehend bei den Vermittlern angekommen, rund 9 von 10 Vermittlern haben Veränderungen in ihren Vergütungssystemen erlebt, so die Studie. Dabei ist, wie in der ersten Erhebung 2015, kein klarer Favorit unter den möglichen Stoßrichtungen zu erkennen. Kürzungen des Abschlussprovisionsatzes, Umverteilung von Anteilen der Abschlussprovisionen über die Laufzeit sowie eine verlängerte Stornohaftung kommen alle relativ gleich häufig vor. Hingewiesen wird in diesem Zusammenhang auch darauf, dass nur der vollständige Abschied von der (bevorzugten) Abschlussprovision/Courtage und damit die komplett ratierliche Auszahlung der Vergütung weiter Seltenheitswert haben.

Zur Reduzierung der Abschlussprovisionsätze erklärte der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute: „Die Ergebnisse zeigen, dass das in Kraft getretene LVRG greift“, so BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Bei allen Vermittlertypen kam es zu einer deutlichen Absenkung der Provisionen und zu einer Verlagerung hin zu laufender Vergütung, bei gleichzeitiger Erhöhung für die Stornohaftung. In diesen schmerzlichen Einkommenseinbußen für unseren Berufsstand zeigt sich, dass das Ziel des LVRG erreicht worden ist. Eine weitere Belastung darf es für uns nicht mehr geben.“ Im Hinblick auf die anstehende Evaluierung des LVRG im kommenden Jahr fordert der BVK eine Kompensation für die entgangenen Einnahmen. „Wir haben sozialpolitisch verantwortungsvoll gehandelt, um die Lebensversicherung als ein wichtiges und populäres Altersvorsorgeprodukt in Zeiten der Niedrigzinsphase zu stabilisieren“, so BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Daher wäre jetzt die Politik am Zug, uns für diese spürbaren Einkommensverluste entgegenzukommen. Eine angemessene Vergütung muss auch in Zukunft sichergestellt sein, um die hohe Beratungsqualität für die Kunden zu gewährleisten.“

Das LVRG hat zum Ziel, die Zukunftsfähigkeit der Lebensversicherung sicherzustellen und den Kunden auch zukünftig adäquate Leistungen aus diesem Produkt zu sichern. Um dies zu gewährleisten, müssen alle Beteiligten einen Beitrag leisten. Eine einseitige Leistung nur durch die Versicherungsvermittler kann nicht im Sinne der Kunden sein. Es gilt, das Produkt Lebensversicherung insgesamt zu stärken und die Folgen der Niedrigzinsphase für alle Beteiligten verträglich zu gestalten. Im Rahmen der Evaluierung des LVRG in den jeweiligen Unternehmen ist die Sicherstellung einer angemessenen und für einen funktionierenden Geschäftsbetrieb ausreichenden Vergütung der Vermittlerbetriebe ein hohes Gut, um auch in Zukunft die hohe Beratungsqualität für die Kunden zu gewährleisten. Die in diesem Zusammenhang diskutierten neuen Vergütungsmodelle müssen das Geschäftsmodell der Lebensversicherung nachhaltig sichern.



Dr. Eichele erläutert die rechtlichen Forderungen des BVK im Rahmen der IDD-Anhörung.

## ❖ WAHLPRÜFSTEINE / FORDERUNGSKATALOG

Das Geschäftsjahr 2017 stand im Zeichen der Bundestagswahlen im September. Dies hat der BVK zum Anlass genommen, vor der Sommerpause traditionsgemäß den im Bundestag vertretenen Parteien BVK-Wahlprüfsteine zur Beantwortung zuzusenden. Dabei ging es um fünf Themenkreise, die die deutsche Versicherungsvermittlerschaft besonders interessieren. Der BVK hat die Vorsitzenden der im Bundestag vertretenen Parteien gebeten, ihre Positionen zu den für den Berufsstand bedeutsamen Themen darzulegen. Dazu gehören Sozialpolitik, europäischer Rahmen zur Versicherungsvermittlung, Vergütungssysteme und Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG), Altersvorsorge und Niedrigzinsphase sowie die Private Krankenversicherung. Die Antworten der Parteien stellen wir im Folgenden vor.

### I. Sozialpolitik

1. Der Versicherungsvermittler hat eine unersetzliche sozialpolitische Aufgabe. Er vermittelt den Versicherungsnehmern durch qualifizierte Beratung Lösungen für die Schließung der Lücken in den sozialen Sicherungssystemen.  
**Was will Ihre Partei tun, damit der Versicherungsvermittler diesen sozialpolitischen Auftrag auch in Zukunft erfüllen kann?**

**CDU/CSU** Antwort wird zusammen mit der nächsten Frage gegeben. Siehe unter Nr. 2.

**SPD** Eines der wichtigsten Ziele der SPD ist es, dass es in den sozialen Sicherungssystemen der gesetzlichen Krankenversicherung und der Rentenversicherung nicht zu

Versorgungslücken kommt. Deshalb wollen wir eine Bürgerversicherung in der Ausgestaltung, wie sie in unserem Wahlprogramm ausgeführt wird, einführen. Das Gleiche gilt für unser Rentenkonzept (siehe auch Antwort zu Frage 4).

**DIE LINKE.** Für uns steht die Stärkung der sozialen Sicherungssysteme im Mittelpunkt, die wir soweit wiederherstellen wollen, dass zusätzliche private Absicherung – sei es für Rente, Zahnersatz oder Pflege – nicht mehr erforderlich ist. Die Kompetenz von Versicherungsvermittlerinnen und -vermittlern wird aber selbstverständlich in anderen Bereichen weiter benötigt, etwa bei der Stärkung der gesetzlichen Rentenversicherung oder dem Umbau der gesetzlichen Krankenversicherung zur Bürgerversicherung.

**BÜNDNIS 90 DIE GRÜNEN** Der Versicherungsvertrieb befindet sich seit einiger Zeit in einer schwierigen Lage, viele dort Beschäftigte machen sich Sorgen um ihre berufliche Perspektive. Das liegt vor allem auch daran, dass in Zeiten niedriger Zinsen Lebensversicherungen nicht mehr so attraktiv sind wie früher. Versicherungsunternehmen versuchen zudem die Kosten im Vertrieb zu drücken. Hinzu kommen regulatorische Vorgaben, die auf Probleme der Vergangenheit reagieren.

Wir sind der Meinung, dass mittel- bis langfristig ein eigenständiges und wettbewerbsfähiges Berufsbild des unabhängigen Honorarberaters mitsamt eigener Honorarordnung sowohl dem Verbraucherschutz nützen wird als auch eine nachhaltige Beschäftigungsperspektive für den seit Jahren schrumpfenden Versicherungsvertrieb bieten kann. Wir setzen uns deshalb heute für gleiche Wettbewerbsbedin-



gungen für die unabhängige Honorarberatung ein. Hierzu gehören z. B. das verpflichtende Angebot von Netto-Tarifen oder die volle Transparenz bei Provisionen und Zuwendungen. Zudem streben wir einen Rahmenplan für den kompletten Umstieg auf die unabhängige Honorarberatung an, der Planungssicherheit schafft.

## II. Europäischer Rahmen zur Versicherungsvermittlung

- Die nationale Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) in deutsches Recht bestimmt den regulatorischen Rahmen für alle Vermittler für die nächsten Jahre.

### Wie stehen Sie zur Umsetzung der IDD in deutsches Recht?

**CDU/CSU** CDU und CSU unterstützen die wichtige Rolle der Versicherungsvermittler. Hierzu setzen wir auf eine konsequente 1:1-Umsetzung der IDD-Richtlinie und bringen dies in die laufenden Beratungen zum IDD-Umsetzungsgesetz ein.

**SPD** Bundesregierung und Bundestag haben die IDD in deutsches Recht umgesetzt. Dabei wurden die im Koalitionsvertrag vereinbarten Ziele berücksichtigt, konkret eine Stärkung der Honorarberatung.

**DIE LINKE.** Der Fraktion DIE LINKE ist in der Debatte um die IDD wichtig, dass VerbraucherInnen bedarfsgerechte Produkte erhalten, die transparent und kostengünstig sind. Versicherungsmakler gehören gewiss nicht in die Abhängigkeit von Versicherern. Letztere dürfen durch die IDD-Umsetzung nicht einseitig gestärkt werden, das ginge zulasten der KundInnen.

DIE LINKE will bei der Umsetzung der IDD eine stärkere Berücksichtigung des Verbraucherschutzes erreichen: eine einheitliche Aufsicht der Vermittler nur durch die BaFin, eine Stärkung der Provisionsdurchleitung und die Offenlegung aller Provisionen und sonstiger monetärer Anreize. Mittelfristig ist der provisionsbasierte Vertrieb zu überwinden. Wir treten ein für eine deutliche Stärkung der wirklich unabhängigen Versicherungsberatung, Verhinderung der Querverkäufe von Verbraucherkrediten und eine verbraucherfreundliche Regulierung der Handhabung von Restschuldversicherungen.

**BÜNDNIS 90 DIE GRÜNEN** Der Verbraucherschutz und die Honorarberatung werden mit dem beschlossenen Gesetz aus unserer Sicht nicht ausreichend gestärkt.

Die ursprünglich geplante Trennung zwischen den Vergütungssystemen Provision/Courtage und Honorar hätte für Verbraucherinnen und Verbraucher mehr Klarheit gebracht. Indem Mischmodelle nun weiterhin möglich sind, ist Verbraucherinnen und Verbrauchern wenig geholfen. Aus unserer Sicht hätte man die Belastungen für Maklerinnen und Makler, die mit solch einer Trennung einhergegangen wären, durch angemessenere Übergangs- und Umstel-

lungsfristen sowie attraktivere Rahmenbedingungen der Honorarberatung, insbesondere durch eine Verpflichtung zum Angebot von Netto-Tarifen, abfedern können.

Zentrale weitere Kritikpunkte sind die fehlende Verpflichtung zur Ausweisung der Zuwendungen an Dritte in Euro und Cent, die Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes und der pauschale Abschlag von 20% der Provisionen bei der Provisionsdurchleitung. Auch kritisch sehen wir die aus unserer Sicht unzureichende Regulierung von Restschuldversicherungen und produktergänzenden Versicherungen und das Beibehalten der geteilten Aufsicht zwischen der BaFin und den IHKn.

Positiv am Gesetz bewerten wir die Verpflichtung zu standardmäßigen Produktinformationsblättern, die Weiterbildungspflicht und die Verbesserungen bei den Standmitteilungen für Lebensversicherungen.

### 3. Wie stehen Sie zu den Vorgaben der europäischen Aufsichtsbehörden?

**CDU/CSU** Nach nunmehr fast sechs Jahren Tätigkeit ist eine zunehmende „Regulierungsdichte“ durch die Europäischen Aufsichtsbehörden (ESAs) festzustellen, die über die neuen und bestehenden Rahmenrichtlinien und -verordnungen (Level 1) hinaus erzeugt wird. CDU und CSU sind der Meinung, dass sich die ESAs bei der Erfüllung der ihnen zugeschriebenen Aufgaben und Kompetenzen uneingeschränkt an die in der EU geltenden Grundsätze von Subsidiarität und Proportionalität zu halten haben. Sie dürfen sich nur innerhalb des ihnen durch den EU-Gesetzgeber eingeräumten Kompetenzrahmens bewegen.

**SPD** Keine Angaben

**DIE LINKE.** Die Fraktion DIE LINKE hat insgesamt keine Vorbehalte gegenüber der Arbeit der EIOPA. Die europäischen Aufsichtsbehörden sind teilweise unabhängiger als die nationalen, allerdings sind sie auch nicht so nah am Geschehen. Mit Blick auf die koordinierenden Aufgaben, die die IDD der EIOPA an mehreren Stellen zuweist, fragen wir uns, wie die Koordination der regionalen Aufsicht durch EIOPA überhaupt erfolgen soll, da eine direkte Verbindung der EIOPA zu den IHKn (zuständig für die Versicherungsvermittler) fehlt. Auch vor diesem Hintergrund wäre es zielführender, das zweistufige System der Aufsicht über Versicherungsunternehmen (durch die BaFin) und der Aufsicht über Versicherungsvermittler (durch die IHKn) aufzugeben. Die derzeit zweigeteilte Aufsicht wie auch die Verantwortung für den gesamten Versicherungsvertrieb sollte unter dem Dach der BaFin zusammengeführt werden.

**BÜNDNIS 90 DIE GRÜNEN** Die Entwürfe von EIOPA zu den delegierten Rechtsakten, die als Verordnungen der EU-Kommission zu einigen Artikeln der Vertriebsrichtlinie zusätzlich erlassen werden sollen, treffen Regelungen in Bezug



auf unternehmensinterne Produktbeaufsichtigung, Interessenkonflikte, Anreizsysteme, Versicherungsanlageprodukte und Geeignetheitsbeurteilung. EIOPA hat nach den umfangreichen Konsultationen bereits viele Kritikpunkte aufgenommen. Wir hätten uns in einigen Bereichen klarere Regelungen insbesondere zum Schutze des Verbrauchers gewünscht und hoffen, dass bei der Umsetzung durch die Kommission die Regeln nicht weiter verwässert werden.

#### 4. Gibt es in Ihrer Partei weitere Vorhaben zur Regulierung der Versicherungsvermittlung?

**CDU/CSU** Über die laufende 1:1-Umsetzung der IDD-Richtlinie im IDD-Umsetzungsgesetz hinaus gibt es aktuell keine weiteren Pläne zur Regulierung der Versicherungsvermittlung.

**SPD** Weitere Regulierungsvorhaben in diesem Bereich stehen in dieser Legislaturperiode nicht an.

**DIE LINKE.** DIE LINKE fordert die Schaffung einer europäischen obligatorischen Zulassungsprüfung für alle Finanzinstrumente- und -akteure in Form eines Finanz-TÜVs. Statt – wie bislang – alle Finanzinstrumente als erlaubt zu betrachten, solange sie nicht ausdrücklich verboten sind, würde hierdurch nur das erlaubt sein, was vorher durch den TÜV zugelassen würde. Eine Zulassung erfolgt entlang volkswirtschaftlicher sowie Verbraucherschutzrelevanter Kriterien (vgl. BT-Drucksache 18/9709).

**BÜNDNIS 90 DIE GRÜNEN** Neben den Maßnahmen zur Stärkung der Honorarberatung wollen wir die Aufsicht von Versicherungsvermittlern bündeln, um ein einheitlich hohes Aufsichtsniveau zu gewährleisten. Auch wollen wir die Qualifikation von Vermittlern und Beratern verbessern, z. B. durch ein zertifiziertes Qualifikationsschema auf dem Weg zum/zur Versicherungsvermittler oder Versicherungsberater ähnlich dem der Steuerberater. Zudem setzen wir uns für hohe Verbraucherschutzstandards auch im Onlinevertrieb ein. So fordern wir beispielsweise mehr Transparenz bei Vergleichs- und Buchungsportalen.

### III. Vergütungssystem & Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG)

5. Die Art der Vergütung für Vermittler wird in zunehmendem Maße durch den Gesetzgeber kritisch gesehen. Mit dem LVRG kam es zu einer deutlichen Absenkung der Abschlussprovisionen.

**Welche Vorhaben haben Sie langfristig auf der Agenda hinsichtlich der Vergütungspolitik im Rahmen der Versicherungsvermittlung?**

**CDU/CSU** Über die laufende 1:1-Umsetzung der IDD-Richtlinie im IDD-Umsetzungsgesetz hinaus gibt es aktuell keine weiteren Pläne zur Vergütungspolitik im Rahmen der Versicherungsvermittlung.

**SPD** Wir wollen auch künftig eine Ausweitung der Honorarberatung als Alternative zu einer Beratung auf Provisionsbasis und die Kontrolle der Finanzanlagenvermittler der BaFin unterstellen.

**DIE LINKE.** Das LVRG hat die Vergütungen in der Versicherungsvermittlung 2017 abgesenkt (u. a. Absenkung des Höchstzillmersatzes von 40 auf 25 Promille): Die in Deutschland tätigen Lebensversicherer reduzierten dadurch ihre Abschlussprovisionsätze je nach Vertriebsweg um 1,5 bis 7,0 Promille. Doch dies allein reicht aus unserer Sicht nicht aus, die Vergütungspolitik in der Versicherungsvermittlung verbrauchergerechter zu gestalten. Wir fordern, dass es eine klare Grenze zwischen Provisionsverkauf und Honorarberatung geben soll und Mischmodelle nach einer Übergangszeit untersagt werden müssen. Eine umfangreiche, nachvollziehbare Offenlegung aller Provisionen und Zuwendungen bzw. Vergütungsbestandteile in Euro und Cent ist notwendig. Der provisionsbasierte Vertrieb ist mittelfristig zu überwinden. Eine wirklich unabhängige Versicherungsberatung/Honorarberatung muss deutlich gestärkt werden.

**BÜNDNIS 90 DIE GRÜNEN** Wir wollen Interessenkonflikte durch provisionsbasierte Beratung verhindern. Auch bei transparenteren Produkten bleiben viele Menschen auf Beratung angewiesen. Bei einer Vermittlung auf Provisionsbasis besteht die Gefahr, dass Produkte mit lukrativen Provisionen bevorzugt vertrieben werden. Obwohl durch Provisionen eine qualitativ hochwertige Beratung nicht ausgeschlossen ist, besteht insgesamt die Gefahr von Fehlberatungen an den individuellen Bedürfnissen der Kunden vorbei. Wir müssen daher schon heute die gesetzlichen Voraussetzungen für einen sukzessiven Übergang von der abhängigen Provisionsberatung zur unabhängigen Honorarberatung schaffen. Dafür müssen Wettbewerbsnachteile für unabhängige Berater sofort abgebaut und ein klarer Zeitplan für den Ausstieg aus der Provisionsberatung bis zum Jahr 2030 festgelegt werden, so dass für alle Beteiligten ein planbarer und angemessener Übergangszeitraum besteht.

#### 6. Hat Ihre Partei bereits Pläne für die Evaluierung des LVRG im Jahr 2018 erarbeitet? Wenn ja, welche?

**CDU/CSU** Im Rahmen des Lebensversicherungsreformgesetzes wurde eine umfassende Evaluierung für das Jahr 2018 vereinbart. Aus dieser Analyse sollten dann die notwendigen Schlüsse gezogen werden. Vorfestlegungen würden dem Sinn und dem Zweck dieser Evaluierung zuwiderlaufen.

**SPD** Keine Angaben

**DIE LINKE.** Unser Hauptaugenmerk gilt dem Schutz der Versicherten. Gleichfalls müssen (gerade kleine) Versicherungen auch in Zeiten niedriger Zinsen überleben können. Im Zuge der Evaluierung des LVRG wollen wir insbesondere

schauen, wie sich 1. die erweiterten Eingriffsbefugnisse der BaFin, um Risiken früher zu erkennen, ausgewirkt haben, 2. in welchem Umfang und auf welchem Wege die Versicherungen selbstständig Vorsorgemaßnahmen in Zeiten niedriger Zinsen getroffen haben, 3. inwieweit die Absenkung der Beteiligung an den Bewertungsreserven festverzinslicher Wertpapiere den avisierten Erfolg gebracht und Versicherte nicht einseitig benachteiligt hat, 4. inwieweit die Ausschüttungssperre für Aktionär/innen von Versicherungsunternehmen überhaupt Anwendung fand und in welchem Ausmaß, 5. in welchem Maße die Anreize für Versicherungsunternehmen ausgereicht haben, ihre Abschlusskosten zu senken, 6. inwieweit es politisch angebracht ist, mehr Mittel der freien RfB sowie aus dem Schlussüberschussanteilsfonds an die Versicherten auszukehren, 7. auf welche Art und Weise man die Zinszusatzreserve neu kalibrieren müsste, und schließlich ist 8. zu prüfen, welche Wege geschaffen wurden, um Investitionen der Versicherer in Infrastruktur zu erleichtern (u. a. Anlageverordnung) und wie diese in welchem Umfang davon Gebrauch machten.



Wir haben in der jetzigen Legislaturperiode im Finanzausschuss immer wieder darauf gedrängt, dass sich mit den Auswirkungen sowohl der Maßnahmen des LVRG und als auch der Zinszusatzreserven beschäftigt wird. Hierbei hat sich gezeigt, dass die getroffenen Maßnahmen die Probleme der Versicherungsbranche teilweise nur in die Zukunft geschoben haben. Entsprechend ist es nötig, hier zeitnah an einer längerfristigen Lösung zu arbeiten, die nicht wie bisher vor allem zu Lasten der Kunden geht. Eine solche Lösung kann aber erst konkretisiert werden, wenn die Daten der Evaluation vorliegen und über den weiteren Stabilisierungsbedarf Klarheit herrscht.

#### IV. Altersvorsorge und Niedrigzinsphase

7. Versicherungsvermittler nehmen im Rahmen ihrer sozialpolitischen Rolle auch die millionenfache Beratung und Vermittlung von Vorsorgeprodukten für das Alter vor. Doch die seit Jahren dauernde Niedrigzinsphase lässt das Vermögen der Sparer dahinschmelzen, so dass Kalkulationen der Altersvorsorgesparer Makulatur werden und trotz der Vorsorgebereitschaft eine Altersarmut droht.

**Was und wie gedenkt Ihre Partei in der nächsten Legislaturperiode zu unternehmen, um mehr Anreize für die private Altersvorsorge zu schaffen?**

**CDU/CSU** Für CDU und CSU steht eine zukunftsfeste Alterssicherung auf drei Säulen: der gesetzlichen Rentenversicherung, der betrieblichen und der privaten Vorsorge. Mit einer Absicherung über alle drei Säulen wird ein auskömmliches Einkommen im Alter sichergestellt. Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz haben wir in dieser Legislaturperiode Verbesserungen in der zweiten und dritten Säule der Alterssicherung auf den Weg gebracht. Dazu gehört insbesondere die Einführung von Freibeträgen bei der

Grundsicherung im Alter, welche deutliche Anreize zur privaten Vorsorge insbesondere bei Menschen mit niedrigen Einkommen setzt. Weiterhin wird durch eine Erhöhung der Grundzulage die staatliche geförderte Altersvorsorge deutlich attraktiver. Wir wollen diesen Weg auch in Zukunft weiter fortsetzen.

Zum 1. 1. 2017 wurden darüber hinaus einheitliche Produktinformationsblätter für private Riester- und Basisrentenverträge eingeführt. Diese erhöhen Transparenz und Vergleichbarkeit bei der steuerlich geförderten Altersvorsorge. Für die nächste Legislaturperiode setzen wir uns für eine unabhängige Informationsplattform ein, auf der alle Ansprüche aus gesetzlicher, betrieblicher und privater Vorsorge einfach und übersichtlich zusammengefasst sind. Eventuelle Vorsorgelücken können so aufgezeigt werden. Weiterhin werden wir die Auswirkungen des Betriebsrentenstärkungsgesetzes evaluieren und prüfen, wie wir die Belastung der betrieblichen Renten durch Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge in Zukunft begrenzen können.

**SPD** Die SPD spricht sich eindeutig dafür aus, dass Beschäftigte, die jahrzehntelang gearbeitet haben, mehr haben müssen als die Grundsicherung im Alter. Das ist nicht nur eine Frage der Gerechtigkeit, sondern auch ein Ausdruck von Respekt und Anerkennung für die erbrachte Lebensleistung. Daher fordern wir die Schaffung einer gesetzlichen Solidarrente. Damit wollen wir sicherstellen, dass alle langjährigen Beschäftigten ein Alterseinkommen bekommen, das zehn Prozent über dem regionalen durchschnittlichen Bedarf bei der Grundsicherung im Alter oder bei Erwerbsminderung liegt. Die Berücksichtigung der regionalen Bedarfe ist nötig, weil die Wohnkosten je nach Region sehr unterschiedlich sind. Wichtig bei der Solidarrente ist, dass sie bei der Rentenversicherung unbürokratisch zu erhalten ist und die Bezieher ihre Berechtigung in aller Regel nur dann nachweisen müssen, wenn sie die Leistung beantragen.

Was man sich zeitlebens erarbeitet hat, soll auch im Alter seinen Wert behalten. Daher setzen wir uns dafür ein, dass das Leistungsniveau der gesetzlichen Rentenversicherung möglichst hoch bleibt. Dabei dürfen wir eines nicht vergessen: Das derzeitige Nettorentenniveau vor Steuern von rund 48 Prozent gibt dem Einzelnen keinen Orientierungspunkt, wie hoch die eigene Rente sein wird. Es ist ein abstrakter Vergleichsparameter, ohne Aussage für die eigene Rentenhöhe. Daher ist die Aussage, dass ein Rentenniveau von 50 Prozent und mehr Altersarmut verhindern würde, nicht zutreffend. Ein sinkendes Rentenniveau bedeutet auch nicht, dass Renten gekürzt werden. Sie steigen nur weniger stark an als die Löhne.

Stabilität ist ein Kernbestandteil des Sozialstaatsversprechens und für das Vertrauen in die gesetzliche Rentenversicherung unverzichtbar. Daher setzen wir uns dafür ein, dass das Rentenniveau nicht sinkt und auch über das Jahr 2030 hinaus zumindest auf dem heutigen Niveau stabilisiert

wird. Um dieses Ziel zu erreichen, sind erhebliche gesamtgesellschaftliche und wirtschaftspolitische Anstrengungen erforderlich. Hierzu zählen eine innovative und wachstumsfreundliche Wirtschafts- und Finanzpolitik, mehr Bildung und Qualifizierung, der Ausbau von Betreuungsinfrastruktur, eine verstärkte Integration in den Arbeitsmarkt und die Steigerung der Erwerbsbeteiligung von Frauen. Die Kosten für die Stabilisierung des Rentenniveaus werden wir durch höhere Beiträge und eine höhere Beteiligung des Staates finanzieren. Dabei ist es wichtig, dass wir eine doppelte Haltelinie beachten: Neben einer Haltelinie für das Rentenniveau auch eine Haltelinie für den Beitragssatz.

Es gehört zu den Kernversprechen unseres Sozialstaates, dass man nach einem Leben voller Arbeit im Alter gut abgesichert ist. Für die SPD ist eine verlässliche und auskömmliche gesetzliche Rente das Fundament hierfür. Die Betriebsrente und auch die staatlich geförderte private Alterssicherung sind aber wichtige und unverzichtbare Ergänzungen. Hierzu werden wir die Rahmenbedingungen so anpassen, dass betriebliche Altersvorsorge auch für Beschäftigte in kleineren und mittleren Betrieben und geringer Verdienende zur Regel werden kann. Mit dem sich im Gesetzgebungsverfahren befindlichen Sozialpartnermodell werden wir hierfür eine gute Grundlage schaffen. Flankiert wird dieses u. a. durch eine Vereinheitlichung und Erhöhung des Dotierungsrahmens, eine Steuerförderung für Geringverdienende, Verbesserungen in der Riesterrente und Freibeträge für Zusatzrenten in der Grundversicherung.

**DIE LINKE.** Nichts. Wir streben eine deutliche Stärkung der Gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) an, die wieder den Lebensstandard im Alter sicherstellen soll. Bestehende private oder betriebliche Altersvorsorgeverträge können selbstverständlich weitergeführt werden. So genannte Riesterverträge können in die gesetzliche Rentenversicherung überführt werden, die steuerlichen Zuschüsse für Riesterverträge werden in die gesetzliche Rentenversicherung geleitet.

Klar ist: private Verträge kann abschließen, wer will, ebenso wie betriebliche Vorsorgeverträge, sofern der Arbeitgeber einen wesentlichen Anteil der Kosten trägt. Allerdings ist in unserem Modell beides nicht erforderlich, um den Lebensstandard im Alter zu sichern, streben wir doch ein Rentenniveau der gesetzlichen Rente von 53 % an.

Zudem wollen wir die GRV zu einer echten Erwerbstätigenversicherung ausbauen, in der auf mittlere Sicht jede Form der Erwerbstätigkeit versicherungspflichtig ist.



Die Riester-Rente wird ihrer Sicherungsfunktion im ursprünglich gedachten Sinn heute nicht gerecht. Sie ist gemessen am Ziel eines flächendeckenden Ausgleichs des sinkenden Rentenniveaus gescheitert. Die Annahmen der Jahrtausendwende haben sich als unrealistisch erwiesen.

Zur Verbesserung der betrieblichen und privaten Altersvorsorge wollen wir ein einfaches, kostengünstiges und sicheres Basisprodukt einführen. Bei hinreichender Größe des Fonds kann die laufende Verwaltungsgebühr sehr niedrig sein.

Die öffentliche Förderung der privaten Altersvorsorge soll nach unseren Vorstellungen in Zukunft vor allem Geringverdienenden zugutekommen. Dazu wollen wir die Grundzulage für Neuverträge erhöhen, um einen Zuschlag für Menschen im unteren Einkommensbereich ergänzen und im Gegenzug die steuerliche Förderung über den Sonderausgabenabzug streichen.

#### V. Private Krankenversicherung

8. Es gibt Überlegungen, das bewährte duale System der Krankenversicherung von PKV und GKV durch Alternativsysteme, z. B. eine Bürgerversicherung, zu ersetzen.

**Das deutsche Gesundheitssystem ist eines der leistungsstärksten weltweit und profitiert von dem Neben- und Miteinander von gesetzlicher und privater Krankenversicherung. Beabsichtigen Sie die Abschaffung des dualen Systems durch die Einführung eines Einheitssystems (Bürgerversicherung)?**

**CDU/CSU** CDU und CSU halten an der bewährten Grundstruktur unseres Krankenversicherungssystems fest. Der Wettbewerb zwischen privaten und gesetzlichen Krankenversicherungen ist ein Motor für Verbesserungen und Innovationen. Eine staatliche Einheitsversicherung für alle lehnen wir ab.

**SPD** Neben fortgesetzten Bemühungen um die Sicherung der Gesundheitsversorgung in Stadt und Land wird es in der kommenden Legislaturperiode vor allem darauf ankommen, die Kosten der Gesundheitsversorgung gerechter zu verteilen. Deshalb wirbt die SPD weiter für die Einführung eines einheitlichen Versicherungsmarktes unter Einbeziehung aller Bürgerinnen und Bürger. Maßgeblich bei der Finanzierung ist dabei die individuelle Leistungsfähigkeit.

Die paritätische Bürgerversicherung muss aus unserer Sicht wieder zwingend zu gleichen Teilen von Arbeitnehmern und Arbeitgebern finanziert werden.

**DIE LINKE.** Das deutsche Gesundheitssystem bietet in der Tat eine im internationalen Vergleich gute Versorgung. Nicht zuletzt liegt das natürlich auch daran, dass Deutschland eines der Länder ist, die mithin den größten Anteil des Bruttoinlandsprodukts für Gesundheitsleistungen aufwenden. Der Anteil ist höher, als dies in steuerfinanzierten Gesundheitssystemen der Fall ist. Das ist die Hauptursache etwa für kürzere Wartezeiten in Deutschland als in Großbritannien, das duale deutsche System hat damit nichts zu tun, auch wenn diese Legende von Befürworterinnen und Befürwor-

tern der privaten Krankenversicherung stets bemüht wird. Denn ein „Wettbewerb“ zwischen gesetzlicher und privater Krankenversicherung findet ja de facto höchstens bei 3 Prozent der Versicherten statt.

Der Grund für den höheren Mitteleinsatz liegt auch im Sozialversicherungssystem begründet, also dass die Gesundheitsversorgung durch Beiträge und nicht durch den Bundeshaushalt finanziert wird. DIE LINKE ist daher auch für die Beibehaltung der gesetzlichen Krankenversicherung und steht nicht für den Umbau hin zu einem steuerfinanzierten System. Denn in diesem – und genau das haben wir in Großbritannien schon oft erlebt – hat das Finanzministerium direkte Kontrolle über das Gesundheitsbudget. So können notwendige Mittel für die Gesundheitsversorgung je nach fiskalischer Opportunität gekürzt werden. Das geht in einer Sozialversicherung nicht so leicht und daher wollen wir genau an der Stelle das deutsche Gesundheitssystem stärken.

Das deutsche Gesundheitssystem könnte noch besser sein, wenn es die private Krankenversicherung nicht gäbe. Denn diese verursacht nicht nur schon oft diskutierte Ungerechtigkeiten bei der Beitragserhebung (z. B. hohe Mindestbemessungsgrenzen bei Selbstständigen und anderen freiwillig Versicherten; Anstieg der PKV-Prämien im Alter; hoher Anstieg der Prämien bei Wegfall der Beihilfe, etwa bei Trennung und Tod des Partners oder der Partnerin) oder führt zu einer Zwei-Klassen-Medizin. Die private Krankenversicherung ist auch verantwortlich für Versorgungsprobleme, etwa durch wirtschaftliche Anreize für Leistungserbringende, sich in Gegenden mit vielen Privatversicherten niederzulassen, statt dort, wo der höchste Versorgungsbedarf ist. Auch der Einsatz von nicht nach ihrem Nutzen bewerteten neuen Therapien ist auf eine mangelhafte Versorgungssteuerung der privaten Krankenversicherung zurückzuführen. Letztlich sind privat Krankenversicherte auch tendenziell überversorgt, was im besten Fall nutzlos verschwendetes Geld bedeutet, im schlechteren Fall gefährlich für die Gesundheit der Privatversicherten sein kann. Und schließlich hat die private Krankenversicherung auch ein Problem mit Bürokratie, zumal man hört, es seien ca. 60.000 Arbeitsplätze für die private Krankenvollversicherung (8,8 Mio. Versicherte) notwendig, wohingegen beispielsweise bei der Techniker Krankenkasse (9,9 Mio. Versicherte) 13.600 Beschäftigte ausreichen und sogar noch eine bessere Versorgungssteuerung schaffen.



Die grüne Bürgerversicherung ist kein „Einheitssystem“. Es bleibt bei einer Vielzahl von Krankenkassen. Auch private Versicherungsunternehmen können die Bürgerversicherung anbieten. Im Gegensatz zu heute können Privatversicherte sogar die Krankenversicherung wechseln und sind nicht wie heute ein Leben lang an ein Unternehmen gefesselt. Auch die Beamt/innen werden nicht mehr faktisch in die PKV gezwungen, sondern können frei zwischen gesetzlicher und privater Krankenversicherung wählen. Die Bürgerversicherung wird die Wahlfreiheit erhöhen.

Im Übrigen profitiert unser Gesundheitswesen gerade nicht von dem international einmaligen getrennten Versicherungsmarkt. Der duale Versicherungsmarkt führt zu Fehlanreizen in der Versorgung, einer ungerechten Lastenteilung und eingeschränkter Wahlfreiheit bei den Versicherten. Aus diesem Grunde streben wir die Einführung eines integrierten Krankenversicherungssystems, einer Bürgerversicherung an.

**9. Die Einführung eines solchen Einheitssystems in den Nachbarländern, wie z. B. den Niederlanden, hat zu erheblichen Leistungsenkungen bei gleichzeitiger Preissteigerung geführt. Wie würden Sie dies bei Einführung eines Einheitssystems im Vergleich zu den Nachbarländern verhindern?**

**CDU/CSU** Antwort siehe unter Punkt 8.

**SPD** Die gesetzliche Krankenversicherung ist auch heute kein Einheitssystem, sondern ein wettbewerblich organisierter Markt, auf dem über 100 gesetzliche Krankenkassen um Mitglieder werben. Der Umfang des Leistungskatalogs in der GKV basiert auf einem gesetzlichen Rahmen, der durch die Selbstverwaltung konkretisiert wird. Maßgeblich dafür sind die Entscheidungen des Gemeinsamen Bundesausschusses, die sich an medizinischer Evidenz und dem Nutzen für die Patientinnen und Patienten orientieren. Die Existenz der PKV spielt bei der Entwicklung des Leistungskatalogs der GKV überhaupt keine Rolle. Auch für die Höhe des Beitragssatzes der gesetzlichen Krankenkassen ist die Existenz der PKV ohne Belang.

**DIE LINKE.** Wir wollen kein Einheitssystem, schon gar nicht, wie es in den Niederlanden organisiert ist. Dort wurde 2006 ein staatlich reglementiertes System von privaten Versicherern geschaffen. Letztlich war es eine riesige Privatisierung, die dort stattgefunden hat. Wie weltweit überall, wo der Staat und nachgelagerte staatliche Instanzen die Krankenversicherung an Private und den Wettbewerb abtreten, wird das Gesundheitssystem ineffizienter. Das deutlichste Beispiel dafür sind die USA, die mittlerweile über 17 Prozent des BIP für Gesundheitsleistungen ausgeben, ohne bessere Resultate als in europäischen Ländern zu erzielen, die mit 9 bis 12 Prozent auskommen. Die Niederlande sind inzwischen auch bei deutlich über 12 Prozent angekommen.

Im Übrigen sind Wettbewerbsprozesse – die wir ablehnen – derzeit die Hauptgründe für weniger Vielfalt in Krankenversicherungssystemen. Das beobachten wir in Deutschland, wo seit über 20 Jahren bei den gesetzlichen Krankenkassen ein Konzentrationsprozess anhält und statt über 1.000 Krankenkassen im Jahr 1990 mittlerweile nur noch gut 100 übrig sind. Das kann man gut oder schlecht finden, aber Fakt ist, dass diese Konzentration durch den Wettbewerb verursacht wurde. In den Niederlanden gibt es da mittlerweile eine Konzentration bis hin zu Oligopolen. Das ist so ziemlich das Gegenteil dessen, was wir wollen.





Der Vergleich mit den Niederlanden hinkt. Zwar wurde auch in den Niederlanden ein integriertes Krankenversicherungssystem geschaffen. Allerdings gibt es dort anders als bei uns auch Kopfpauschalen, also einkommensunabhängige Beiträge, die einen staatlichen steuerfinanzierten Sozialausgleich erfordern. Fast 70 Prozent aller niederländischen Haushalte erhalten einen Zuschuss zur Krankenversicherung. Steigen nun die Gesundheitsausgaben, steigen auch die nötigen Steuermittel für den Sozialausgleich. Darum hat der niederländische Gesetzgeber die Leistungen beschränkt. Im deutschen, überwiegend auf Selbstverwaltung, Wettbewerb und einkommensabhängige Beiträge setzenden System ist dies nicht wahrscheinlich.

Daran wird auch eine Bürgerversicherung nichts ändern. Im Gegenteil. Eine stabilere und gerechtere Finanzierung ist die Voraussetzung, damit alle Versicherten gleichermaßen verlässlich und bezahlbar abgesichert sind. Situationen wie heute, in denen etwa Privatversicherte wegen steigender Prämien ihren Versicherungsschutz einschränken und in Tarife mit gesenkten Leistungen oder / und höheren Selbstbehalten wechseln müssen, sind dann ausgeschlossen.

**10. Wie wollen Sie den Innovationsprozess, der den medizinischen Fortschritt im deutschen Gesundheitssystem sichert, vorantreiben, wenn die Transferleistungen durch die PKV in Höhe von 11 Mrd. Euro fehlen?**

**CDU/CSU** Antwort siehe unter Punkt 8.



Für den Innovationsprozess in der gesetzlichen Krankenversicherung sind Kriterien wie Patientenorientierung, Wirtschaftlichkeit, Patientennutzen und medizinische Evidenz ausschlaggebend. In der privaten Krankenversicherung ist dies leider nicht der Fall. Hier hängt die Entscheidung über den Einsatz einer neuartigen Therapie nur vom behandelnden Arzt ab. Dies birgt erhebliche Risiken für die Patientinnen und Patienten. Für den Innovationsprozess im deutschen Gesundheitswesen wäre deshalb die Einführung einer Bürgerversicherung förderlich.

**DIE LINKE.** Die PKV ist nicht in den morbiditätsorientierten Strukturausgleich einbezogen, insofern leistet sie keine Transferzahlungen. Zwischen GKV und PKV findet kein Zahlungsausgleich statt. Die PKV profitiert vielmehr von der recht flächendeckenden gesundheitlichen Infrastruktur, die ohne die 90 Prozent gesetzlich Versicherten nicht vorhanden wäre.

In der Pflegeversicherung profitiert die PKV (PPV) von dem geringen Pflegebedarf ihrer Mitglieder und häuft so – bei gleichen Beitragskonditionen und ohne Ausgleich zur Gesetzlichen – riesige Alterungsrückstellungen an.

Soweit Sie auf die höher vergüteten und nahezu ohne jegliche moderne Steuerung erbrachten Leistungen anspielen, so freut das natürlich die betreffenden Leistungserbringenden, insbesondere die niedergelassenen Ärztinnen und Ärzte.

Von einem Innovationstreiber kann dennoch keine Rede sein, wenn alles, was möglich ist, auch tatsächlich gemacht und (sehr gut) vergütet wird. Vielmehr wäre es sinnvoll und im Interesse der Privatversicherten, diejenigen Therapien zu erhalten, die nachgewiesenermaßen am besten sind und nicht die, die am neuesten sind oder von denen sich die Erbringenden den höchsten Gewinn versprechen.

Außerdem beabsichtigen wir nicht, durch die Einführung der solidarischen Gesundheits- und Pflegeversicherung die Summe der Vergütung der Leistungserbringenden zu senken. Was wir aber wollen ist, dass die Leistungserbringenden dort sind, wo der Versorgungsbedarf am größten ist und nicht dorthin gehen, wo die meisten Privatversicherten wohnen. Deshalb ist eine einheitliche Vergütung zwingend, und am besten kann das im Rahmen einer solidarischen Gesundheits- und Pflegeversicherung umgesetzt werden.



In unserem Bürgerversicherungskonzept ist vorgesehen, die Höhe der Honorare, die heute über die Privatversicherten an die Ärzt/innen und andere Gesundheitsberufe fließen, insgesamt zu erhalten. Darüber hinaus stehen wir auf dem Standpunkt, dass zur Förderung innovativer Behandlungsmethoden ein mit Wettbewerbsmängeln behaftetes getrenntes Krankenversicherungssystem nicht förderlich ist. Im Gegenteil. Anders als in der heutigen PKV wird es in der Bürgerversicherung deutlich mehr Wettbewerb um Qualität geben. Das begünstigt Innovationen für mehr Wirtschaftlichkeit und mehr Qualität in der Versorgung.

**11. Die PKV sichert bis zu 91.000 Arbeitsplätze, wobei viele aus den Pflegebereichen stammen. Wie wollen Sie das Problem der qualitativen Pflege in Deutschland gewährleisten?**

**CDU/CSU** Für CDU und CSU stehen die Würde der Pflegebedürftigen und die Menschlichkeit im Umgang mit ihnen im Mittelpunkt unserer Pflegepolitik. Pflege ist ein wichtiger Dienst am Menschen. Wir wollen Pflegeleistungen auf hohem Niveau sichern. Wir haben in dieser Legislaturperiode die Pflegeversicherung umfassend modernisiert und zusätzliche finanzielle Mittel bereitgestellt. Wir haben die Pflegebedürftigkeit neu definiert, um den tatsächlichen Versorgungsbedarf und den Grad der Selbstständigkeit der Betroffenen besser berücksichtigen zu können. Menschen mit Demenz werden jetzt besser versorgt.

Wir haben die Pflegeausbildung reformiert, dafür gesorgt, dass mehr Pflegefachpersonal in den Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen eingestellt werden kann, die Zahl der zusätzlichen Betreuungskräfte in Pflegeeinrichtungen nahezu verdoppelt wurde und die Bezahlung der Pflegekräfte nach Tarif gestärkt wird. Diesen Weg setzen wir fort.




Das Rückgrat für die Finanzierung einer qualitativ hochwertigen Pflege bilden die gesetzliche Kranken- und die soziale Pflegeversicherung, wobei in der Pflege

bereits einheitliche Leistungsansprüche für gesetzlich und privat Versicherte existieren. Auch bei der Vergütung der Pflege im Rahmen von Krankenhausbehandlungen gibt es mit den DRGs einheitliche Preise für gesetzlich und privat Versicherte. Auch hier würden durch die Einführung einer Bürgerversicherung keine zusätzlichen Probleme entstehen.

**DIE LINKE.** Wir können nicht erkennen, wo die von Ihnen genannte Zahl herkommt, ebenso nicht, weshalb die PKV Pflegestellten besser finanzieren könnte, als die GKV es tut.


Sowohl in der Alten- als auch in der Krankenpflege ist die Arbeitsverdichtung in den letzten Jahren enorm gewesen. Es fehlt jede Menge Personal, das ist richtig. Und fehlendes Personal senkt die Qualität, auch das ist richtig. In der Krankenpflege etwa ist zu wenig Personal für längere Liegezeiten, für schlechtere Genesung und sogar für mehr Todesfälle verantwortlich. Zu wenig Personal gibt es hauptsächlich deswegen, weil die Einrichtungen – egal ob privat, gemeinnützig oder öffentlich – in einen knallharten Wettbewerb geschickt wurden. Da Personalkosten den größten Anteil der Kosten ausmachen, wird hier am meisten gespart. Daher wollen wir eine bedarfsgerechte Finanzierung der Einrichtungen und die Anerkennung von Tariflöhnen. Deshalb fordern wir seit langem die Einführung einer bundesweiten gesetzlichen Personalbemessung. Deshalb unterstützen wir die vielen Tarifbewegungen, die sich auf der Ebene der Einrichtungen oder der Träger für mehr Personal einsetzen. Unsere konkrete Forderung ist, für den Krankenhausbereich 100.000 neue Pflegestellen zu schaffen, um wenigstens ins untere europäische Mittelfeld bei der nurse-to-patient-ratio aufzuschließen. Im Bereich der Altenpflege brauchen wir sofort mehr Personal und einen Ausbau professioneller Angebote. Um das zu finanzieren, wollen wir den Pflegeversorgefonds auflösen und in einen Pflegepersonalfonds umwandeln. Zusätzliche Pflegekräfte können so regulär beschäftigt und besser bezahlt werden. DIE LINKE fordert eine Fachkraftquote von mindestens 50 Prozent in Pflegeeinrichtungen, die bundesweit verbindlich umgesetzt und deren Einhaltung wirksam kontrolliert wird.

 In Deutschland arbeiten ca. 5,3 Millionen Menschen im Gesundheitswesen. Die meisten verdienen ihren Lebensunterhalt, indem sie Leistungen für die gesetzliche Krankenversicherung erbringen. Dazu zählen auch viele Pflegekräfte. Im Zentrum unserer Bemühungen für eine bessere Situation der Pflege in Deutschland stehen


attraktivere Arbeits- und Ausbildungsbedingungen. Dazu gehören eine angemessene Bezahlung, eine verbindlichere Personalbemessung für die Pflege in stationären Einrichtungen und eine bessere Ausbildung ohne Schulgeld. Damit wollen wir der bestehenden Personalnot in der Pflege entgegenwirken und dem weiter wachsenden Pflegebedarf in der Zukunft begegnen.

## 12. Beabsichtigen Sie die Angleichung der Jahresarbeitsentgeltgrenze an die Beitragsbemessungsgrenze der Rentenversicherung anzupassen?

**CDU/CSU** Nein.

 Pläne für eine Angleichung der Beitragsbemessungsgrenze (BBG) an die BBG in der Rentenversicherung gibt es derzeit nicht.

**DIE LINKE.** Da wir wollen, dass alle Menschen in der solidarischen Gesundheits- und Pflegeversicherung versichert sind, wird die Jahresarbeitsentgeltgrenze (Pflegeversicherungs-grenze) überflüssig. Die Beitragsbemessungsgrenze wollen wir abschaffen, damit hohe wie niedrige Einkommen gerecht mit dem gleichen Prozentsatz verbeitragt werden. Derzeit sorgt die Beitragsbemessungsgrenze absurderweise mit steigendem Einkommen für sinkende Beitragsbelastungen, während Gering- und Normalverdienende am höchsten belastet sind.

 Ja. Im Rahmen unserer Bürgerversicherung werden wir auch eine schrittweise Anhebung der Beitragsbemessungsgrenze auf das Niveau der Rentenversicherung vornehmen. In welchen Schritten dies erfolgt, ist noch nicht geklärt. Damit wollen wir deutliche Beitragssenkungen erreichen, so dass die meisten Versicherten entlastet werden.

Nach der Bundestagswahl hat der BVK die Gelegenheit ergriffen, für die anstehenden Sondierungsverhandlungen / Koalitionsverhandlungen einen Forderungskatalog des BVK aufzustellen. Dieser Forderungskatalog wurde den jeweiligen Sondierern der Parteien (zunächst also der CDU/CSU-Fraktion, der Fraktion Bündnis90/Die Grünen sowie der FDP) übermittelt. Nach Scheitern der sog. „Jamaika-Koalition“ wurde dasselbe Unterfangen mit den neuen Verhandlungspartnern (CDU/CSU-Fraktion und SPD) vorgenommen.



### *Forderungen des BVK für die Koalitionsverhandlungen*

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) ist Berufsvertretung und Interessenverband der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Er ist das berufspolitische Sprachrohr von 40.000 Versicherungs- und Bausparkaufleuten gegenüber der Öffentlichkeit, den Versicherungsunternehmen und der Politik sowohl in Deutschland als auch in der Europäischen Union. Der Verband fördert die Interessen seiner Mitglieder und nimmt ihre beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange wahr.

Für die anstehenden Koalitionsverhandlungen stellt der BVK als größter Vermittlerverband folgende Forderungen an die künftige Regierungskoalition.

#### *Unsere Forderungen:*

##### *Regulierung*

Versicherungsvermittler haben unersetzliche sozialpolitische Aufgaben. Sie vermitteln den Versicherungsnehmern durch qualifizierte Beratung Lösungen für die Schließung der Lücken in den sozialen Sicherungssystemen sowie für die qualifizierte Absicherung der Vermögenswerte. Die künftige Arbeit der Vermittler wird durch die gerade verabschiedete Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) bestimmt.

***Wir fordern die neue Regierung auf, nach der Umsetzung der IDD keine neue Regulierung vorzunehmen, damit Versicherungsvermittler ihren sozialpolitischen Auftrag auch in Zukunft erfüllen können. Ziel sollte es sein, die bestehenden Regulierungen zu evaluieren und ggf. zu entbürokratisieren, wo ein Nutzen im Sinne des Verbraucherschutzes nicht erkennbar ist und Wettbewerb erschwert wird.***

##### *Vergütung*

Die Art und Höhe der Vergütung der Vermittler wird teilweise kontrovers diskutiert. Mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) kam es bereits zu einer deutlichen Absenkung der Abschlussprovisionen, die direkt zu einer erheblichen Einnahmenreduzierung der Vermittler geführt hat.

***Wir fordern das Festhalten an Provisionen und Courtagen als Leitvergütung.***

***Wir begrüßen, dass Vermittler unabhängig vom Vermittlerstatus für Dienstleistungen jenseits der Vermittlung ein gesondertes Entgelt mit dem Versicherer und dem Kunden vereinbaren können, und plädieren generell für mehr Flexibilität in Vergütungsfragen.***

***Eine zwingende Provisionsoffenlegung oder ein Provisionsverbot „durch die Hintertür“ lehnen wir ab, da dies zu falschen Anreizen im Verbraucherverhalten führen würde.***

***Bei der 2018 anstehenden Evaluierung des LVRG darf es keine weiteren Einschnitte bei der Vergütung der Vermittler geben. Insbesondere lehnen wir die Einführung einer Provisionsbegrenzung in der Lebensversicherung ab, da dies die Gesamteinnahmen der Vermittler unverhältnismäßig belasten und den ohnehin rückläufigen Abschluss von Lebensversicherungsschutz zusätzlich hemmen würde. Dies wäre für die Förderung der privaten Altersvorsorge kontraproduktiv.***

***Darüber hinaus plädieren wir dafür, dass die in § 49 VAG getroffene Entscheidung hinsichtlich der Stornohaftung für Vermittler zeitlich auf deren Geschäftstätigkeit begrenzt wird. In keiner anderen Branche haften Dienstleister auch nach Eintritt der Berufsunfähigkeit oder Eintritt in den Ruhestand ohne eigenes Verschulden noch 60 Monate nach. Auch sollten Hinterbliebene nicht mehr nach dem Todesfall des Vermittlers haften müssen.***

##### *Förderung der Altersvorsorge*

Die seit Jahren dauernde Niedrigzinsphase lässt das Vermögen der Sparer dahinschmelzen, so dass Kalkulationen der Altersvorsorgesparer Makulatur werden und trotz der Vorsorgebereitschaft eine Altersarmut droht. Zudem stellen Versicherer zunehmend das Geschäft mit klassischen Lebensversicherungen ein.

***Wir fordern von der künftigen Regierungskoalition, in der nächsten Legislaturperiode weitere Anreize zur Förderung der privaten und betrieblichen Altersvorsorge zu schaffen. Unausgereifte und marktverzerrende staatliche Altersvorsorgeexperimente, wie die einer sogenannten „Deutschlandrente“, lehnen wir ab.***

##### *Bausparen*

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

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

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

**Die Einkommensgrenzen sollten deshalb inflationsbedingt auf 22.800 € (Ledige) bzw. 45.600 € (Verheiratete) zu versteuerndem Jahreseinkommen angehoben werden.**

#### GKV & PKV

Das Deutsche Gesundheitssystem ist eines der leistungsstärksten weltweit und profitiert von dem Neben- und Miteinander von gesetzlicher (GKV) und privater Krankenversicherung (PKV). Die PKV sichert bis zu 91.000 Arbeitsplätze, wobei viele aus den Pflegebereichen stammen. Zudem leistet die PKV durch Transferleistungen in Höhe von 11 Mrd. Euro einen maßgeblichen Beitrag für den Innovationsprozess und den medizinischen Fortschritt im Deutschen Gesundheitssystem.

**Wir fordern, am bewährten System von GKV und PKV festzuhalten, und sprechen uns klar gegen eine Bürgerversicherung aus.**

#### Aufsicht über Vermittler

Die Aufsicht über Versicherungsvermittler obliegt den Industrie- und Handelskammern. Das ist effizient, da sachgerecht und vor Ort verankert.

**Dieses Aufsichtssystem hat sich in der Vergangenheit sehr bewährt und sollte beibehalten werden. Wir fordern eine bundeseinheitliche Zuständigkeit für die IHK-Organisation. Die Strukturen sind wirtschaftlich, sachkompetent und unbürokratisch.**

#### Digitalisierung & Onlinevertrieb

Die Digitalisierung verändert unsere Wirtschaft und unser Leben nachhaltig und damit auch den Versicherungsvertrieb. Die Gleichbehandlung der Vertriebswege zwischen Onlinevertrieb und stationärem Vertrieb wurde in der IDD festgeschrieben.

**Die Chancen der Digitalisierung dürfen nicht im Onlinevertrieb dazu missbraucht werden, eine Absenkung des Verbraucherschutzniveaus herbeizuführen.**

**Wir fordern, dass die Errungenschaft der Gleichbehandlung der Vertriebswege zwischen Onlinevertrieb und stationärem Vertrieb nicht aufgeweicht wird und ein Verzicht auf Beratung nur im Ausnahmefall in Schriftform erlaubt sein darf.**

#### Verbraucherschutz

Mitarbeiter von Verbraucherschutzverbänden bieten vermehrt Versicherungsberatung an.

**Wir fordern, dass Verbraucherschützer eine angemessene Qualifikation besitzen, vergleichbar mit der Sachkundeprüfung. Ebenso ist eine Aufsicht mit Sanktionsmöglichkeit notwendig ebenso wie eine Berufshaftpflichtversicherung.**

## ❖ PLAKATAKTION „KEIN VERTRIEB OHNE BERATUNG“ – BVK FÜHRTE ÖFFENTLICHKEITSWIRKSAME VERBRAUCHERSCHUTZAKTION IN BERLIN DURCH

Am 30. 3. 2017 fand im Bundestag die erste Lesung zur nationalen Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) statt. Der BVK hatte für diesen Tag eine außergewöhnliche Aktion geplant, um die politischen Entscheidungsträger von dem Erfordernis persönlicher Beratung zu überzeugen. Zum einen wurde ein Kampagnenmotiv entworfen, welches als Plakat und Rollup-Banner für Vermittlerbüros unter [www.kein-vertrieb-ohne-beratung.de](http://www.kein-vertrieb-ohne-beratung.de) bestellbar war.

Um den Stellenwert der Aktion zu unterstreichen, begleiteten BVK-Präsident Michael H. Heinz und Vizepräsident Gerald Archangeli einen Plakat-LKW durch Berlin. Die Präsenz im Regierungsviertel, insbesondere direkt vor dem Reichstag, war unübersehbar. Mehrere Abgeordnete des Deutschen Bundestags informierten sich vor Ort über die Aktion des BVK.

Marcus Held (SPD) aus dem Ausschuss für Wirtschaft und Energie sowie Anja Karliczek (CDU) und Klaus-Peter Flosbach (CDU), beide Mitglieder im Finanzausschuss, gaben zudem Statements ab.

Passend zum Kampagnenmotto: „Kein Vertrieb ohne Beratung. Damit Sie mit Ihrer Versicherung nachher nicht im Regen stehen“ wurden bedruckte Regenschirme an Passanten verteilt, die zudem vor der Kamera zu ihrer Meinung zum Versicherungsvertrieb im Internet ohne Beratung befragt wurden. Die Aktion fand bei den befragten Verbrauchern großen Zuspruch.

Die außergewöhnliche Aktion des BVK hat in Berlin und im Netz für großes Aufsehen gesorgt. Der Film über die Aktion wurde bei Facebook und YouTube fast 100.000 Mal aufgerufen. Zudem wurde das Plakatmotiv in knapp

## Plakataktion „Kein Vertrieb ohne Beratung“

500 Vermittlerbüros in ganz Deutschland aufgehängt. Der BVK hat dabei nicht nur aus den Reihen der Vermittler für die Verbraucherschutzaktion großen Zuspruch erhalten. Enttäuscht war der BVK hingegen von der ablehnenden Haltung des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) und der Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV). Erfreulicherweise unterstützte Axel Kleinlein, Vorstand beim Bund der Versicherten (BdV), die Aktion des BVK und unterstrich im Interview die Wichtigkeit von persönlicher Beratung, insbesondere für komplexe und erklärungsbedürftige Produkte wie Kranken- oder Le-

bensversicherungen, da die Fallstricke hier oft im Kleingedruckten versteckt seien.

Die Aktion war letztendlich sehr erfolgreich. Bei der nationalen Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) wurde beschlossen, dass es zukünftig keine Ausnahmen bei Beratungspflichten bei der Vermittlung von Versicherungen im Fernabsatz geben wird. Alle Vertriebswege unterliegen somit dann den gleichen Regeln. Dies ist nicht nur ein großer Verdienst für den BVK, sondern auch für den Verbraucherschutz.



## ❖ § 48 A VAG – VERTRIEBSVERGÜTUNG UND VERMEIDUNG VON INTERESSENKONFLIKTEN

Das IDD-Umsetzungsgesetz sieht einen neuen § 48 a VAG vor. Gemäß § 48 a VAG darf die Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten nicht mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, kollidieren. Versicherungsunternehmen dürfen keine Vorkehrungen durch die Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen, durch die Anreize für sie selbst oder Versicherungsvermittler geschaffen werden könnten, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl sie ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnten (§ 48 a Abs. 1 VAG).

Um den Mitgliedern des BVK eine profunde Positionierung gegenüber den Versicherungsunternehmen bieten zu können, wurde die Thematik des § 48 a VAG gutachterlich beleuchtet.

Der BVK begrüßt, das Versicherungsunternehmen keine Vorkehrungen durch Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen dürfen, durch die Anreize für Versicherungsvermittler geschaffen werden könnten, nicht bedarfsgerechte Produkte zu empfehlen. Kundenfeindliche Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen hat damit zu entfallen. Sie führt nicht zu einer bedarfsgerechten und an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ausgerichteten Beratung.

Konkret ist aus Sicht des BVK Folgendes festzuhalten:

1. Aus § 48 a VAG kann grundsätzlich keine Berechtigung abgeleitet werden, bestehende Provisionsvereinbarungen zu ändern oder Provisionszusagen einseitig zu widerrufen. Soweit Vergütungsvereinbarungen den Anforderungen der IDD nicht genügen, weil allein die Erreichung bestimmter quantitativer Ziele, die dem bestmöglichen Kundeninteresse entgegenstehen, eher schaden könnten, hätte dies ggf. zur Folge, dass Provisionsänderungsklauseln greifen würden. In diesem Fall sind die Vergütungsvereinbarungen wertausgleichend anzupassen.
2. Die alleinige Gewährung einer Zusatzvergütung neben der „Grundprovision“ verstößt nicht per se gegen die Vorgaben des § 48 a VAG. Aus unserer Sicht empfiehlt

es sich allerdings, zusätzliche qualitative Elemente zu berücksichtigen und die Gewährung von Zusatzvergütungen nicht nur an das Erreichen bestimmter quantitativer Ziele, sondern auch von dem Erfüllen bestimmter qualitativer Ziele, die im Interesse des Kunden sind, abhängig zu machen. Eine hohe Zusatzvergütung bei Überschreitung eines Schwellenwertes lehnen wir grundsätzlich ab.

3. Zusatzvergütungen, die gewährt werden, wenn Versicherungsvermittler durch die Vermittlungstätigkeit bestimmte Geschäftsprozesse des Versicherers erleichtern, sind abzulehnen, wenn diese Geschäftsprozesse zu einem geringeren Maß an Beratungsqualität führen, wie dies z. B. bei Online-Abschlüssen der Fall sein kann.

Um Interessenkonflikten vorzubeugen, ist die Einführung einer zusätzlichen Dienstleistungsvergütung für die Erledigung bestimmter Tätigkeiten, die an sich dem Versicherer obliegen, in der Praxis aber häufig durch Versicherungsvermittler erledigt werden, zu bevorzugen. Die Dienstleistungsvergütung soll als 3. Vergütungskomponente neben der Abschluss- und Betreuungsprovision Einzug in die Vergütungssysteme finden und u. a. auch erhöhte Kommunikationsaufwände angemessen vergüten. Bestimmte Dienstleistungsmodule werden dann im Rahmen des Vermittlungs- und Betreuungsprozesses nach bestimmten Pauschalen vergütet, um z. B. eine aufwendige Überprüfung durch Einzelstundennachweis zu vermeiden.

Der BVK begrüßt es grundsätzlich, dass Vermittler für Dienstleistungen jenseits der Vermittlung ein gesondertes Entgelt mit dem Versicherer und dem Kunden vereinbaren können und plädiert generell für mehr Flexibilität in Vergütungsfragen. Zudem fordert der BVK, eine angemessene Gesamteinnahmesituation der Versicherungsvermittler zu gewährleisten sowie Interessenkonflikte im Rahmen der Umsetzung der IDD zu vermeiden.

Im Rahmen der gutachterlichen Stellungnahme wurden mögliche Auswirkungen des § 48 a VAG auf die zukünftige Vertriebsvergütung geprüft. Bei Verhandlungen mit den Versicherern kann auf die Argumente im Gutachten Bezug genommen werden.

## ❖ VVG-VERORDNUNG

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) hat den Referentenentwurf zur Verordnung zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 20. 1. 2016 über

Versicherungsvertrieb vorgelegt. Mit diesem Referentenentwurf macht das BMWi Gebrauch von der Verordnungsmächtigung in § 34 e Gewerbeordnung (GewO). Das Erlaubnisverfahren einschließlich der Berufshaft-



pflichtversicherung und des Registrierungsverfahrens wird hierbei näher ausgestaltet und die Pflichten der Gewerbetreibenden, insbesondere die Pflicht zu einer regelmäßigen Weiterbildung, werden konkretisiert.

## ❖ BERATUNGSDOKUMENTATION

Es ist im Interesse aller Versicherungsvermittler, alle gesetzeskonformen Beratungen und Dokumentationen durchzuführen, wie sie bereits seit Mai 2007 für alle Versicherungsvermittler vorgeschrieben sind. Die Statistiken sprechen hier eine deutliche und klare Sprache. Jährlich sinkende Zahlen von Kundenbeschwerden gegen Versicherungsvermittler beim Ombudsmann für Versicherungen machen deutlich, dass kein erheblicher Nachbesserungsbedarf im Bereich der Beratungs- und Dokumentationspflichten besteht.

Im Rahmen der bereits bestehenden gesetzlichen Beratungs- und Dokumentationspflichten sieht § 61 VVG vor, dass der Versicherungsvermittler den Versicherungsnehmer, soweit nach der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder der Person des Versicherungsnehmers und dessen Situation hierfür Anlass besteht, nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und auch unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämie zu beraten sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben hat. Dies alles muss unter Berücksichtigung der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrages auch dokumentiert werden.

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

Der BVK setzt sich dafür ein, dass diese Befragungs- und Beratungspflichten auch beim Online-Vertrieb einzuhalten sind. Auch Online-Makler müssen die Befragungs- und Beratungspflichten einhalten und bereits beim 1. Geschäftskontakt in Textform die Maklereigenschaft mitteilen. In diesem Zusammenhang war der BVK auch in 2. Instanz des Musterprozesses gegen Check24 erfolgreich.

Der BVK hat zu diesem Referentenentwurf ausführlich Stellung genommen. Es bleibt abzuwarten, wie nunmehr der Gesetzgeber auf die angeregten Änderungen reagiert.

In dem Prozess ging es insbesondere um die folgenden Fragen:

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

Hier ist das Oberlandesgericht München (OLG München) weitgehend dem Urteil des Landgerichtes München I gefolgt und hat diese Frage für die deutschen Versicherungsnehmer und für den BVK sehr zufriedenstellend beantwortet.

1. Mitteilungspflicht für Check24 über Maklereigenschaft

Check24 hat in seiner bisherigen Geschäftspraxis die nach § 11 Abs. 1 VersVermV erforderlichen Informationen dem Versicherungsnehmer nicht aktiv mitgeteilt. Vielmehr befand sich auf der Website von Check24 lediglich am unteren Ende ein unscheinbarer Link „Erstinformation“. Nur wenn der Versicherungsnehmer diesen Link gefunden und angeklickt hatte, erhielt er die nach § 11 Abs. 1 VersVermV obligatorischen Informationen. Check24 war der Auffassung, dass die gesetzlichen Verpflichtungen aus § 11 Abs. 1 VersVermV damit erfüllt seien. Der BVK hatte hier eine andere Auffassung vertreten und vom Oberlandesgericht München Recht bekommen.

§ 11 Abs. 1 VersVermV setzt voraus, dass die erforderlichen Informationen dem Versicherungsnehmer aktiv „mitgeteilt“ werden müssen. Zudem müssen die erforderlichen Informationen bereits beim 1. Geschäftskontakt in Textform mitgeteilt werden. Die Textform kann etwa durch einen Brief, eine E-Mail oder einen obligatorischen Download erfolgen. Daher ist Check24 in Zu-

kunft verpflichtet, sicherzustellen, dass jeder Versicherungsnehmer auf den Versicherungsseiten von Check24 vor Beginn des Buchungsprozesses per Brief, E-Mail oder obligatorischem Download die erforderlichen Informationen erhält. Insbesondere ist hier mitzuteilen, dass es sich bei Check24 um einen Versicherungsmakler handelt.

Diese Verpflichtung zur Mitteilung der nach § 11 Abs. 1 VersVermV erforderlichen Informationen in Textform gilt nicht nur für Vergleichsportale, sondern für alle Online-tätigen Versicherungsmakler.

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

Im Laufe des Verfahrens hatte sich Check24 darauf berufen, dass Online-Versicherungsmakler nach dem Gesetz gar nicht verpflichtet seien, Versicherungsnehmer zu befragen und zu beraten. Dem hat schon das Landgericht München I eine klare Absage erteilt. Das Oberlandesgericht München hat dies auch noch einmal bestätigt und geurteilt, dass Online-Versicherungsmakler nach geltendem Recht befragen und beraten müssen. Mit in Kraft treten des IDD-Umsetzungsgesetzes am 23. 2. 2018 wird die Befragungs- und Beratungspflicht zudem auch auf Online-Direktversicherer ausgeweitet.

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

In dem Musterprozess hatte Check24 stets argumentiert, dass, selbst wenn man Befragungs- und Beratungspflichten von Online-Maklern grundsätzlich annimmt, diese jedenfalls im Vergleich zu den Pflichten von „Offline-Maklern“ herabgesetzt sind. Der BVK hat stets dagegen argumentiert. Es ist nicht ersichtlich, warum Befragungs- und Beratungspflichten im Internet in ge-

ringem Umfang gelten sollten. Der Versicherungsnehmer erwartet auch im Internet ordentlich befragt und beraten zu werden. Zudem sieht das Gesetz keine geringeren Pflichten im Online-Bereich vor. Demgegenüber hatte Check24 argumentiert, dass das Stellen von vielen Fragen und das Mitteilen von umfassenden Informationen online einen unverhältnismäßigen Aufwand bedeuten würden. Dem hat das Oberlandesgericht München nicht zugestimmt. In der mündlichen Verhandlung vor Erlass des Urteils betonten die Richter, dass im Online-Bereich das Stellen von Fragen und die Zurverfügungstellung von Informationen mit geringerem Aufwand möglich sei als im Offline-Bereich. Schließlich könne Check24 durch Einführung einer Frage in seinem Buchungsprozess unbegrenzt viele Versicherungsnehmer erreichen, während der Offline-Versicherungsmakler, der im persönlichen Kontakt mit seinen Kunden steht, jede Frage gegenüber jedem Versicherungsnehmer einzeln stellen müsse.

## 4. Ungenügende Beratung durch Check24

Das Oberlandesgericht München bestätigte ferner, dass Check24 in allen individuell vom BVK gerügten Punkten seine Kunden unzureichend befragt und berät. Daher muss Check24 in Zukunft etwa im Rahmen des Buchungsprozesses zur Hausratversicherung auf die Möglichkeit der Doppelversicherung hinweisen. Bei Haftpflichtversicherungen hat Check24 die Versicherungsnehmer in Bezug auf gefährliche Hobbys sowie ehrenamtliches Engagement zu befragen und zu beraten, damit diesen nicht ein Versicherungsprodukt verkauft wird, das die Versicherungsnehmer nicht angemessen schützt. Ferner muss Check24 beim Abschluss einer Kfz-Versicherung darauf hinweisen, dass bei geleasteten Fahrzeugen ein Konflikt mit der Werkstattbindung des Leasinggebers (Fachwerkstätten) auftreten kann, wenn nach den Bedingungen der Kfz-Versicherung eine abweichende Werkstattbindung (freie Werkstätten) besteht.



## LEITANTRAG ZUR JAHRESHAUPTVERSAMMLUNG 2017 „IDD-UMSETZUNG: VERBRAUCHERSCHUTZ MIT QUALITÄTSBERATUNG“

Anlässlich der BVK-Jahreshauptversammlung hat die Mitgliederversammlung des BVK am 18. 5. 2017 den Leitantrag des Präsidiums „IDD-Umsetzung: Verbraucherschutz mit Qualitätsberatung“ einstimmig in Bonn angenommen.

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





GDV-Präsident Dr. Alexander Erdland



MdEP Alexander Graf Lambsdorff



Dr. Angelo Rohlfs, Gerd Billen, Dr. Alexander Erdland (v.l.)



Die Teilnehmer der Podiumsdiskussion:  
Prof. Dr. Christoph Brömmelmeyer, Gerd Billen,  
Prof. Dr. Peter Reiff, Dr. Marc Surminski,  
Dr. Frank Grund, Michael H. Heinz und  
Ulrich Neumann (v.l.)



Symbolträchtiges  
Abschiedsgeschenk:  
BVK-Präsident  
Michael H. Heinz (l.)  
überreicht GDV-Präsident  
Dr. Alexander Erdland  
eine Mistgabel

Bonn's Oberbürgermeister  
Ashok Sridharan  
sprach ein Grußwort



Gratulierten zur vierten Wiederwahl  
von Gerald Archangeli (3. v.l.):  
Dr. Wolfgang Eichele, Andreas Vollmer, Ludger Theilmeier,  
Michael H. Heinz und Ulrich Zander (v.l.)





**Bundesverband  
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

**Leitantrag des Präsidiums: IDD-Umsetzung: Verbraucherschutz mit Qualitätsberatung**

Die nationale Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) wird die Rahmenbedingungen für Versicherungsvermittler für die nächsten Jahre maßgeblich bestimmen. Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute bezieht hierzu im folgenden Leitantrag klare Positionen.

### 1. Kein Vertrieb ohne Beratung

Versicherungsvermittler erfüllen durch ihre qualifizierte Beratung zur Absicherung der Lebensrisiken ihrer Kunden eine wichtige sozialpolitische Aufgabe. Zudem sind Vermittler gesetzlich dazu verpflichtet, hohe Beratungs- und Dokumentationspflichten zu erfüllen.

Sie verfügen über den Nachweis der notwendigen Qualifizierung für diese hochkomplexe und verantwortungsvolle Tätigkeit. Außerdem gewährleisten sie über die vom BVK mitgegründete Brancheninitiative **gut beraten** stetige Weiterbildungsmaßnahmen sowie eine hohe Beratungsqualität. Dies zeigt auch die niedrige Zahl von Beschwerden über Versicherungsvermittler beim Versicherungsombudsmann. Insofern begrüßen wir die Regelungen der IDD zur angemessenen Qualifikation für die Tätigkeit des Versicherungsvermittlers und die Regelung zur beruflichen Weiterbildung für alle Mitarbeiter im Vertrieb im Sinne des Verbraucherschutzes.

Obwohl sich Kunden zunehmend im Internet informieren, bleibt die persönliche Beratung durch Vermittler unersetzbar. Wir fordern, dass für den Online-Vertrieb die gleichen Beratungs- und Dokumentationspflichten gelten müssen wie für stationäre Versicherungsvermittler. Zudem vertreten wir die Position, dass den Kunden nicht suggeriert werden darf, für den Abschluss einer Versicherung sei keine qualifizierte Beratung erforderlich.

Der BVK fordert, dass generell eine Vermittlungstätigkeit ohne Beratung nicht ermöglicht werden darf, da dies nicht im Sinne des Verbraucherschutzes ist und die gesetzlichen Maßnahmen der letzten Jahre ad absurdum führt!

### 2. Provisionsabgabeverbot

Der BVK begrüßt ausdrücklich die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) und dessen klare Bezeichnung in der Gesetzesbegründung als Marktverhaltensregel im Sinne des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG). Hierfür hatte sich der BVK stets in der Vergangenheit eingesetzt.

Ein Wegfall dieses Verbotes würde zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten führen und all diejenigen begünstigen,

die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position heraus Druck auf die Absenkung der Provision ausüben können. Zudem würde die bestehende soziale Ausgleichsfunktion der Provisionsvergütung entfallen, wodurch hohe Abschlüsse künftig nicht mehr wirtschaftlich niedrige Abschlüsse einkommensschwächerer Kunden mitfinanzieren würden. Geschwächt würden hierdurch insbesondere alle Privatkunden.

Darüber hinaus hat sich dieses Verbot über viele Jahrzehnte bewährt und dazu beigetragen, dass Verbraucher nicht mit falschem Anreiz zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleitet werden, und dadurch die Qualität und Professionalität des Vermittlers weiterhin sichergestellt wird.

Wir sprechen uns zudem dafür aus, das Provisionsabgabeverbot konsequent zu sanktionieren und die Aufsichtsbehörden mit entsprechenden Ressourcen auszustatten, damit das Provisionsabgabeverbot in der Praxis nicht ins Leere läuft, sondern auch geprüft und bei Verletzung entsprechend mit Bußgeldern geahndet werden kann.

### 3. Provision und Courtage als Leitvergütung

Der BVK begrüßt die Verankerung der Provision und Courtage als Leitvergütung. Wir haben uns in der Vergangenheit stets für flexible Vergütungssysteme eingesetzt, ohne eine Erweiterung der Honorarberatung grundsätzlich abzulehnen.

Des Weiteren geben wir jedoch Folgendes zu bedenken: Gemäß Artikel 19 Abs. 1 (e) IDD stehen dem Versicherungsvermittler alle Vergütungsformen offen und damit besteht durchaus auch die Möglichkeit, z. B. auf Basis einer Gebühr zu vermitteln, damit die Vergütung also direkt vom Kunden bezahlt wird.

Insofern begrüßen wir es ausdrücklich, dass der Gesetzesentwurf der Bundesregierung festlegt, dass auch der Versicherungsmakler gegen gesondertes Entgelt Dritten, die nicht Verbraucher sind, Versicherungen vermitteln kann. Wir fordern jedoch in diesem Zusammenhang, dass ebenfalls eine Vergütung für den Versicherungsvermittler unabhängig von der Vertriebsform für Tätigkeiten jenseits der eigentlichen

Vermittlung möglich sein muss. Diese Vergütung ist als Gegenleistung dann mit dem Kunden zu vereinbaren.

In diesem Zusammenhang verweisen wir auf die Rechtsprechung des BGHs zur Thematik Nettopolicierung, der bereits im Jahre 2013 (Urteil des BGHs vom 6. 11. 2013, I ZR 194/12) eine für Vermittler positive Entscheidung getroffen hat. Denn das Gericht hatte die wettbewerbsrechtliche Zulässigkeit bei Vermittlung von Lebensversicherungen zu Nettotarifen, bei gleichzeitiger Vereinbarung einer vom Versicherungsnehmer an den Versicherungsvertreter zu zahlenden selbständigen Vergütung, bestätigt.

#### 4. Transparenzvorschriften

Wir begrüßen die Nichteinführung einer zwingenden Provisionsoffenlegung. Bereits seit 2008 legen die Lebens- und Krankenversicherer die gesamten Abschlusskosten (Vertrieb und Verwaltung) in Euro und Cent offen. Die Regelung hat sich bewährt. Sie bietet den Kunden einen aussagekräftigen Vergleich der Produktkosten unterschiedlicher Anbieter. Ein Provisionsausweis als Basis für den Produktvergleich wäre unseriös. In den Abschlusskosten ist die Provision, die in der Prämie einkalkuliert ist, bereits enthalten. Eine individuelle Provisionsoffenlegung hat nichts mit einem bedarfsgerechten Produkt für Kunden zu tun. Das zu begrüßende Ziel des Gesetzgebers, Transparenz zu fördern, würde so konterkariert.

Eine zwingende Offenlegung der individuellen Provision der Vermittler würde darüber hinaus nicht zur Transparenz für den Verbraucher beitragen, sondern zu gravierenden Wettbewerbsverzerrungen führen. Die deutschen Versicherungsvermittler fordern die Politik auf, die mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVVG) gefundene Lösung der Offenlegung der gesamten Abschlusskosten („Gesamtkostenausweis“) langfristig festzuschreiben, um nicht weitere Verunsicherungen zu Lasten des Verbrauchers zu riskieren.

#### 5. Verbot von Kopplungsgeschäften / Querverkäufen

Wir hätten es im Zuge der Umsetzung der IDD begrüßt, wenn die gesetzliche Regelung des § 492a BGB aus dem Gesetz zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie als Blaupause für alle Kopplungsgeschäfte übernommen worden wäre.

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

Es ist zwar nachvollziehbar, dass im Zusammenhang mit der Kreditvergabe bestehende Risiken durch vorhandene Ausfallmechanismen abgemildert werden sollen, insbesondere das Ausfallrisiko im Falle des Todes oder einer Berufsunfähigkeit, ebenso das Ausfallrisiko des finanzierten Objektes. Hier sollte aber generell nicht in bestehende Versicherungsverträge eingegriffen werden können. Es erhebt sich daher der Anschein, dass in der Praxis der kreditsuchende Verbraucher seitens des Kreditinstituts animiert wird, bestehende Versicherungsverträge zu kündigen, damit neue Versicherungsverträge durch die Vermittlung des Kreditinstitutes abgeschlossen werden. Dies führt vor allem bei bestehenden Lebensversicherungsverträgen zu finanziellen Nachteilen für den Verbraucher. Wir sind deshalb der Auffassung, dass zur Erreichung des gesetzgeberischen Ziels, nämlich der Schutz des Verbrauchers, den Kreditinstituten untersagt werden sollte, im Zusammenhang mit der Kreditvergabe weitere Dienstleistungen und Produkte zu vermitteln. Die Kreditinstitute sollten keinesfalls bei den Kunden den Gedanken erzeugen, dass durch die Inanspruchnahme weiterer Dienstleistungen oder Produkte die Entscheidung über die Kreditvergabe beeinflusst wird.

#### 6. Fazit

Der BVK begrüßt den Willen der Bundesregierung und des Bundestages, die nationale Umsetzung der IDD zeitnah voranzutreiben. Dabei begrüßen wir insbesondere auch die Entscheidung zur gesetzlichen Regelung des Provisionsabgabeverbotes, die Verankerung der Provision / Courtage als Leitvergütung, die Bestätigung der Transparenzvorschriften sowie die Ausweitung des Anwendungsbereiches auf den Internetvertrieb und damit die Erweiterung der Beratungs- und Dokumentationspflichten auf alle Vertriebswege. Der BVK fordert, dass generell eine Vermittlungstätigkeit ohne Beratung nicht ermöglicht werden darf, da dies nicht im Sinne des Verbraucherschutzes ist!

Nachbesserungsbedarf sieht der BVK insbesondere beim Thema Kopplungsgeschäfte, bei dem eine weitergehende gesetzliche Regelung entsprechend der Wohnimmobilienkreditrichtlinie und weniger Ausnahmetatbestände für Kreditinstitute unter dem Gesichtspunkt des Verbraucherschutzes wünschenswert wäre. Außerdem fordert der BVK mehr Flexibilität bei den Vergütungsmodellen.

Der BVK begrüßt, dass viele seiner Forderungen vom Gesetzgeber aufgegriffen wurden und sieht sich insoweit in vielen Punkten bestätigt.

Verabschiedet durch die Mitgliederversammlung des BVK

Bonn, den 18. 5. 2017





## PROVISIONSABGABEVERBOT

Durch die Verabschiedung der IDD im Sommer 2017 wurde das Bestehen des Provisionsabgabeverbotes endgültig positiv gestärkt. So wurde das Verbot in § 48b VAG als eigenständige Regelung normiert. Damit wurde der BVK-Vorschlag aufgegriffen, das Provisionsabgabeverbot gesetzlich im Versicherungsaufsichtsgesetz zu fixieren. An dieser Stelle gilt ein besonderer Dank dem Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz, stellvertretend Herrn Staatssekretär Gerd Billen und Herrn Ministerialrat Dr. Erich Paetz, für die konstruktiv-kritischen Gespräche.

Nach der neuen Regelung ist es Versicherungsvermittlern verboten, Provisionen an versicherte Personen oder Bezugsberechtigte weiterzugeben. Auch Zuwendungen von Sach- bzw. oder Dienstleistungen sowie Rabattierung auf Waren oder Dienstleistungen dürfen Kunden nicht angeboten werden. Allerdings besteht eine Geringfügigkeitsgrenze von 15 € pro Versicherungsverhältnis und Kalenderjahr und die Ausnahmeregelung, dass das Provisionsabgabeverbot keine Anwendung findet, soweit die Zahlung an den Kunden zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird.

Nach Auffassung der BaFin kann eine dauerhafte Reduzierung der Prämie oder Erhöhung der Leistung allerdings nur vom Versicherer selbst gewährt werden, da Prämie und Leistung auf einer schuldrechtlichen Vereinbarung zwi-

Rechtsanwältin Judith John,  
BVK-Referatsleiterin



schen den beiden Vertragsparteien beruhen. Die vollständige oder teilweise Abgabe der Provision eines Vermittlers an einen Versicherungskunden – ohne Änderung des Vertrages zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer – reicht hingegen nicht aus.

Hinsichtlich der Zuständigkeit bei Verstößen verfolgt die BaFin diese lediglich bei Versicherungsunternehmen. Bei Verstößen von Vermittlern sind ab dem 23. 2. 2018 gemäß der künftigen Fassung der Gewerbeordnung die entsprechenden Landesbehörden zuständig, also beispielsweise Industrie- und Handelskammern.

Darüber hinaus ist das gesetzlich verankerte Provisionsabgabeverbot als Marktverhaltensregel im Sinne des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb fixiert worden, so dass bei Verstößen auch Wettbewerber entsprechende Ansprüche geltend machen können.



## BETRIEBSRENTENSTÄRKUNGSGESETZ

Bereits am 21. 12. 2016 hatte das Bundeskabinett eine grundlegende Reform der Betriebsrenten und damit ein umfassendes Maßnahmenpaket zur Verbreitung der bAV auf den Weg gebracht. Der BVK ist davon überzeugt, dass die reine Beitragszusage für betriebliche Altersvorsorgesparer, gekoppelt mit direkten steuerlichen Förderkomponenten bei den Arbeitgebern, für zusätzlichen Verbreitungsschub sorgen wird. Daneben setzt sich der BVK schon seit Jahren für ein Schonvermögen ein und sieht sich jetzt durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz bestätigt. Auch die Erhöhung der Riesterförderung sieht der BVK positiv. Wermutstropfen sind allerdings das Sozialpartnermodell und die „Opting-Out“-Klausel. Denn hier wird die erfahrene und qualifizierte Expertise der Versicherungsvermittler in der betrieblichen Altersvorsorge schlicht außen vor gelassen. Am 1. 1. 2017 ist das Betriebsrentenstärkungsgesetz vom Bundestag verabschiedet worden und am 7. 7. 2017 hat der Bundesrat ihm zugestimmt.

Kernstück dieses Gesetzes ist die Einführung eines Sozialpartnermodells, einer reinen Beitragszusage ohne Garan-

Diplom-Volkswirt Dieter Meyer,  
BVK-Referatsleiter



tien und einer automatischen Entgeltumwandlung, der der Arbeitnehmer allerdings widersprechen kann („Opting-Out“-Möglichkeit). Hierdurch verspricht sich die Politik eine bessere Akzeptanz und größere Verbreitung der betrieblichen Altersversorgung.

### Garantieverbot

Das neue Betriebsrentenstärkungsgesetz setzt vor allem auf die Tarifvertragsparteien, die zukünftig die Möglichkeit

haben, echte Beitragszusagen zu erteilen, wobei Garantie- oder Mindestleistungen verboten sind. Im Gegenzug werden die Arbeitgeber von der Haftung befreit. Zudem ist im Gesetz eine Öffnung für nicht-tarifgebundene Arbeitgeber und Arbeitnehmer festgelegt, damit auch nicht-tarifgebundene Arbeitgeber die Möglichkeiten des Gesetzes nutzen können.

#### „Opting-Out“ ist zulässig

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz bringt eine Neufassung des Betriebsrentengesetzes (BetrAVG) mit sich. Hierdurch wird den Tarifvertragsparteien die Einführung von automatischen Entgeltumwandlungen ermöglicht. Auf dieser Basis können Arbeitgeber für ihre Arbeitnehmer eine automatische Entgeltumwandlung einführen, gegen die der Arbeitnehmer allerdings ein befristetes Widerspruchsrecht hat. Das Gesetz sieht ebenfalls vor, dass auch nicht-tarifgebundene Arbeitgeber das Optionssystem einführen können.

#### Arbeitgeberzuschuss obligatorisch

Sofern der Arbeitgeber durch Entgeltumwandlung Sozialversicherungsbeiträge einspart, ist er verpflichtet, nach der neuen gesetzlichen Regelung, diese in pauschalisierter Form in Höhe von 15 % der Entgeltumwandlung als zusätzlichen Arbeitgeberzuschuss an den Versorgungsträger zu zahlen. Dies gilt nicht für Zusagen über Unterstützungskassen oder Direktzusagen.

#### Steuerrechtliche Änderungen

Der steuerfreie Dotierungsrahmen für Zahlungen des Arbeitgebers wird zu einer einheitlichen prozentualen Grenze zusammengefasst und erhöht. Ab 2018 gilt eine Höchstgrenze von 8 % der Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung.

#### Stärkung der Riester-Rente

Als zusätzliche Maßnahme wird die jährliche Grundzulage von gegenwärtig 154 € auf nun 175 € angehoben. Daneben bleiben bei Bezieher kleiner Renten mit zusätzlicher Grundsicherung freiwillige Zusatzrenten zukünftig bis 202 € anrechnungsfrei. Dies gilt für die Grundsicherung im Alter und bei Erwerbsminderung.

#### Fazit

Der BVK begrüßt die Stärkung der betrieblichen Altersvorsorge. Der BVK geht ebenso wie der Gesetzgeber davon aus, dass die reine Beitragszusage für die betriebliche Altersvorsorge gekoppelt mit direkten steuerlichen Förderkomponenten bei den Arbeitgebern für einen zusätzlichen Verbreitungsschub sorgen wird. Die Entlastung der klein- und mittelständischen Arbeitgeber von Garantien für Betriebsrenten dürfte der bAV zusätzlichen Rückenwind geben. Des Weiteren dürfte die Einführung eines Schonvermögens bis zu 202 € monatlich für Bezieher einer Grundsicherung die Motivation für Geringverdiener aus Sicht des BVK erhöhen. Denn gerade dieser Personenkreis musste bisher fürchten, dass die hart ersparte Altersvorsorge später auf mögliche Sozialleistungen angerechnet wird. In diesem Punkt sieht der BVK seine über Jahre hinweg vertretene Haltung hinsichtlich der Einführung eines Schonvermögens bestätigt.

Die Erhöhung der Riester-Förderung auf 175 € geht aus Sicht des BVK in die richtige Richtung. Allerdings übt der BVK Kritik an der Möglichkeit der Einführung eines Sozialpartner-Modells mit einer „Opting-Out“-Möglichkeit. Hierdurch wird versucht, die erfahrene und qualifizierte Expertise der Versicherungsvermittler in der betrieblichen Altersvorsorge schlicht außen vor zu lassen. Dies halten wir für kontraproduktiv: Denn in Bezug auf qualitativ hochwertige Beratung sind Versicherungskaufleute die erste Wahl. Aufgrund des sich ergebenden großen Verwaltungsaufwandes auf der Seite der Arbeitgeber bleibt aber abzuwarten, ob das Sozialpartnermodell eine breite Zustimmung findet.



## BMJV-STUDIE 2017 ZUR UNTERSUCHUNG ZUR BERUFSBEZEICHNUNG VON PROVISIONSABHÄNGIGEN BERATERN

Am 11. 2. 2017 führte das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz eine Anhörung zur BMJV-Studie 2017 zur Untersuchung zur Berufsbezeichnung von provisionsunabhängigen Beratern durch. Der BVK war als Sachverständiger vertreten. Das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz möchte die Honorarberatung stärken. In diesem Sinne soll dem Kun-

den durch die Berufsbezeichnung direkt deutlich gemacht werden, „dass es sich um eine unabhängige, von Provisionsinteressen des Vermittlers losgelöste und damit weitgehend interessenkonfliktfreie Beratung handelt“. Der BVK sah sowohl den Ansatz als auch die Methode der Studie kritisch und äußerte sich mündlich wie schriftlich wie folgt:





DIE VERMITTLER

### Stellungnahme

des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

im Anhörungsverfahren des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) zum Vorgang

#### BMJV-Studie 2017 zur Untersuchung zur Berufsbezeichnung von provisionsunabhängigen Beratern

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der die Interessen von ca. 40.000 Exklusivagenten, Versicherungsmaklern und Mehrfachagenten vertritt, bedankt sich für die Möglichkeit der Teilnahme am Anhörungsverfahren des BMJV am 21. 2. 2017 und nimmt zum Bereich Versicherungen wie folgt Stellung:

Das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz möchte die Honorarberatung stärken. In diesem Sinne soll dem Kunden durch die Berufsbezeichnung direkt deutlich gemacht werden, dass es sich um eine **unabhängige, von Provisionsinteressen des Vermittlers losgelöste und damit weitgehend Interessenkonflikt freie Beratung handelt.**<sup>1</sup>

Das Konzept einer anbieter- und provisionsunabhängigen Beratung, die ausschließlich im Interesse des Kunden erfolgt und vom Kunden selbst bezahlt wird, besitzt nach Ansicht der bei YouGov in Auftrag gegebenen Studie für Konsumenten zwei Barrieren:

1. Kosten der Beratung für den Kunden
2. Zweifel an der Seriosität, Vertrauens- und Glaubwürdigkeit der Beratung
  - Während die Kostenübernahme durch den Kunden dem Konzept immanent sei, könnten Zweifel an der Seriosität grundsätzlich über die Wahl der Berufsbezeichnung angegangen (wenn auch nicht vollständig beseitigt) werden.<sup>2</sup>

Der BVK ist der Auffassung, dass eine Berufsbezeichnung kein Garant für Seriosität, Vertrauens- und Glaubwürdigkeit der Beratung bieten kann. Dies bedarf weiterer gesetzlicher Regelungen. Der Blick in die Berufsrechte anderer Professionen, z. B. in die des Rechtsanwalts, ermöglicht eine Übersicht über die Regelungsdichte, insbesondere wenn es um die Sicherstellung von Grundpflichten geht. § 43 a Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO) z. B. regelt die berufliche Unabhängigkeit, die Verschwiegenheit sowie das Verbot widerstreitender Interessen. Wichtig in diesem Zusammenhang sind die damit verbundenen sanktionsbe-

währten Regelungen, um die Grundpflichten des Rechtsanwalts nachhaltig zu gewährleisten. So korrespondiert z. B. das Verbot widerstreitender Interessen (§ 43 a Abs. 4 BRAO) mit dem Straftatbestand des Parteiverrats (§ 356 Strafgesetzbuch (StGB)). Das Verbot der Verschwiegenheit (§ 43 a Abs. 2 BRAO) korrespondiert eng mit der strafrechtlichen Vorschrift des Geheimnisverrats (§ 203 Abs. 1 Nr. 3 StGB). Wenn es also darum geht, beim Verbraucher Vertrauen in die Seriosität, die Vertrauens- und Glaubwürdigkeit der Beratung zu schaffen, so ist dies in erster Linie durch flankierende sanktionsbewährte berufsrechtliche Regelungen möglich, weniger durch die Berufsbezeichnung an sich. Daher plädieren wir als größter Verband der Versicherungs- und Bausparkaufleute dafür, eine Berufsbezeichnung nicht mit statusbildenden Begrifflichkeiten zu überlasten, sondern einen möglichst leicht zugänglichen Begriff zu wählen, um den Kunden nicht zu verwirren.

Nach Ansicht des BVK sollte bei der Wahl der Berufsbezeichnung im Versicherungsbereich der Begriff „Versicherungsberater“ beibehalten werden. Zum einen würde dies eine bereits bestehende Berufsbezeichnung fortsetzen, die mit dem alten § 34 e Gewerbeordnung (GewO) bereits etabliert war. Zum anderen entspricht der Begriff „Versicherungsberater“ dem anderer Berufe, wie z. B. Rechtsanwalt, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer etc. und umschreibt die Tätigkeit anstelle der Art der Vergütung („Honorar“). Wie auch in anderen Berufen sollte die Wahl des Kunden über die Qualität der Dienstleistung, nicht über die Vergütungsart getroffen werden. Alles andere wäre intransparent und würde den Verbraucher eher in die Irre führen als ihm bei der Entscheidung zu helfen, nach dem richtigen Dienstleister zu suchen.

Die Art der Vergütung enthält keine Aussagen über die Qualität der Tätigkeit. Mit anderen Worten: Eine schlechte Beratung wird nicht dadurch besser, dass sie von einem „Honorarberater“ erbracht wird. Nach Ansicht des BVK sollte deswegen jedweder Vergütungsbegriff aus der Berufsbezeichnung gestrichen werden. Bei der Verwendung des Begriffs „Versicherungsberater“ assoziiert der Kunde andere Beratungstätigkeiten wie Steuerberater oder Unternehmensberater, bei denen die Honorierung der erbrachten Leistung immanent ist. Aus den genannten Gründen sollte sich im Bereich Versicherungen der Begriff „Versicherungsberater“ durchsetzen.

<sup>1</sup> Untersuchung zur Berufsbezeichnung von provisionsunabhängigen Beratern, Zentralergebnisse November 2016, BMJV YouGov, Seite 4

<sup>2</sup> a. a. O., Seite 6

## HAUPTSTADT-CLUB

Am 8. 11. 2017 traf sich das Präsidium des BVK mit den Vorständen von acht Versicherungsunternehmen anlässlich des dritten BVK-Hauptstadt-Clubs in Berlin. Der BVK-Hauptstadt-Club ersetzt seit 2015 die vorangegangenen Kamingsprache in Berlin. Die Treffen sollen in regelmäßigen Abständen stattfinden und dem Gedankenaustausch zwischen dem BVK und den Vorständen der Versicherungswirtschaft dienen. Der BVK bezweckt damit die Kommunikation berufspolitischer Themen und konkreter Vorstellungen zu deren Umsetzung in den Versicherungsunternehmen. Die anwesenden Teilnehmer bekommen die Möglichkeit, eine Plattform zur Kommunikation zu benutzen. In der dritten Runde referierte Anja Karliczek, MdB und Parlamentarische Geschäftsführerin der CDU/CSU-Fraktion, über die Entwicklung der Vergütung, insbesondere über die Vergütung nach LVRG, und den Stand der Koalitionsverhandlungen. Anschließend folgte eine rege Diskussion über das Thema.

© Rauf Fotografie



Anja Karliczek MdB

## Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen

## Andere Verbandsaktivitäten

## ZUSAMMENARBEIT MIT DEN VERTRETERVEREINIGUNGEN

Die Zusammenarbeit mit den Vertretervereinigungen fand auch im Berichtszeitraum wieder auf hohem Niveau statt und konnte intensiviert werden. In den letzten Jahren hat weit mehr als die Hälfte aller 49 Vertretervereinigungen, die dem BVK angehören, die BVK-Geschäftsführung besucht und kennengelernt.

Der BVK bietet den Vertretervereinigungen an, ihre Vorstandssitzungen in der BVK-Geschäftsführung in Bonn abzuhalten. Weitere Bestandteile des Treffens sind dann das Kennenlernen der BVK-Geschäftsführung, deren Dienstleistungsangebote und ein gemeinsamer Gedankenaustausch mit dem BVK-Präsidenten und dem BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführenden Präsidiumsmitglied sowie den zuständigen Mitarbeitern in der Geschäftsführung. Die BVK-Geschäftsführung berät Vorstände der Vertretervereinigungen vor wichtigen Verhandlungen mit ihren Unternehmensvorständen, um eine stärkere rechtliche Position in diesen Verhandlungen einnehmen zu können. Regelmäßig nehmen die Vertretervereinigungen auch die Angebote der Geschäftsführung wahr, neue Versicherungsvertragsverträge, Nachträge zu solchen Verträgen und Provisionsänderungsvereinbarungen überprüfen zu lassen.

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



Mitglieder der Vertretervereinigung der SV Sparkassenversicherung besuchten den BVK. Thorsten Brecker, Marco Seuffert, Torsten Breuer, Dr. Wolfgang Eichele und Hubertus Münster (v.l.)

## ❖ 13. BONNER SPITZENTREFFEN

Am 13. 9. 2017 fand das 13. Bonner Spitzentreffen statt.

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

Als Ergebnis der Konferenz verabschiedeten die Repräsentanten des deutschen Versicherungsvertriebs die Bonner Erklärung „IDD – Neue Herausforderungen in der täglichen Praxis?“ Darin begrüßten sie zwar die Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD in deutsches Recht, stellten jedoch für die anstehende Konkretisierung in der Praxis Forderungen, die dem Verbraucherschutzcharakter der IDD und den Interessen der Vermittlerschaft entsprechen sollen.

Durch die Veranstaltung führte BVK-Präsident Michael H. Heinz, der, neben den 32 Vorsitzenden der Vertretervereinigungen und dem AVV-Vorstand Marco Seuffert, auch den Exekutivdirektor der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Dr. Frank Grund, begrüßen konnte. Dieser hielt zur Einführung einen Vortrag über die Herausforderungen, die sich aus der Umsetzung der IDD in der täglichen Praxis ergeben werden.

### *Sicht der BaFin zur IDD-Umsetzung*

In seinem Vortrag konzentrierte sich Dr. Frank Grund auf vier Aspekte:

1. Das Provisionsabgabeverbot (§ 48 b Versicherungsaufsichtsgesetz VAG),
2. das Durchleitungsgebot (§ 48 c VAG),



*Dr. Frank Grund, Exekutivdirektor der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)*

3. das sogenannte Produktgenehmigungsverfahren und
4. Interessenkonflikte und Vertriebsregulierung (§ 48 a VAG).

Die Sichtweise der BaFin beim ersten Punkt wäre, dass Verstöße gegen das Provisionsabgabeverbot in den Zuständigkeitsbereich der einzelnen IHKn fallen und von diesen gehandelt werden sollen. In diesem Zusammenhang begrüßte er, dass das Provisionsabgabeverbot nunmehr als eine Marktverhaltensregel zu behandeln sei, so dass auch das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) hier Anwendung finde. Zwar ginge nach seiner Einschätzung die Branche davon aus, dass das entsprechende Gesetz weit auszulegen sei, dem folge die BaFin jedoch nicht und verfolge hingegen eine rechtskonforme Auslegung.

Das Durchleitungsverbot (§ 48 c VAG) von Provisionen an Kunden greife sobald bruttotarifizierte Verträge durch einen Versicherungsberater zustande kämen. Hier sei nach Dr. Frank Grund noch vieles unklar, zum Beispiel, wie dieses Gebot bei Tarifwechsel oder Prämien erhöhungen anzuwenden sei. Zu diesem Bereich müssten noch konkrete Anwendungsregeln erfolgen.

Beim dritten Aspekt, dem Produktgenehmigungsverfahren, das vorwiegend die Unternehmen und Großmakler betreffe, weil diese die Versicherungsprodukte in Umlauf brächten, sah die BaFin die Branche gefordert. Hier problematisierte der BaFin-Exekutivdirektor den Umstand, wie mit Bestandprodukten, also denen, die vor dem Inkrafttreten der IDD vertrieben worden seien, weiter zu verfahren sei.

### *Vertriebssteuerung*

Ganz besonders spannend für die Teilnehmer des Spitzentreffens waren seine Ausführungen zum Thema Interessenkollision und Vertriebssteuerung. Dr. Frank Grund stellte klar, dass die BaFin ihre Aufsichtsfunktion der Vertriebsvergütung und zur Vermeidung von Interessenkonflikten im Versicherungsvertrieb, die sich aus § 48 a des VAG ergeben, sehr ernst nehmen werde. Hier seien die Versicherungsunternehmen gefordert, auch interne Leitlinien zu entwickeln, um vertriebliche Interessenkonflikte zu vermeiden.

Dieses Thema hätte aber auch Auswirkungen auf die Vermittler, z. B. durch die Überarbeitung des Vermittler-Rundschreibens 10/2014. Zunächst einmal müssten aber die delegierten Rechtsakte der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) abgewartet werden. Diese würden wohl in diesem Herbst bekannt gegeben. Denn letztendlich würde die IDD selber keine Definition liefern, wie ein Interessenkonflikt tatsächlich zu vermeiden sei.

In ihren Anmerkungen und Rückfragen nach dem Vortrag begrüßten die Teilnehmer des Spitzentreffens, dass die BaFin grundsätzlich davon ausgeht, dass die provisionsbasierte Vergütung nicht per se schlecht sei. Dr. Frank Grund versicherte zudem, dass die BaFin auch nicht mit dem Gedanken spiele, ein Verbot durch die Hintertür einzuführen, jedoch dürfe künftig eine (zu) hohe Vergütung keinen Anreiz für den Vertrieb darstellen. Im Übrigen habe man in der substitutiven Krankenversicherung oder durch die Stornohaftungszeiten in der Lebens- und Krankenversicherung bereits Grenzen gesetzt.

Dennoch bekannte er, dass die BaFin sehr wohl beobachten werde, wie die Forderung nach Vermeidung von Interessenkollisionen praktisch umgesetzt werde. Seine Behörde erwarte auf jeden Fall eine aktive Umsetzung und eine Auseinandersetzung mit den anstehenden Regularien in der Branche.

### *BVK-Erfolge*

Unter dem Titel „Aktuelle verbandspolitische Entwicklungen, insbesondere zum Online-Vertrieb“ hielt Michael H. Heinz einen umfassenden Vortrag zur Lage der Vermittlerbranche und zu den verbandspolitischen Aktivitäten des BVK. Der BVK hätte intensiv und erfolgreich die Interessen der Vermittler im Vorfeld des IDD-Umsetzungsgesetzes vertreten und dafür umfangreiche Stellungnahmen und Positionspapiere erstellt. Begleitend seien viele Hintergrundgespräche geführt worden. Als Teilnehmer einer Expertenanhörung im Wirtschaftsausschuss des Bundestages hätte der BVK im Frühjahr die Gelegenheit genutzt, um den Parlamentariern seine Position und die berufsständischen Interessen bei der Umsetzung der IDD eingehend zu erläutern.

So konnte der BVK eminent wichtige Positionen durchsetzen, wie den Erhalt des Provisions- und Courtagesystems

als Leitvergütung, die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes im VAG und die Festschreibung der bestehenden Transparenzvorschriften zur Verhinderung einer irreführenden Provisionsoffenlegung. Zuletzt sei es dem BVK sogar gelungen, ein Verbot von Honoraren für Vermittler zu verhindern.

Er berichtete zudem über die BVK-Kampagne „Kein Vertrieb ohne Beratung“, die Bundestagsabgeordnete für BVK-Positionen gewinnen konnte und öffentlichkeitswirksam einem breiten Publikum den verbraucher-schützenden Leitgedanken des BVK im Versicherungsvertrieb nahebrachte.

Eine Folge davon war u. a., dass mit der IDD-Umsetzung der Online-Vertrieb die gleichen Pflichten an Beratung und Information erfüllen muss, wie der persönliche Vertrieb über Vermittler.

„Online-Kunden werden damit künftig dieselben Beratungsleistungen erhalten, wie Kunden des stationären Vertriebs“, sagte Michael H. Heinz. „Der Gesetzgeber entspricht damit unserer Forderung nach gleichen Wettbewerbsbedingungen für alle Vertriebswege. Dies hatte der BVK auch kürzlich durch seine Klage gegen das Internetvergleichsportal Check24 durchgesetzt.“

### *BVK-Klage gegen Check24*

Damit leitete der BVK-Präsident zum bekannten Klageverfahren gegen das Internetvergleichsportal über und erläuterte die wesentlichen Punkte dieser juristischen Auseinandersetzung.

Außerdem informierte er, dass trotz aller bisherigen Unkenrufe der stationäre Vertrieb über Vermittler laut einer GDV-Statistik über alle Sparten hinweg der dominante ist,







Die Teilnehmer des 13. Bonner Spitzentreffens

der Direktvertrieb bleibe hingegen hinter den Erwartungen zurück. „Bisher macht sich die vielbeschworene digitale Disruption nicht bemerkbar“, so Heinz. „Ganz im Gegenteil: Die Insurtech-Branche befindet sich im Rückwärtsgang und wir stellen eine Marktkonsolidierung fest.“

#### Baustellen bleiben

Trotz all der Erfolge blieben zwei wichtige Baustellen, die zukünftig eine intensive Begleitung durch den BVK erfordern:

1. Die Novellierung der Versicherungsvermittlungsverordnung aufgrund des IDD-Umsetzungsgesetzes
2. Die Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) in 2018

„Hier werden wir uns allen Plänen zur Deckelung von Provisionen im LV-Bereich streitbar in den Weg stellen“, versicherte Michael H. Heinz. „Wir grenzen uns dabei scharf von den Versicherern ab, die wieder – wie schon in den Jahren 2011 und 2012 – mit einer Deckelung der Provisionen spielen, um den Gesetzgeber bei der Höhe der Abschlusskosten milde zu stimmen. Dabei sind sie es, die hier noch Kapazitäten und ‚Luft nach oben‘ hätten, um den Vorstellungen des Gesetzgebers zu entsprechen.“

Dass der BVK für die Bewältigung der anstehenden Aufgaben gut aufgestellt sei, bewiese die kräftige Unterstützung durch das Haupt- und Ehrenamt und die Mitglieder sowie

die steigende Mitgliederzahl und der Erfolg des BVK-Doppelmitgliedschaftsmodells, schloss Heinz seinen Vortrag ab.

Im Anschluss an seinen Vortrag berichteten die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen über Erfahrungen aus ihren Häusern, insbesondere zu den Themen Online-Vertrieb, Digitalisierung und die Bewertung von Bonifikationen im Zuge der IDD-Umsetzung. Auch der Erfolg des BVK-Doppelmitgliedschaftsmodells wurde angesprochen und zur Nachahmung empfohlen.

Über den Stand der IDD-Umsetzung berichtete BVK-Vizepräsident Ulrich Zander.

In seinem Vortrag erläuterte er ausführlich die bevorstehenden Änderungen im VAG, in der Gewerbeordnung und im Versicherungsvertragsgesetz (VVG).

Auch im Berichtsjahr bot das Spitzentreffen den Teilnehmern eine wichtige Standortbestimmung. Um hier ein klares Signal für die weitere Marschrichtung der Vermittlerbranche zu senden, wurde zum Abschluss die „Bonner Erklärung“ verabschiedet.

Das nächste Spitzentreffen wird am 19. September 2018 wieder in Bonn stattfinden.

Einstimmig verabschiedeten die Tagungsteilnehmer die Bonner Erklärung zum Thema „IDD – Neue Herausforderungen in der täglichen Praxis?“



## ❖ BONNER POSITIONEN



**Bundesverband  
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

**Bonner Erklärung**

### „IDD – Neue Herausforderungen in der täglichen Praxis?“

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

#### Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)

Die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen, der BVK und die Vorstände des AVV sind mit dem verabschiedeten Gesetz zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) insgesamt zufrieden. Dabei begrüßen wir insbesondere folgende Entscheidungen:

- I. Den Erhalt des Provisions- und Courtagesystems als Leitvergütung
- II. Vertriebssteuerung nur zu ermöglichen, soweit diese im Kundeninteresse erfolgt
- III. Die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes im Versicherungsaufsichtsgesetz
- IV. Gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Vertriebswege, d.h. auch für den Onlinevertrieb
- V. Die Festschreibung der bestehenden Transparenzvorschriften zur Verhinderung der irreführenden Provisionsoffenlegung
- VI. Keinen Vertrieb ohne Beratung
- VII. Kein Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler

Bis zum Inkrafttreten des Gesetzes am 23. Februar 2018 gibt es folgende Forderungen an die Entscheidungsträger in Politik und Wirtschaft:

#### Forderungen

##### I. Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten

Gemäß § 48 a VAG darf die Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten nicht mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, kollidieren. Wir begrüßen, dass Versicherungsunternehmen keine Vorkehrungen durch Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise stellen dürfen, durch die Anreize für Versicherungsvermittlung geschaffen wer-

den könnten, nicht bedarfsgerechte Produkte zu empfehlen. Kundenfeindliche Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen hat somit zu entfallen. Sie führt nicht zu einer bedarfsgerechten und an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ausgerichteten Beratung. Konkret stellen wir Folgendes fest:

1. Aus § 48 a VAG kann grundsätzlich keine Berechtigung abgeleitet werden, bestehende Provisionsvereinbarungen zu ändern oder Provisionszusagen einseitig zu widerrufen.

Soweit Vergütungsvereinbarungen den Anforderungen der IDD nicht genügen, weil allein

die Erreichung bestimmter quantitativer Ziele gefordert wurden, die dem bestmöglichen Kundeninteresse entgegenstehen, ja schaden könnten, hätte dies ggf. zur Folge, dass die Provisionsänderungsklausel greifen würde. In diesem Fall sind die Vergütungsvereinbarungen wertausgleichend anzupassen.

2. Die alleinige Gewährung einer Zusatzvergütung neben der „Grundprovision“ verstößt nicht per se gegen die Vorgaben des § 48 a VAG. Es empfiehlt sich allerdings, zusätzliche qualitative Elemente zu berücksichtigen und die Gewährung von Zusatzvergütungen nicht nur an das Erreichen bestimmter quantitativer Ziele, sondern auch von dem Erfüllen bestimmter qualitativer Ziele, die im Interesse des Kunden sind, abhängig zu machen. Eine hohe Zusatzvergütung bei der Überschreitung eines Schwellenwertes lehnen wir ab. Es sollte vielmehr eine höhere Provision für über einen niedrigeren Schwellenwert liegende Provision gewährt werden.
3. Zusatzvergütungen, die gewährt werden, wenn der Versicherungsvermittler durch seine Vermittlungstätigkeit bestimmte Geschäftsprozesse des Versicherers erleichtert, sind abzulehnen, wenn diese Geschäftsprozesse zu

einem geringeren Maß an Beratungsqualität führen, wie dies z. B. bei Online-Abschlüssen der Fall sein kann.

- Um Interessenkonflikten vorzubeugen, ist die Einführung einer zusätzlichen Dienstleistungsvergütung für die Erledigung bestimmter Tätigkeiten, die an sich dem Versicherer obliegen, in der Praxis aber durch Versicherungsvermittler erledigt werden, zu bevorzugen. Die Dienstleistungsvergütung soll als dritte Vergütungskomponente neben der Abschluss- und Betreuungsprovision Einzug in die Vergütungssysteme finden und erhöhte Kommunikationsaufwände angemessen vergüten. Bestimmte Dienstleistungsmodulare werden dann im Rahmen des Vermittlungs- und Betreuungsprozesses nach bestimmten Pauschalen vergütet, um z. B. eine aufwendige Überprüfung durch Einzelstundennachweis zu vermeiden.

Zusammenfassend begrüßen die Vermittler, dass sie für Dienstleistungen jenseits der Vermittlung ein gesondertes Entgelt mit dem Versicherer und dem Kunden vereinbaren können, und plädieren generell für mehr Flexibilität in Vergütungsfragen. Wir fordern zudem, eine angemessene Gesamteinnahmesituation der Versicherungsvermittler zu gewährleisten sowie Interessenkonflikte im Rahmen der Umsetzung der IDD zu vermeiden. Der BVK macht sich weiterhin zusätzlich dafür stark, dass alle Vermittler zukünftig vertriebsweübergreifend Dienstleistungsvergütungen jenseits des Abschlusses von Verbrauchern einfordern dürfen.

## II. Keine neuen Anforderungen an Vermittler

Durch die Anforderungen an den Versicherungsvertrieb gemäß § 48 VAG und hier insbesondere § 48 Abs. 2 a VAG dürfen keine verschärften Anforderungen an Versicherungsvermittler gestellt werden, die einer „Überwachungsverpflichtung“ gleichkommen.

## III. Weiterbildungspflichten mit Augenmaß

Wir begrüßen die Regelungen zur angemessenen Qualifikation für die Tätigkeit des Versicherungsvermittlers und die Regelung zur beruflichen Weiterbildung in einem Umfang von mindestens 15 Stunden pro Kalenderjahr mit der Option auf eine darüber hinausgehende freiwillige Weiterbildung.

- Die deutschen Vermittler sprechen sich dafür aus, dass die weitere Konkretisierung der Weiterbildungsanforderungen in der Versicherungsvermittlerverordnung mit Augenmaß erfolgen sollte, um unnötige bürokratische Belastungen und unverhältnismäßige formale Anforderungen an Formate, Dokumentation und Nachweise der Weiterbildung zu vermeiden. Ansonsten besteht die

Gefahr, dass aus Wirtschaftlichkeitsgründen viele bisher in der Kundenberatung tätige Personen künftig von der Vermittlungstätigkeit ausgeschlossen würden.

- Aufgrund der heterogenen Vertriebsstruktur sollte berufsgruppenspezifisch individuell nach den tatsächlichen Anforderungen in der Beratungspraxis aus- und fortgebildet werden, auch um den unterschiedlichen Kundeninteressen der Versicherungsvermittler gerecht zu werden. Eine Bevorzugung unterschiedlicher Vertriebswege (z. B. Bankenvertrieb) darf nicht stattfinden, um Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden. Zielgruppenspezifische Anforderungsprofile unter Berücksichtigung der Beratungsanforderungen müssen jedoch unkompliziert und in der Praxis handhabbar ausgestaltet werden. Ergänzend bekennen wir uns klar zu den Positionen der Trägerverbände der Initiative **gut beraten** – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland.

## IV. Beratung im Fernabsatz

Die Vermittler begrüßen die Ausweitung des Anwendungsbereichs auf den Internetvertrieb und damit die Erweiterung der Beratungs- und Dokumentationspflichten auf alle Vertriebswege (§ 6 VVG). Wir sehen uns bestätigt, dass unsere Forderung „Kein Vertrieb ohne Beratung“ sich im Gesetz wiederfindet. Damit wird dem hohen Verbraucherschutzniveau in Deutschland auch zukünftig Rechnung getragen. Die Vermittler haben sich stets für gleiche Wettbewerbsbedingungen eingesetzt.

Wir fordern, dass diese Errungenschaften nun nicht durch Verordnungen geschmälert werden und verweisen zudem auf ein Urteil des Oberlandesgerichts München im Verfahren BVK gegen Check24 (Az.: 29 U 3139/16), nach dem Online-Anbieter bei der Beratung und beim Verkauf von Versicherungen generell und ausnahmslos den gleichen Anforderungen genügen müssen wie stationäre Versicherungsvermittler. Das Internetportal Check24 muss vor dem Online-Abschluss einer Versicherung seine Kunden besser informieren und umfassender beraten als bisher. Zudem muss Check24 deutlich mehr Informationen über den jeweiligen Kunden und dessen Bedürfnisse einholen und sich bereits beim Erstkontakt als Makler zu erkennen geben, der nicht nur Preise vergleicht, sondern als Online-Versicherungsmakler Provisionen kassiert. Die hohen Anforderungen des Verbraucherschutzes müssen somit auch von Online-Anbietern erfüllt werden.

Die im IDD-Umsetzungsgesetz eingeräumte Möglichkeit zum Beratungsverzicht in Schriftform darf nicht von Online-Anbietern missbraucht werden, um ihre Kunden zum Beratungsverzicht zu drängen. Der Verzicht auf Beratung sollte nicht die Regel, sondern die absolute Ausnahme sein.

Wir fordern, dass im Sinne des Verbraucherschutzes die Kunden vor dem schriftlichen Verzicht auf Beratung umfassend über die Risiken des Verzichts informiert werden müssen.

Die Vermittler fordern, dass Verstöße gegen die neuen Regelungen im Fernabsatz konsequent sanktioniert werden müssen. Wir erinnern in diesem Zusammenhang die Versicherungsunternehmen an den Verhaltenskodex Vertrieb des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zur Zusammenarbeit mit Vermittlern. Eine Zusammenarbeit zwischen einem Versicherungsunternehmen und einem rechtswidrig handelnden Online-Portal hätte zur Folge, dass das Versicherungsunternehmen gegen den GDV-Kodex verstößt und kein Testat erfolgt (z. B. GDV-Kodex Allgemeines Absatz 3 sowie Punkte 4, 5 und 7).

#### V. Provisionsabgabeverbot

Die Vermittler begrüßen ausdrücklich die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes. Hierfür hatten wir uns in der Vergangenheit stets eingesetzt. Ein Wegfall dieses Verbotes hätte zu einer Ungleichbehandlung der Ver-

sicherten geführt und all diejenigen begünstigt, die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position heraus Druck auf die Absenkung der Provision ausüben können. Geschwächt würden hingegen insbesondere alle Privatkunden. Darüber hinaus hat sich dieses Verbot über viele Jahrzehnte bewährt und dazu beigetragen, dass Verbraucher nicht mit falschem Anreiz zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleitet, und dadurch die Qualität und Professionalität des Vermittlers weiterhin sichergestellt werden.

Wir begrüßen die in der Gesetzesbegründung nunmehr festgehaltene Einordnung als Marktverhaltensregel im Sinne des UWG. Die Vermittler fordern, dass das Gesetz nun konsequent umgesetzt und eine Provisionsabgabe entsprechend sanktioniert wird. Darüber hinaus ist es zur praktischen Durchsetzung notwendig, zuständige Aufsichtsbehörden für die Verfolgung von Ordnungswidrigkeiten mit entsprechenden Ressourcen auszustatten, damit das Provisionsabgabeverbot in der Praxis nicht ins Leere läuft, sondern auch geprüft und bei Verletzung entsprechend geahndet werden kann.

Bonn, den 13. 9. 2017

## ❖ CHECK24

Am 6. 4. 2017 erließ das OLG München (29 U 3139/16) sein Urteil in Sachen Check24 und bestätigte die wesentlichen Punkte des erstinstanzlichen Urteils des LG München I.

Zum Hintergrund:

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

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

Bereits 2016 hatte das Landgericht München I diese Fragen für die deutschen Versicherungsnehmer und für den BVK sehr zufriedenstellend beantwortet. Das nun im Berichtszeitraum April 2017 ergangene OLG-Urteil stellte Folgendes fest:



Prof. Dr. Jan Bernd Nordemann (l.) und Michael H. Heinz kommentieren das Urteil vor laufenden Kameras

### 1. Mitteilungspflicht für Check24 über Maklereigenschaft

Check24 hat in seiner bisherigen Geschäftspraxis die nach § 11 Abs. 1 VersVermV erforderlichen Informationen dem Versicherungsnehmer nicht aktiv mitgeteilt. Vielmehr befand sich auf der Website von Check24 lediglich am unteren Ende ein unscheinbarer Link „Erstinformation“. Nur wenn der Versicherungsnehmer diesen Link gefunden und angeklickt hat, erhielt er die nach § 11 Abs. 1 VersVermV obligatorischen Informationen. Check24 meinte, dass die gesetzlichen Verpflichtungen aus § 11 Abs. 1 VersVermV damit erfüllt seien. Der BVK hat hier eine andere Auffassung vertreten und vom Oberlandesgericht München Recht bekommen: § 11 Abs. 1 VersVermV setzt voraus, dass die erforderlichen Informationen dem Versicherungsnehmer aktiv „mitgeteilt“ werden müssen. Zudem müssen die erforderlichen Informationen bereits beim ersten Geschäftskontakt in Textform mitgeteilt werden. Die Textform kann etwa durch einen Brief, eine E-Mail oder einen obligatorischen Download der erforderlichen Informationen eingehalten werden. Daher ist Check24 in Zukunft verpflichtet, sicherzustellen, dass jeder Versicherungsnehmer auf den Versicherungsseiten von Check24 vor Beginn des Buchungsprozesses per Brief, E-Mail oder obligatorischem Download die erforderlichen Informationen erhält. Insbesondere ist hier mitzuteilen, dass es sich bei Check24 um einen Versicherungsmakler handelt.

Diese Verpflichtung zur Mitteilung der nach § 11 Abs. 1 VersVermV erforderlichen Informationen in Textform gilt nicht nur für Vergleichsportale, sondern für alle online-tätigen Versicherungsmakler, die auf ihrer Website Versicherungen vermitteln.

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

Check24 hat sich im Laufe des Verfahrens fortwährend darauf berufen, dass Online-Versicherungsmakler nach dem Gesetz gar nicht verpflichtet seien, Versicherungsnehmer zu befragen und zu beraten. Dem hat schon das Landgericht München I eine klare Absage erteilt. Das Oberlandesgericht München hat dies auch noch einmal bestätigt und geurteilt, dass Online-Versicherungsmakler nach geltendem Recht befragen und beraten müssen. Mit Inkrafttreten des IDD-Umsetzungsgesetzes am 23. 2. 2018 wird die Befragungs- und Beratungspflicht zudem auch auf Online-Direktversicherer ausgeweitet.

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

Check24 hat in dem Musterprozess stets argumentiert, dass, selbst wenn man Befragungs- und Beratungspflichten

von Online-Maklern grundsätzlich annimmt, diese jedenfalls im Vergleich zu den Pflichten von „Offline-Maklern“ herabgesetzt seien. Der BVK hat stets hiergegen argumentiert. Es ist nicht ersichtlich, warum Befragungs- und Beratungspflichten im Internet in geringerem Umfang gelten sollten. Der Versicherungsnehmer erwartet auch im Internet ordentlich befragt und beraten zu werden. Zudem sieht das Gesetz keine geringeren Pflichten im Online-Bereich vor. Check24 hat hingegen argumentiert, dass das Stellen von vielen Fragen und das Mitteilen von umfassenden Informationen online einen unverhältnismäßigen Aufwand bedeuten würden.

Das Oberlandesgericht München ist Check24 nicht gefolgt. Insbesondere in der mündlichen Verhandlung vor Erlass des Urteils betonten die Richter, dass im Online-Bereich das Stellen von Fragen und die Zurverfügungstellung von Informationen mit geringerem Aufwand möglich seien als im Offline-Bereich. Schließlich könne Check24 durch die Einfügung einer Frage in seinem Buchungsprozess unbegrenzt viele Versicherungsnehmer erreichen, während der Offline-Versicherungsmakler, der im persönlichen Kontakt mit seinen Kunden steht, jede Frage gegenüber jedem Versicherungsnehmer einzeln stellen müsse.

### 4. Ungenügende Beratung durch Check24

Das Oberlandesgericht München bestätigt ferner, dass Check24 in allen individuell vom BVK gerügten Punkten seine Kunden unzureichend befragt und berät. Daher muss Check24 in Zukunft – etwa im Rahmen des Buchungsprozesses zur Hausratversicherung – auf die Möglichkeit der Doppelversicherung hinweisen. Bei Haftpflichtversicherungen hat Check24 die Versicherungsnehmer in Bezug auf gefährliche Hobbies sowie ehrenamtliches Engagement zu befragen und zu beraten, damit diesen nicht ein Versicherungsprodukt verkauft wird, das die Versicherungsnehmer nicht angemessen schützt. Ferner muss Check24 beim Abschluss einer Kfz-Versicherung darauf hinweisen, dass bei geleasten Fahrzeugen ein Konflikt mit der Werkstattbindung des Leasinggebers (Fachwerkstätten) auftreten kann, wenn nach den Bedingungen der Kfz-Versicherung eine abweichende Werkstattbindung (freie Werkstätten) besteht.

### 5. Ausblick

Revision hat das OLG München nicht zugelassen, Check24 hat dagegen keine Beschwerde eingelegt. Der BVK hat einen Ordnungsmittelantrag gestellt, da der BVK der Auffassung ist, dass Check24 nach wie vor das Urteil zur Erstinformation nicht umgesetzt hat. Im Berichtszeitraum lag noch keine Entscheidung vor.

## ❖ VERTRIEBSRECHTSSYMPOSIUM

Schon zum 5. Mal fand das Symposium zum Versicherungsvertriebsrecht an der Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster statt. Die Veranstalter, die Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster, die Rechtsanwaltssozietät Friedrich Graf von Westphalen und der BVK, hatten erneut zu aktuellen Themen am 28. 9. 2017 geladen, die in Wissenschaft und Praxis großen Anklang fanden. Die auf hohem Niveau geführten Fachdiskussionen zu unterschiedlichen Themen wurden von Vertretern aus der Anwaltschaft, der Wissenschaft, den Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsvertrieb aktuell geführt.

Die Veranstaltung gliederte sich in zwei Themenbereiche, in denen jeweils mehrere Kurzvorträge mit anschließender Diskussion beleuchtet wurden. Der erste Themenblock umfasste das Gebiet „Beratungspflichten im Online-Vertrieb“ und wurde von Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendem Präsidiumsmitglied des BVK, Dr. Wolfgang Eichele, moderiert.

Das zweite Thema umfasste brandaktuell Ausführungen für die Inhalte Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten. Dieses Thema wurde von Prof. Dr. Petra Pohlmann geleitet.

### 1. Beratungspflichten im Online-Vertrieb

Aus der Sicht eines Praktikers wurde ein Vortrag von Wolfgang Schütz, Geschäftsführer der Verivox Versicherungsvergleich GmbH, Heidelberg, gestaltet. Er führte u. a. aus, dass Onlineportale komplexe Märkte für den Verbraucher

transparent und Versicherungstarife vergleichbar machen. Gleichzeitig seien diese Portale Vermittler und finanzierten ihre Dienstleistungen größtenteils durch Vermittlerprovisionen. Die Nutzung der Vergleichsrechner für den Verbraucher ist kostenlos. Schütz führte aus, dass die Verivox Versicherungsvergleich GmbH als Versicherungsmakler nach § 34d Abs. 1 der Gewerbeordnung tätig ist und die Benutzer in Form der Erstinformation über die Vermittlertätigkeit deutlich in Kenntnis gesetzt werden. Anhand von praktischen Beispielen und Screenshots führte er aus, wie und in welcher Art und Weise die Erstinformation am Beispiel des Produkts Kfz-Versicherungen dem Nutzer näher gebracht wird und wie Verivox sich hierzu positioniert. Beispielhaft wurden Ausführungen zu Plausibilitätsprüfungen und Tipps im Eingabeformular und den entsprechenden prozesstechnischen Vorgängen erläutert.

Anschließend referierte Rechtsanwalt Stefan Neusser, Generalsekretär des Bundesverbandes Deutscher Bestatter e.V., über ein wegweisendes Urteil des Bundesgerichtshofes zu einem Bestattungspreisvergleich im Internet (Urteil vom 27. 4. 2017 – I ZR 55/16). Nach dieser höchstrichterlichen Entscheidung müssen Nutzer von Vermittlungsportalen für Bestattungen darauf aufmerksam gemacht werden, wenn sie nicht sämtliche Anbieter, sondern nur ausgewählte Unternehmen berücksichtigen.

Verbraucher rechneten aber damit, dass sie auf solchen Seiten einen schnellen Überblick über die Marktverhältnisse insgesamt bekommen und dadurch ein preisgünstigeres Angebot finden können. Deshalb, so der Bundesgerichtshof, sei für die Entscheidung des Nutzers, ob und mit wem er einen Vertrag abschließen möchte, maßgeblich, ob der



BVK-Geschäftsführer Hubertus Münster stellte in seinem Vortrag das Urteil gegen Check24 vor



Anbieter des Preisvergleichsportals vom anbietenden Bestattungsunternehmen im Falle des Vertragsschlusses eine Provision erhält. Dabei wurden im konkreten Fall offenbar nur Anbieter berücksichtigt, die mit dem Betreiber des Portals für den Fall eines Vertragsschlusses eine Provision von z. B. 15 % oder 17,5 % des Angebotspreises vereinbart hatten. Die Nutzer dieses Portals wurden auf die Provisionsvereinbarungen aber nicht hingewiesen. Der Rechtsanwalt ergänzte seinen Vortrag mit Ausführungen zu diesen Themenbereichen auch im Hinblick auf die notwendige Transparenz.

Aus Vertriebsicht stellte Rechtsanwalt Hubertus Münster, Geschäftsführer des BVK, das aktuelle Urteil des Oberlandesgerichts (OLG) München gegen Check24 vor (Az.: 29 U 3139/16). Die wesentlichen Kernfragen des Urteils fasste er wie folgt zusammen:

1. Hat Check24 den Anforderungen des § 11 Abs. 1 VersVermV genügt?
2. Hat Check24 als Online-Versicherungs-Makler die Befragungs- und Beratungspflichten des § 61 VVG einzuhalten?
3. Gelten im Online-Bereich andere Maßstäbe als im „Offline-Bereich“ im Hinblick auf § 61 VVG?
4. Befragt und berät Check24 seine Kunden bei Versicherungsprodukten ausreichend?

Orientiert an diesen Fragen stellte der Rechtsanwalt klar, dass auch Online-Makler beim ersten Geschäftskontakt die Informationen, die § 11 Abs. 1 VersVermV verlangt, klar und verständlich in Textform mitzuteilen haben. Bei dieser Regelung, die Statusinformationen enthält, handelt es sich auch um eine Marktverhaltensregel im Sinne des § 3 a des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG). Deutlich machte er auch, dass die bloße Abrufbarkeit der Informationen – so OLG – nicht ausreicht. Es ist Aufgabe des Versicherungsvermittlers, die Informationen dem Versicherungsnehmer zu übermitteln und nicht Aufgabe des Versicherungsnehmers, sich diese Informationen selbst zu verschaffen. In praktischer Hinsicht führte Münster aus, dass der Zugang zu den Informationen im Internet durch einen obligatorischen Download erreicht werden kann; erst dann, wenn der Versicherungsnehmer die Statusinformationen heruntergeladen hat, kann der Vermittlungsvorgang fortgesetzt werden (so das OLG München). Darüber hinaus informierte der Rechtsanwalt ausführlich über weitere Ausführungen zu Befragungs- und Beratungspflichten im Urteil des OLG.

In den sich daran anschließenden Diskussionen wurde aus praktischer Sicht die Vorgehensweise von Verivox diskutiert, die sowohl aus juristischer als auch aus praktischer Sicht den Teilnehmern tiefe Einblicke in die Arbeit eines Vergleichsportals bot. Juristisch durchaus umstrittene Ansichten erörterten die Teilnehmer und besprachen die praktische Umsetzung und mögliche Konsequenzen für die Zukunft. Auch im Hinblick auf das ergangene Urteil gegen Check24 wurde aus Sicht des BVK deutlich, dass hier ein

Sieg für den Verbraucherschutz errungen wurde, der auch medial ein breites Echo gefunden hat.

## 2. Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten

Zum zweiten Themenbereich wurden ebenfalls interessante Vorträge aus praktischer Sicht und auch aus wissenschaftlicher Begleitung vorgetragen.

Christian Sperling, Leiter Vertriebsrecht und Wettbewerbsrecht der Allianz Deutschland AG, stellte die inhaltlichen und formal prozessualen Anforderungen an die Vergütung vor und führte aus, dass diese mit der Komplexität des Produktes steigen. Insbesondere erläuterte er die Anforderungen an Versicherungsunternehmen und deren Angestellte nach § 48 a VAG neuer Fassung und führte aus, dass gemäß den allgemeinen Grundsätzen für alle Sparten die Vertriebsvergütung nicht mit der Pflicht kollidieren darf, den Versicherungsnehmer stets ehrlich, redlich und professionell in dessen bestmöglichem Interesse zu beraten.

Vertriebsvergütung und Verkaufsziele dürften keine Anreize schaffen, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl ein anderes, dessen Bedürfnissen besser entsprechendes Produkt angeboten werden könnte. Im Hinblick auf Zusatzanforderungen für Versicherungsanlageprodukte führte er aus, dass hier auf Dauer wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen zu treffen sind, um zu verhindern, dass Interessenkonflikte den Kundeninteressen schaden. Erforderlich seien eine Offenlegung der allgemeinen Art oder das Aufzeigen einer Quelle von Interessenkonflikten rechtzeitig vor Abschluss des Versicherungsvertrages, wenn die organisatorischen Vorkehrungen nicht ausreichen, um eine Beeinträchtigung der Kundeninteressen zu verhindern.

Die Gewährung von finanziellen Vorteilen dürfe nicht mit der Pflicht kollidieren, den Versicherungsnehmer stets ehrlich, redlich und professionell zu beraten und keine nachteiligen Auswirkungen auf die Qualität der Beratung haben. Ergänzende Ausführungen zu Versicherungsanlageprodukten und den Mindestprüfpunkten aus praktischer Sicht im Hinblick auf Anforderungsprofile bei erforderlichen Risikoabwägungen führten die interessierten Zuhörer in eine spannende Diskussion möglicher praktischer Auswirkungen zukünftiger Aspekte der Vertriebsvergütung ein.

Dr. Frank Baumann, Fachanwalt für Versicherungsrecht, erläuterte in seinem Kurzvortrag aus der anwaltlichen Praxis, dass die umstrittene Formulierung „best advice“ lediglich klarstellenden Aspekt habe und die bisherige Rechtslage nicht ändere. Was „bestmöglich“ ist, bestimme sich nicht allein nach objektiven Maßstäben. Eine eingeschränkte Beratungsgrundlage oder der Vermittlerstatus (Einfirmenagent, Mehrfachagent oder Makler) stehe dem nicht ent-

gegen. Wesentlich wäre, dass Provisionen, Courtagen und sonstige erfolgsabhängige Vergütungen mit dem bestmöglichen Interesse des Kunden grundsätzlich zu vereinbaren sind und nicht als Widerspruch aufgefasst werden können. Gleichwohl wurde natürlich die Frage diskutiert, ob noch Raum für Zusatzvergütungen bleibe, die ausschließlich oder überwiegend an quantitative Kriterien anknüpfen. Diskutiert wurde auch die Frage, was für sonstige „nicht monetäre“ Vorteile gelte. Zentraler Diskussionspunkt war naturgemäß auch der Aspekt, ob und inwieweit Eingriffe in bestehende Vereinbarungen möglich sind und wie ggf. bestehende Vergütungsvereinbarungen „IDD-gerecht“ umgesetzt werden können oder umgesetzt wurden.

Aus wissenschaftlicher Sicht erläuterte Prof. Dr. Martin Schulze-Schwienhorst, Direktor der Forschungsstelle für Versicherungswesen der Westfälischen Wilhelms-Universität, interessante Gesichtspunkte, die die praktischen Ausführungen ergänzten und interessante Ansichten darstellten, die zum Teil in einen „wissenschaftlich-philosophischen“ Bereich mündeten.

Aus Vertriebsicht stellte BVK-Vizepräsident Ulrich Zander seine Gedanken zu § 48a VAG vor. Unter anderem führte er aus, dass Probleme bei den Abschlussprovisionen als Fehlanreiz möglich seien, wenn diese „überhöht“ sind und den entsprechenden Aufwand nicht rechtfertigen. Zukünftig werde es kein „schneller, höher, weiter“ geben und auch Incentives stünden verstärkt auf dem Prüfstand. In anschaulichen Beispielen führte er Folgen und Lösungsansätze vor, die sich eingehend auch z. B. mit den Themen Beratungsqualität, NPS-Wert, Stornoquote, Bestandszuwachs und quantitativen sowie qualitativen Elementen befassten. Im Hinblick auf Anreizregelungen und Umsetzung der IDD erläuterte er ausführlich den Zusammenhang zwischen Anreiz und dem Wert von Produkten oder Dienstleistungen. Ausführungen zu der Frage, was „bestmöglichstes Kundeninteresse“ sei, rundeten seinen Vortrag ab.

Im Anschluss an diesen Themenblock wurde unter den Teilnehmern eine Diskussion auf hohem Niveau geführt, die viele Fragen konkretisierte und spannende Auswirkungen auf Praxis und juristische Rechtsfortbildung haben



*Zum Dank für die gute Zusammenarbeit beim 5. Vertriebsrechtssymposium überreichte Ulrich Zander Prof. Dr. Petra Pohlmann einen Blumenstrauß*

kann. Naturgemäß konnten im Rahmen dieser Diskussionen nicht alle Einzelheiten geklärt werden, spannende Fragen sowohl aus der Richterschaft als auch aus der Anwaltschaft machten deutlich, dass hier zukünftig Problemfelder auftauchen, die bisher wenig bis gar keinen Einfluss in die Rechtsprechung gefunden haben.

Die große Teilnahme und die auf hohem Niveau geführten Diskussionen zeigten, dass das Vertriebsrechtssymposium in Münster auch dieses Mal wieder den Nerv der Anwaltschaft, Wissenschaft, von Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertrieb getroffen hatte und auch in der Praxis mittlerweile unter rechtsprechenden Gesichtspunkten eine Akzeptanz gefunden hat, die auch erneut zum Erfolg der Veranstaltung beitragen konnte.

## ❖ ERSTINFORMATION

Nach § 11 der Verordnung über Versicherungsvermittlung und -beratung (Versicherungsvermittlungsverordnung – VersVermV) haben Versicherungsvermittler und -berater die Pflicht, dem Kunden beim ersten Geschäftskontakt bestimmte Informationen klar und verständlich in Textform zu geben. Ebenso treffen auch Finanzanlagevermittler und Honorar-Finanzanlageberater statusbezogene Informationspflichten vor der ersten Anlageberatung oder -vermitt-

lung gemäß § 12 der Verordnung über die Finanzanlagenvermittlung (FinVermV).

Im Hinblick auf die Informationspflichten für Versicherungsvermittler wurde auch im Verfahren des BVK gegen Check24 die Frage beleuchtet, ob und in welchem Umfang die sogenannte Erstinformation aktiv beim ersten Geschäftskontakt mitgeteilt werden muss. Das Urteil des

OLG München vom 6. 4. 2017 (29 U 3139/16) klärt wichtige Grundfragen für die Anforderungen an den Vertrieb von Versicherungen über Vergleichsportale im Internet. Im Grundsatz gilt, dass der Online-Vermittler (das Portal) die gleichen Anforderungen zu erfüllen hat wie der Offline-Vermittler. Das Gericht hat klargestellt, dass auch Online-Vermittler beim ersten Geschäftskontakt die Informationen, die § 11 Abs. 1 VersVermV verlangt, klar und verständlich in Textform mitzuteilen haben. Bei diesen Regelungen, die die Statusinformationen enthalten, handelt es sich um eine Marktverhaltensregel im Sinne des § 3 a UWG. Im Streitfall hat das OLG München entschieden, dass Check24 nicht den Anforderungen des § 11 Abs. 1 VersVermV genügt. Hierzu wurde ausgeführt:

*„Angaben der Beklagten auf der durch Anklicken des Buttons Erstinformation erreichbaren Internetseite entsprechen nicht den Anforderungen des § 11 Abs. 1 VersVermV, dass die Angaben in Textform mitzuteilen sind.*

*Gemäß § 126 b BGB ist die Textform beachtet, wenn eine lesbare Erklärung, in der die Person des Erklärenden genannt ist, auf einem dauerhaften Datenträger abgegeben wird; dauerhafter Datenträger ist jedes Medium, das es dem Empfänger ermöglicht, eine auf dem Datenträger befindliche, an ihn persönlich gerichtete Erklärung so aufzubewahren oder zu speichern, das sie für ihn während eines für ihren Zweck angemessenen Zeitraumes zugänglich ist und geeignet ist, die Erklärung unverändert wiederzugeben. Aus den Erfordernissen, der „Mitteilung“*

*der Angaben an den Versicherungsnehmer „in Textform“ ergibt sich, dass die erforderlichen Informationen in einer zur dauerhaften Wiedergabe in Schriftzeichen geeigneten Weise sowohl vom Versicherungsvermittler abgegeben werden als auch dem Versicherungsnehmer zugehen müssen.*

*Die bloße Abrufbarkeit der Angaben auf einer gewöhnlichen Website des Versicherungsvermittlers reicht hiernach nicht aus, weil die Belehrung auf diese Weise nicht in einer unveränderlichen textlich verkörperten Gestalt in den Machtbereich des Versicherungsnehmers gelangt. Erforderlich ist in diesem Falle vielmehr, dass der Verbraucher die Belehrung per Briefpost oder E-Mail erhält oder auf seinem Computer abspeichert oder selbst ausdruckt; es ist Aufgabe des Versicherungsvermittlers, dem Versicherungsnehmer die Belehrung in Textform zu übermitteln, und nicht Aufgabe des Versicherungsnehmers, sich diese Belehrung selbst zu verschaffen. In Betracht kommen meist auch ein obligatorischer Download, ohne den der Vermittlungsvorgang nicht fortgesetzt werden kann.“*

Diese Verpflichtung zur Mitteilung der nach § 11 Abs. 1 VersVermV erforderlichen Informationen in Textform gilt nicht nur für Vergleichsportale, sondern für alle online-tätigen Versicherungsmakler. Nicht geäußert hat sich das Gericht in diesem Zusammenhang zu der Frage, wann ein „erster Geschäftskontakt“ vorliegt, so dass in diesem Bereich die zum Teil unterschiedlichen Auffassungen hierzu nicht abschließend geklärt werden konnten.



## DIN-NORMIERUNGS-AUSSCHUSS

Mit Normen können Innovationen schneller auf den Markt gebracht, ihre Qualität kann gesichert und Kosten können reduziert werden. Unternehmen erhalten durch die Anwendung von Normen einen globalen Marktzugang sowie Planungs- und Investitionssicherheit. Normen haben aber auch einen unschätzbaren Wert für die Allgemeinheit, da sie für Sicherheit sorgen und die Belange u. a. des Verbraucherschutzes berücksichtigen. Ebenso können Normen auch im Rahmen der Versicherungsvermittlung und -beratung eine Rolle spielen. Derzeit werden grundlegende Überlegungen zu einer DIN-Norm angestellt, die zukünftig den Markt beeinflussen kann. Dem Kunden sollen Versicherungsprodukte entsprechend seiner individuellen Bedürfnisse und Risikosituation angeboten werden.

Für den BVK ist Vizepräsident Andreas Vollmer in die laufenden Beratungen und Normierungsprozesse eingebunden und begleitet den Prozess auch auf europäischer Ebene. Die Finanzbranche ist derzeit dabei, einen DIN-Standard für die private Finanzanalyse vorzubereiten. Da die bislang üblichen Methoden meist sehr arbeitsintensiv sind, erhal-

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



ten von vornherein nur Kundengruppen eine umfangreiche Beratung, die über bestimmte Mindestvermögen verfügen. Dies hat nicht nur einen direkten Einfluss auf die Art der angebotenen Finanzprodukte. Es wird vor allem die umfangreiche Menge potenzieller Kunden übersehen, die geeignete Möglichkeiten zur Vorsorge bzw. zur Absicherung und Anlage kleiner Vermögen sucht. Hier setzt die DIN SPEC 77222 an. Der Ursprung der DIN SPEC 77222 „standardisierte Finanzanalyse für den Privathaushalt“ geht auf ein Projekt zur Entwicklung eines Regelwerkes zur standardisierten Finanzanalyse zurück. Nach Ausarbeitung des Analysekonzeptes wurde auf die DIN zugegangen mit dem

Wunsch, unter Einbindung eines breiten Expertenkreises in der Öffentlichkeit die Ergebnisse bekannt zu machen. DIN empfahl das Erstellen einer DIN SPEC, um einerseits einen schnellen unkomplizierten Standardisierungsprozess zu etablieren und zum anderen, um einen raschen Markteinstieg zu ermöglichen und die Idee einer breiten Öffentlichkeit bekannt zu machen. Die Logik der DIN SPEC 77222 setzt auf das Standardisieren und Optimieren von Prozessen und berücksichtigt dabei gleichermaßen die jeweilige individuelle Situation des Kunden. In der konkreten Umsetzung bedeutet dies, Handlungsempfehlungen werden priorisiert und die Zielgrößen werden für den Kunden nachvollziehbar benannt. Prioritäten und Zielgrößen sind wissenschaftlich fundiert und orientieren sich an den von

der Rechtsprechung und den Verbrauchervertretern geforderten Richtwerten. Die DIN SPEC 77222 hat Impulse für die Branche gesetzt und wurde auch bei Versicherungen und Banken unternehmensintern erörtert, die die DIN SPEC 77222 in ihrer Analyse- und Beratungslogik implementieren können. Einzelmakler, Vertriebsunternehmen, Versicherungen und Banken profitieren von der Marke DIN. Diese sorgt bei Anwendern und Endverbrauchern für Vertrauen und Wertschätzung.

Die Anwendung der Norm ist grundsätzlich freiwillig. Erst wenn sie zum Inhalt von Verträgen wird oder der Gesetzgeber ihre Einhaltung zwingend vorschreibt, wird eine Norm bindend.

## ❖ DIGITALISIERUNG / INSURTECHS

Der BVK hat sich im Geschäftsjahr als aktiver Treiber in allen relevanten Gremien des Marktes (BiPRO, GDV, Single Sign-On) engagiert. Zudem steht der Verband mit den relevanten Akteuren im fortlaufenden Dialog, unter anderem im Bereich Schnittstellen mit Versicherern und Herstellern von Maklerverwaltungsprogrammen. Zudem hat die Arbeitsgruppe Digitalisierung des BVK entschieden, im Jahr 2018 eine verbändeübergreifende Arbeitsgruppe ins Leben zu rufen, damit die Anliegen und Bedürfnisse aller Vermittler ein noch größeres Gewicht erhalten.

Bei den sogenannten InsurTechs konnte im Geschäftsjahr eine erste Marktkonsolidierung beobachtet werden. Einige Startups haben sich dort im letzten Jahr wieder vom Markt zurückgezogen oder sie haben sich in die Arme von Versicherern gerettet. Zudem scheint auch das Geld der Investoren nicht mehr ganz so locker zu sitzen. Die Investitionen in InsurTechs gingen im Geschäftsjahr laut Medienberichten leicht zurück.

Zudem haben viele InsurTechs ihr Geschäftsmodell umgestellt oder erweitert. Insbesondere einige Anbieter, die angetreten waren mittels digitaler Versicherungsordner die Kundenschnittstellen zu besetzen, wollen ihr Glück nun zum Beispiel als komplett digitaler Versicherer versu-

*Dominik Hoffmann, BVK-Referent  
des Hauptgeschäftsführers*



chen. Andere versprechen sich durch Kooperationen mit Banken im Markt für Bancassurance hingegen bessere Chancen. Zunehmend versuchen Anbieter auch über Produktversicherungen und situative Versicherungslösungen mit klassischen Absicherungsmodellen (Hausrat, PHV, Unfall) zu konkurrieren. Der Markt ist weiter sehr heterogen, so dass mit weiteren Marktaustritten gerechnet werden kann.

Erfreulicherweise gibt es auch InsurTechs, die ihre Geschäftsmodelle kooperativ auf Vermittler ausgerichtet haben. Trotz der weiterhin hohen Zufriedenheit und Treue der Kunden gegenüber dem stationären Vertrieb, sind Vermittler gut beraten, die Chancen der Digitalisierung für ihre Betriebe zu nutzen, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein.

## ❖ UNTERNEHMERBERATENDE DIENSTLEISTUNGEN

Die satzungsmäßigen Aufgaben des BVK e.V. beschreiben alle beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange des Berufsstandes als Zweck des Verbandes. Die aktuellen Rahmenbedingungen der Berufsausübung der Versicherungsvermittlung führen zu der Erkenntnis, dass

nur solche Vermittlerbetriebe zukunftsfähig sein können, die sich aktiv den deutlich steigenden Anforderungen an die Führung und das Management eines Unternehmens stellen. Die Veränderungen in den Rahmenbedingungen der Berufsausübung werden das Geschäftsmodell der Ver-



sicherungsvermittlung und die Anforderungen an Vermittlerbetriebe ganz grundsätzlich verändern: Vermittler werden zu Unternehmern, sie leiten mittelständische Betriebe mit allen Verantwortungen, die damit verbunden sind. Nicht jeder, der den Beruf des Vermittlers ergriffen hat, ist den neuen Anforderungen in allen Facetten gleichermaßen gewachsen. Der demografische Wandel wird zu größeren Agenturen und Maklerbetrieben führen, die Digitalisierung bringt neue Herausforderungen an die Handlungs- und Entscheidungskompetenz der Vermittler, und ein hybrides Käuferverhalten erfordert neben einer hervorragenden Qualifikation zusätzliche Anforderungen an die unternehmerische Kompetenz der Vermittler.

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

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

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

Nach der Analyse der betriebswirtschaftlichen Daten, der strategischen Positionierung und der individuellen unternehmerischen Kompetenzen des Vermittlers empfiehlt der BVK entweder Maßnahmen zur Vertiefung des Wissens oder unternehmerberatende Dienstleistungen. Dabei

greift der BVK auf einen eigenen Pool von ausgesuchten Beratungs- und Wissensdienstleistern zu. Diese externen Dienstleister sind vom BVK in einem gesonderten Verfahren („Casting“) überprüft worden. So wird sichergestellt, dass diese Berater sowohl über ausreichende Branchenkenntnisse und Beratungserfahrungen als auch über einen den Beratungsstandards des BVK entsprechende Vorgehensweise verfügen. Die Berater insbesondere haben sich zu festen Beratungsstandards und der Einhaltung ethischer Grundsätze verpflichtet.



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

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

Über die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH werden im Zusammenhang mit den unternehmerberatenden Dienstleistungen Informationsangebote an die Regional- und Bezirksverbände erstellt. So ist es möglich, sehr flexibel Beratungsangebote in den Regionen oder Bezirken den dort ansässigen Vermittlern anzubieten und die erweiterte Dienstleistungspalette des Verbandes für seine Mitglieder auch vor Ort zu repräsentieren. Hier ist es möglich, sowohl maßgeschneiderte Angebote für die regelmäßigen Veranstaltungen der Bezirksverbände einzubauen als auch einzelne Termine für eine begrenzte Anzahl von Vermittlern anzubieten. So sollen Informationsdefizite über Inhalt und Art unternehmerberatender Dienstleistungen abgebaut werden. In 2018 wird die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH einen besonderen Fokus auf die flächendeckende Kommunikation dieser Leistungsangebote legen.

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

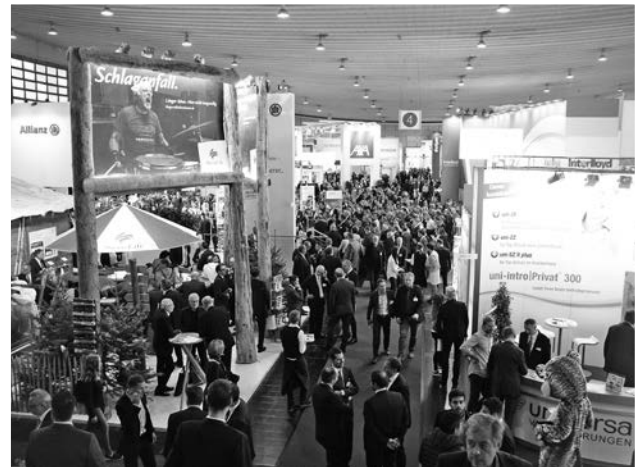


## DKM-KONGRESS DES BVK

2017 fand zum 21. Mal die Leitmesse der Versicherungs- und Finanzwirtschaft in den Westfalenhallen in Dortmund statt. Wie immer wurde den Messebesuchern viel geboten. Mit 290 Ausstellern hatten die Messebesucher die Möglichkeit, sich einen umfassenden Marktüberblick zu verschaffen. Zusätzlich konnten die Fachbesucher aus einem reichhaltigen Rahmenprogramm wählen.

Die beherrschenden Themen der diesjährigen DKM waren die Digitalisierung sowie die sich wandelnden Rahmenbedingungen der Branche. Die Organisatoren hatten dafür Weitsicht bewiesen und das Rahmenprogramm auf die branchenaktuellen Themen abgestimmt. Aus diesem Grund waren die Kongresse „IDD“ sowie der Themenpark „InsurTech“ besonders gut besucht. Aber auch der Themen-





park „Investment“ und der „FuturePark“, der in diesem Jahr Premiere hatte, erfuhren viel Zuspruch. Spitzenpolitiker nahmen ebenfalls teil.

Bei der Präsenz solcher Größen durfte der BVK nicht fehlen. Wie in den Vorjahren nahm der Verband die Einladung von Messechef und Geschäftsführer des Messe-Veranstalters der bbg Betriebsberatungs GmbH, Dieter Knörner, wahr und informierte die Fachpresse zu Messebeginn auf einer gemeinsamen Pressekonferenz über die BVK-Positionen.

BVK-Präsident Michael H. Heinz berichtete über die BVK-Erfolge im Zuge der IDD-Umsetzung und den Stand im Vollstreckungsverfahren gegen Check24. Er sagte, dass der BVK ein durchweg positives Fazit bei der Umsetzung

der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie ziehe. Denn neben dem eminent wichtigen Erhalt des Provisionssystems hätte der BVK sein Hauptanliegen erreicht, dass es keinen Vertrieb ohne Beratung geben dürfte, d.h., dass alle Vertriebswege, ungeachtet ob online oder stationär, Kunden beraten und die elementaren gesetzlichen Informationspflichten erfüllen müssten.

„Damit wird die im VVG noch geltende Beratungsausnahme für den Vertrieb im Fernabsatz abgeschafft“, informierte Heinz die Pressevertreter. „Wir haben uns damit gegen die Lobbyarbeit des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) durchgesetzt.“

Überzeugende Argumente dafür hätte auch das Urteil des Oberlandesgerichtes München gegen das Internet-

vergleichsportal Check24 gebracht, das in Folge der BVK-Klage Anfang April ergangen ist.

„Mit unseren Argumenten haben wir die Rechtsprechung und letztlich auch die Politiker davon überzeugen können, dass das Prinzip der Firmenwahrheit und Unternehmensklarheit aus Verbraucherschutzgründen im Netz nicht aufhören darf“, betonte der BVK-Präsident. „Wir werden auf diesem Weg weitergehen und haben erst kürzlich beim Gericht einen Antrag auf Vollstreckung gegen Check24 gestellt, weil das Unternehmen nach unserer Auffassung das Urteil, und hier die Vorgaben zur gesetzlichen Erstinformation, immer noch nicht rechtskonform umsetzt.“

Neben der Pressekonferenz zum Messeauftakt am 25. 10. 2017 führte der BVK einen Kongress zum „Unternehmertum“ durch.

Das Fazit dieses BVK-Kongresses „Unternehmertum“ am 26. 10. 2017 in Dortmund war unmissverständlich: Nur solche Vermittlerbetriebe, die eine positive Grundhaltung zu den neuen unternehmerischen Herausforderungen unserer Branche einnehmen können und mit professioneller Expertise ausgestattet sind, werden zukunftsfähig sein.

Der eintägige Kongress wurde von 400 Messebesuchern frequentiert, was die Erwartungen des veranstaltenden BVK weit überstieg. Bei der Bewertung des Messeveranstalters schnitt der BVK-Kongress als drittbesten ab. BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer, Prof. Dr. Matthias Beenken

von der Fachhochschule Dortmund und insgesamt sieben akkreditierte BVK-Unternehmerberater präsentierten den interessierten Vermittlern ihre Sichtweise dazu, wie die sich verändernden Rahmenbedingungen der Berufsausübung sich auf die Vermittlerbetriebe auswirken werden.

Dass diese Erkenntnisse nicht im Zustand der Theorie bleiben müssen, wurde sehr praxisorientiert deutlich: Die Vortragenden gaben konkrete Hilfestellungen zu so unterschiedlichen Themenbereichen wie Generationenberatung, Nachfolgemangement, Agenturmanagement mit Kennzahlen. Auch ein klarer Hinweis darauf, dass die Inanspruchnahme externer Hilfe durch Vermittlerbetriebe von der öffentlichen Hand mit zum Teil erheblichen Fördermitteln begleitet werde, fehlte nicht.

Der BVK hat als Unternehmerverband bereits vor einem Jahr erkannt, dass es zur Erfüllung seiner berufspolitischen Aufgaben gehört, den betriebswirtschaftlichen Fragestellungen des Agenturmanagements mit professioneller Expertise zu begegnen.

Für alle, die in Dortmund verhindert waren: Über den internen Bereich der Website [www.bvk.de](http://www.bvk.de), unter dem Menüpunkt „Leistungen“ – Unternehmensführung, können sich Verbandsmitglieder über die Portfolios der akkreditierten Unternehmerberater informieren. Die aktuellen Fragestellungen werden regelmäßig durch eine Artikelserie in unserer Verbandszeitschrift erläutert und konkrete Ansatzpunkte für eine Lösung gegeben.



## BVK-MINDESTSTANDARDS

Der BVK setzt sich seit Jahren für eine qualitativ hochwertige und persönliche Beratung und Betreuung von Verbrauchern in Versicherungsangelegenheiten durch Versicherungsvermittler ein. Zur Vermeidung von Überraschungen müssen neben der Betreuung auch vertragliche Ansprüche, z. B. im Schadenfall, unmissverständlich und in einer Mindestqualität geregelt sein. Qualifizierte Versicherungsvermittler im Verständnis des BVK stellen eine erstklassische Betreuung und Beratung der Kunden sicher.

Die BVK-Schadenversicherungs-Kommission hat hierzu gemeinsam mit der renommierten Ratingagentur Franke & Bornberg eine Bewertung vorgenommen, die auf dem Rating-Know-how des Kooperationspartners und auf dem Wissen und den Erfahrungen von BVK-Versicherungsvermittlern beruht. In einem internetgestützten Verfahren haben Kolleginnen und Kollegen aus allen Betriebsbereichen bisher Produkte in den Bereichen Wohngebäudeversicherung, Hausratversicherung und Haftpflichtversicherung bewertet. Nicht immer ist aber der Leistungsanspruch bei einigen grundlegenden Leistungsmerkmalen, die für na-

Rechtsanwalt Hubertus Münster,  
BVK-Geschäftsführer



hezu alle Versicherten eine Rolle spielen, transparent und hinreichend ausgestaltet. Hierdurch im Schadenfall ggf. entstehende Auslegungsfragen können die öffentliche Reputation und das Image der Versicherungsvermittler negativ beeinflussen. Um dem entgegenzuwirken, hat sich der BVK für die Etablierung von Mindeststandards bei Versicherungsprodukten im Privatbereich eingesetzt und wird damit seiner aktiven Rolle im Verbraucherschutz im Interesse der qualifiziert beratenden Vermittler gerecht. Bei dieser Bewertung geht es nicht um eine möglichst umfassende Ausgestaltung der Produkte oder um die Prüfung auf hohe Leistungsstandards (wie dies z. B. bei Produktratings

der Fall ist), sondern um eine solide Grundprüfung der aus BVK-Mitgliedersicht erforderlichen Mindestausprägungen im Umfang und klaren Bedingungsformulierungen. Die Absicherung existenzieller Risiken stellt den Maßstab dar.

Die Erfahrungen im Bereich BVK-Mindeststandards wird der BVK auch in den politischen Diskussionen in seiner verbraucher-schützenden Funktion wahrnehmen und der Politik gegenüber platzieren.

❖ **BVK-INITIATIVE EHRBARER KAUFMANN / VEVK**

Der „Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) wurde vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) am 9. 10. 2012 in Bonn gegründet und hat seinen Sitz in Hamburg.

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

*Der Beirat*

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

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

*Christian Lopez,  
Mitarbeiter der VEVK-Geschäftsstelle*



MdB (SPD) ist im Berichtszeitraum aus dem Beirat ausgeschieden. Die Nachfolge ist derzeit noch vakant.

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

Die wissenschaftliche Seite wird repräsentiert von Professor Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund und die Versicherungsvermittler von Michael H.



*Ludger Theilmeier,  
Niels Weinhold,  
Dr. Albert Kitzler,  
Volker P. Andelfinger,  
Dieter Stein  
und Peter Pietsch*





Heinz, dem Präsidenten des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), Dr. Hans-Georg Jenssen, geschäftsführender Vorstand des Verbandes Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM), Hans-Peter Albers, Vorsitzender der USV Unternehmervereinigung selbständiger Versicherungskaufleute im Axa Konzern e.V. und Dieter Schollmeier, Vorsitzender der VVE Vereinigung der ERGO Victoria Versicherungskaufleute e.V.

### Zweck des Vereins

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

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

Zudem gibt der VEVK solchen Vermittlern eine Heimat, die sich zu einer überprüfbaren Einhaltung der in der Satzung niedergelegten Qualitäts- und Ethikstandards verpflichten und sich der Schiedsgerichtsbarkeit der Handelskammer Hamburg unterwerfen. Die Mitglieder des VEVK sind unabhängige und selbstbewusste Kaufleute, die sich an den jahrhundertlang bewährten Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns orientieren:

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

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

### Aufnahmeregeln

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

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

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

### Entwicklung des Vereins

„Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK)

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fand am 2. 3. 2017 die jährliche Mitgliederversammlung des Vereins in Hamburg statt. Zudem tagten erneut der VEVK-Beirat und das Präsidium des VEVK.

Die Mitgliederzahl des VEVK hat sich erneut positiv entwickelt. Der Verein konnte im Jahr 2017 die Zahl seiner Mitglieder auf über 520 erhöhen. Die strengen Aufnahmeregeln sind ein Grund für die hohe Anerkennung des VEVK in Politik, Öffentlichkeit und Wirtschaft.

## ❖ GRUNDSÄTZE / AUSGLEICHANSPRUCH

Die Verhandlungen zwischen dem BVK und PKV-Verband über die Verbesserung der Grundsätze Ausgleichsanspruch Krankenversicherung konnten auch im Berichtsjahr 2017 fortgesetzt werden.

Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied RA Dr. Wolfgang Eichele sowie Rechtsanwältin Judith John tauschten sich in zwei Telefonkonferenzen mit dem PKV-Verband im Frühjahr und Herbst über die Verbesserung der Grundsätze aus.

Im Januar 2018 wird der BVK einer Einladung des PKV-Verbandes und dem Vorsitzenden des Vertriebsausschusses Dr. Andreas Eurich folgen. Neben den Grundsätzen Aus-

gleichanspruch Krankenversicherung wird es auch um die Umsetzung der IDD und mögliche Folgen des Ausgleichsanspruches gehen.

## ❖ RATING – BVK-INITIATIVE „FAIRNESS FÜR VERSICHERUNGSVERTRETER“

Die Versicherungswirtschaft ist in ständiger Veränderung und der Berufsstand des Versicherungsvermittlers mit ihr: Auf der einen Seite sind es gesetzliche Änderungen wie das LVRG, Entwicklungen wie die Niedrigzinsphase, die Digitalisierung und die Versicherungsvermittlung über Vergleichsportale, die Umsetzung europäischer Richtlinien (IDD) sowie die Absicht der Politik, die Provisionsvermittlung durch die Honorarberatung zu ersetzen, auf der anderen Seite die Unternehmen mit der Einschränkung der unternehmerischen Freiheit und dem Trend zu immer extensiverem Multichanneling, die sich für ihre Exklusivvermittler nachteilig auswirken. Dies veranlasst immer mehr Versicherungsvertreter, über einen Wechsel des Vertragspartners oder eine Änderung ihres Vermittlerstatus nachzudenken. In dieser besonderen Situation ist es für sie nicht einfach, zu entscheiden, welche Versicherungsunternehmen verlässliche und langfristig faire Partner sind. Deshalb rief der BVK 2009 die Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“ ins Leben, die 2017 bereits in die neunte Runde ging und inzwischen etabliert ist.

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

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

Bei den bisherigen 33 Ratings haben sich die teilnehmenden Versicherer einmal oder über mehrere Jahre durch das mandatierte Rating-Verfahren überprüfen lassen. Versicherer mit besonders guten Rating-Noten wie „Exzellente“ und „Sehr gut“ haben diese auch in Form eines Siegels veröffentlicht, wie in den vergangenen Jahren z. B. Concordia, Continentale, LVM und Nürnberger.

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



Die Mitglieder des BVK-Expertenbeirats Rating: Katharina Päßgen, Christoph Müller, Angelika Römhild, Michael H. Heinz, Marco Seuffert, Dieter Stein, Prof. Horst Müller-Peters und Prof. Dr. Fred Wagner (v. l.)



### Überprüfung der Zusammenarbeit in fünf Dimensionen

Das von dem Marktforschungs- und Beratungsinstitut YouGov entwickelte und durchgeführte ganzheitliche Rating-Verfahren untersucht die Zusammenarbeit in den fünf Dimensionen Vertriebspolitik des Versicherers, Provisionen und Gegenleistungen, Allgemeine Vermittlerunterstützung und -betreuung, Innendienstunterstützung und -betreuung für die Vermittler sowie Kundenorientierung des Versicherers. Mit Hilfe von mehr als 50 konkreten Fragen werden Detailinformationen zu diesen Dimensionen sowohl aus Sicht der Vermittler als auch aus Sicht des Versicherers erhoben und zusammengestellt. Ebenso

sind persönliche Gespräche mit dem Vorstand des Versicherers und dem Vorsitzenden der Vertretervereinigung Bestandteil der Datensammlung. Auf Basis dieser Dokumente und anhand eines einheitlichen Modells entscheidet letztendlich ein Expertenbeirat über die Gesamtnote und Empfehlungen für die teilnehmende Versicherungsgesellschaft.

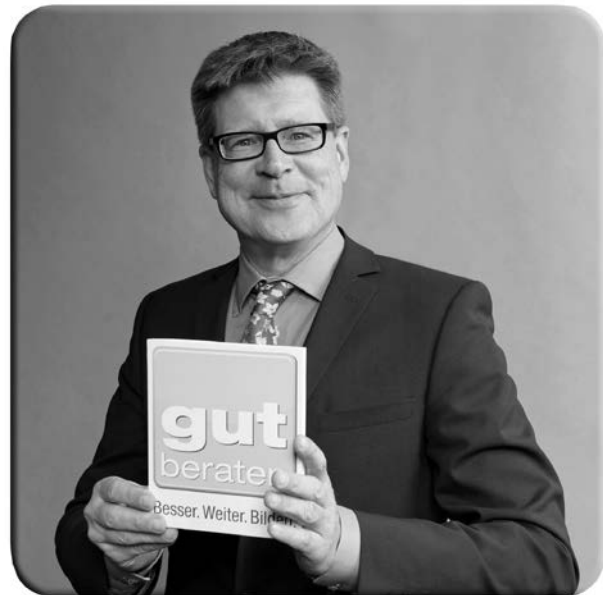
Der Expertenbeirat besteht aus den vier gleichberechtigten Partnern BVK (Michael H. Heinz, Angelika Römhild), AVV (Marco Seuffert, Dieter Stein), Wissenschaft (Prof. Dr. Fred Wagner, Prof. Horst Müller-Peters) und YouGov (Christoph Müller, Katharina Päßgen).

## INITIATIVE **gut** beraten

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

Für BVK-Mitglieder hat die Initiative den Vorteil, dass sie dann auch für besuchte Seminare der BVK-Bildungsakademie und für bestimmte Sachvorträge, Webinare und Workshops Bildungspunkte erhalten können. Der BVK als einer der Trägerverbände ist davon überzeugt, dass die Initiative die Versicherungsvermittler in ihrem Bemühen unterstützt, ihr Fachwissen stets aktuell zu halten und zu erweitern, ihre Kompetenz zur Kundenberatung im Sinne eines lebenslangen Lernens weiter zu stärken und ihre berufliche Heimat in einem angesehenen Berufsstand zu festigen.

„Drei Jahre nach dem Start im April 2014 steht die Initiative **gut** beraten für einen großen Zuwachs an Qualität, Kontinuität und Transparenz bei der Weiterbildung für Versicherungsvermittler in Deutschland“, erklärte Gerald Archangeli, Vorsitzender des Trägersausschusses der Initiative und Vizepräsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute, anlässlich der Vorlage der aktuellen Zahlen der freiwilligen Brancheninitiative für das 1. Quartal 2017. „Das ist wichtig für die gesamte Branche und das ist gut für die Kunden, die von der besseren Beratung profitieren“, so Archangeli weiter.



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

Für Versicherungsvermittler ist der Besitz eines Weiterbildungskontos bei **gut** beraten weiterhin wichtig. Die Zahl der Weiterbildungskonten nahm auch im 4. Quartal 2017 weiter zu: Exakt 131.443 betrug Ende Dezember 2017 die Summe der Weiterbildungskonten in der **gut** beraten-Weiterbildungsdatenbank.

Seit Jahresbeginn 2017 wurden knapp 8.400 (8.397) neue Weiterbildungskonten eingerichtet, im Jahresverlauf ist ihre Zahl um 6,8 % gewachsen. Den höchsten Zuwachs verzeichnete das erste Quartal 2017 mit 1,9 %, in den folgenden Quartalen bis zum Jahresende betrug der durchschnittliche Zuwachs 1,6 %.

Die hohe Akzeptanz der freiwilligen Initiative bei den Vermittlern werten die Träger – 7 Branchenverbände und

die Gewerkschaft ver.di – als bedeutenden Meilenstein auf dem Weg zur Stärkung der Professionalität des Berufsstandes.

Bis zum 31. 12. 2017 sind 15.292.567 Weiterbildungspunkte der Versicherungsvermittler in der Weiterbildungsdatenbank dokumentiert. Das bedeutet einen Zuwachs von 901.388 Weiterbildungspunkten innerhalb des 4. Quartals 2017. Insgesamt 3.860.130 Weiterbildungspunkte erarbeiteten sich die Vermittler im Laufe des Jahres 2017. Dies entspricht einem Jahreszuwachs von 34% gegenüber Ende 2016.

Derzeit wird die Initiative **gut beraten** zur zentralen Plattform für alle entwickelt, die zukünftig eine IDD entsprechende Weiterbildung nachweisen müssen. Dies werden dann erstmals auch die vertriebllich tätigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Innendiensten der Versicherungsunternehmen und der Vermittlerbetriebe sein. Die Initiative **gut beraten** unterstützt die Unternehmen und Vermittlerbetriebe auch für diese Zielgruppen und bietet eine optimale Unterstützung an, um die Aufzeichnung und den Nachweis der Weiterbildung nach gesetzlichen Vorgaben zu lösen.

Vor dem Hintergrund der gesetzlichen Weiterbildungsanforderung nach IDD zeigte sich Dr. Katharina Höhn, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Berufsbildungswerkes der deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V., von der Nachhaltigkeit der Brancheninitiative überzeugt: „Gleichgültig, wie die Verordnung des Gesetzgebers aussehen wird: Wir sind mit **gut beraten** in der Lage, dies jederzeit und kurzfristig zu berücksichtigen und zu integrieren.“ Frau Dr. Höhn erneuerte gleichzeitig ihre Aussage, dass spätestens 2018 der IDD-Weiterbildungsnachweis für Vermittler fester Bestandteil von **gut beraten** sein werde. „Wir werden dann Weiterbildungsnachweise ausstellen können: einmal den Nachweis über die Erfüllung der gesetzlichen Mindestanforderung und zum zweiten das Zertifikat nach den höheren Qualitätsstandards von **gut beraten**. Wir werden alles daran setzen, dass Vermittler, die sich freiwillig über die gesetzliche Anforderung von 15 Stunden Weiterbildung hinaus engagieren, dies auch in aller Deutlichkeit präsentieren und sich so dem Kunden gegenüber von ihren Mitbewerbern abheben können.“

*Nähere Informationen – auch zur IDD – und detaillierte Grafiken zu den Zahlen und weitere aktuelle Informationen finden Sie auf [www.gutberaten.de](http://www.gutberaten.de)*

## ❖❖❖ GELDWÄSCHEPRÄVENTION AUF VERMITTLEREBENE

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

Obwohl der Vermittler erster Ansprechpartner des Kunden in Versicherungsangelegenheiten ist, sind Verdachtsmeldungen aus Vermittlerkreisen verschwindend gering. BVK-seitig wird vermutet, dass der Großteil der Vermittler ohnehin nur sehr selten mit verdächtigen Kunden oder Geldzahlungen in Berührung kommt, da die enge, jahrelange Bindung, die unsere Mitglieder im Regelfall zu ihren Kunden haben, keinen Vorschub für die Ausnutzung dieser

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

Mit unserer Stellungnahme, die insbesondere darauf abzielte, die Ungleichbehandlung zwischen dem selbstregistrierten und dem gebunden registrierten Ausschließlichkeitsvermittler zu beseitigen, konnten wir nicht durchdringen, da die Aufsicht über die Vermittler bei den Ländern liegt und auf dieser Ebene bereits keine einheitliche Linie gefunden werden konnte.

Der BVK hat regelmäßig in der „Versicherungsvermittlung“ über die Vermittlerpflichten informiert und Unterlagen bereitgestellt, die die Mitglieder bei der Erfüllung ihrer GwG-Pflichten unterstützen sollen.



## AGENTUR IN NOT

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

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

Zu dieser Thematik hält die Geschäftsführung weiterhin eine Mitgliederinfo vor. In dieser werden die wichtigsten Punkte und deren Behandlung im Einzelfall dargestellt. Diese sind:

- I. Wer übernimmt die Vertretung der Agentur und erhält entsprechende Vollmacht durch den Agenturinhaber?
- II. Wo liegen die Zugangsberechtigungen bzw. der Zugangscodes/ -schlüssel, um Zugang zu allen Programmen, Lizenzen, aber auch zu unter Verschluss zu haltenden Papierakten zu erhalten?
- III. Es sollten ein Vermögensverzeichnis, ein Verzeichnis über Bankverbindungen und eine entsprechende Vollmacht im Vorhinein erstellt werden.
- IV. Alle notwendigen Verträge, die die Agentur betreffen, dazu gehören Handelsvertreterverträge und deren Nachträge in vollständiger Form sowie Versicherungsverträge, Mietverträge, Leasingverträge etc., sollten geordnet in einem jederzeit erreichbaren Ordner vorhanden sein.

Rechtsanwalt Werner Fröschen,  
BVK-Bereichsleiter



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

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

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

## BERATUNG DER MITGLIEDER

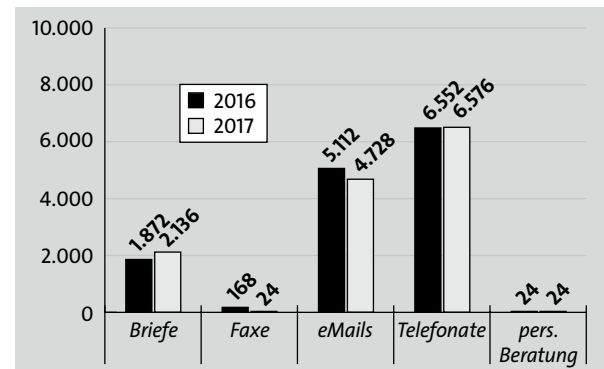
Die für viele Mitglieder bekannteste Dienstleistung des Verbandes im Individualbereich ist die im Mitgliedsbeitrag enthaltene Beratung durch einen Teil der Mitarbeiter in der Geschäftsführung. Diese Dienstleistung wird auf der Grundlage und damit nach den Regelungen der Rechtshilfeordnung, die ein Teil der Satzung ist, durchgeführt. Diese ist für die Mitglieder des Verbandes jederzeit einsichtig und in der jeweils aktuellen Form als Verbandssatzung für die Mitglieder bindend. Die daraus resultierende Hilfe bezieht sich auf Fragen aus dem Agenturvertrag bzw. aus der Courtagevereinbarung mit den Versicherungsgesellschaften. Hier können Fragen und Probleme mit den in der Geschäftsführung für die Mitgliederbetreuung tätigen Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten sowie einer Diplom-Volkswirtin und einem Diplom-Volkswirt geklärt werden.

Die häufigsten Fragen, die im Jahr 2017 Gegenstand der Rechtsberatung durch die Geschäftsführung waren und im Interesse der Mitgliederanfragen standen, betrafen (alphabetisch):

- |                        |                      |
|------------------------|----------------------|
| Altersversorgung       | Immobiliendarlehen   |
| Arbeitsrecht           | Kündigung            |
| Aufhebungsvertrag      | durch Unternehmen    |
| Ausgleichsanspruch     | Nebentätigkeiten     |
| Aus- und Weiterbildung | Provisionskürzungen  |
| Bausparen              | Qualifikation        |
| Bestandsentzug         | des Vermittlers      |
| Betriebswirtschaft     | Regeln für Finanz-   |
| Datenschutz            | anlagenvermittler    |
| Eigenkündigung         | Rentenversicherungs- |
| Erlaubnis nach der     | pflicht              |
| Gewerbeordnung         | Stornoreserve –      |
| Finanzdienstleistungs- | Stornohaftung        |
| bereich                | und Haftungsdauer    |
| Freistellung und       | Vertragsänderung     |
| Freistellungsvergütung | Wechsel              |
| IDD                    | der Betriebsart      |
| IHK-Mitgliedschaft     | Wettbewerbsrecht     |

Die Beratungskontakte beliefen sich im Vorjahr, belegt durch stichprobenartige Hochrechnung, auf 13.488, wobei als Beratungskontakt jeder einzelne Anruf, jedes Fax, jede E-Mail und jedes persönliche Beratungsgespräch zählt. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass im Schnitt sich jedes beratende Mitglied in ein oder derselben Angelegenheit bis zu viermal an das Fachteam des BVK wendet. Besonders deutlich ist die Zunahme der Beratungsfälle im Bereich der Stornorückforderung und der Stornohaftung festzustellen. Dies spiegelt sich auch langfristig durch die gesetzlichen Änderungen und damit verbundenen Verlängerungen der Stornohaftungszeit wider. Insgesamt ist festzuhalten, dass die Anfragen per E-Mail, neben den Telefonberatungen, den überwiegenden Teil der Beratung ausmachen. Bedenkt man, dass die Beratung der Mitglieder kostenfrei erbracht wird und dass das durchschnittliche Honorar einer Erstberatung durch einen Rechtsanwalt ca. 190,00 € zzgl. Mehrwertsteuer beträgt und die in diesem Bereich spezialisierten Kanzleien teilweise einen deutlich höheren Stundensatz von 250,00 € und mehr für Beratungsstunden fordern, ist der Differenzbetrag zum Mitgliederbeitrag einmalig günstig, zumal die außergerichtliche rechtliche Beratung und Vertretung gegenüber dem Versicherungsunternehmen in diesem Bereich durch Rechtsschutzversicherungen meist nicht getragen werden.

**Mitgliederberatung durch die Geschäftsführung 2017 nach Art der Anfragen**



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

## RECHTSSCHUTZ

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

Im Berichtszeitraum betrafen die meisten Fälle, in denen die Mitglieder die Übernahme von Prozesskosten erhielten, die Bereiche Provisionsrückforderung, Ausgleichsanspruch, Schadensersatz wegen Vertragsverletzung, Altersversorgung, fristlose Kündigung. Auch hier wird immer deutlicher, dass Streitigkeiten über Provisionsrückforderungen überproportional zugenommen haben.

Da sich manche Prozesse mit mehreren Problemen beschäftigen, gab es für einzelne Bereiche Mehrfachnennungen. Insoweit entfielen auf Provisionsrückforderungen 50 %, auf Fragen des Ausgleichsanspruchs 6 %, auf Fragen der Altersversorgung 6 %, fristlose Kündigung 15 % und sonstige Fragen 23 %.

Insgesamt ist festzustellen, dass sich die Streitwerte teilweise erhöht haben.

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

### 1. Stufe:

Die unmittelbare Beratung der Mitglieder durch die Rechtsanwälte/innen, Diplom-Volkswirt/in der Geschäftsführung.

### 2. Stufe

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

### 3. Stufe

Die Übernahme von Prozesskosten bei Klage von Unternehmen gegen Vermittler und dessen Klage gegen Versicherungsunternehmen nach dem notwendigen vorausgegangen erfolglosen außergerichtlichen Vermittlungsversuch durch den BVK. Das Nähere regelt die Rechtshilfeordnung und die allgemeine Vertragsbestimmung der ÖRAG als Handelsvertreterrechtsschutzversicherer.

Die Rechtshilfe ist daneben ein Gradmesser für den Umgang der Versicherungsunternehmen mit dem selbständigen Außendienst. Der weit überwiegende Teil aller Streitigkeiten zwischen Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen kann durch die Vertretung des BVK im Interesse der Mitglieder und zu deren Gunsten entweder gelöst oder durch Vergleich abgeschlossen werden. Auch ist es für den Vermittler wichtig, dass ihm seine Rechtsposition durch die Beratung der Geschäftsführung deutlich gemacht wird. Dies führt auch dazu, dass Mitglieder, in Ermangelung von Erfolgsaussichten, ihre Angelegenheit nicht weiter verfolgen. Dies auch vor dem Hintergrund, dass in manch einem Fall dem Mitglied die rechtliche Bedeutung zusammen mit der Auswirkung dessen, was im Agenturvertrag vereinbart wurde oder durch Gesetz und Rechtsprechung zu beachten ist, erst im konkreten Einzelfall durch den BVK verdeutlicht werden muss. In all diesen Fällen kommt es nicht zu einem gerichtlichen Klageverfahren, in dem oft erst nach Jahren sowie dem Durchlauf von Instanzen über den Streit entschieden wird und der Vermittler oftmals während dieser Zeit in der Ungewissheit leben muss, ob er seine Ansprüche durchsetzen kann bzw. bestehenden Zahlungsverpflichtungen nachkommen muss.

## STRAFRECHTSSCHUTZ

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

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



## RECHTSPRECHUNGSÜBERSICHT

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

Die Mitglieder wurden über folgende gerichtliche Entscheidungen informiert:

- Urteil des OLG Düsseldorf vom 2. 10. 2015 (I-16 U 182/13); Urteil des OLG Köln vom 24. 6. 2016 (19 U 181/15) zum Thema: Rückzahlung von Bestandspflegeprovisionen bei Beendigung des Agenturvertrages (VersVerm 02/17, S. 58 ff.).
- Urteil des BGH vom 3. 5. 2015 (VII ZR 100/15) zum Thema: Nachvertraglicher Wettbewerb, unwirksame Klausel eines Versicherers (VersVerm 03/17, S. 107 f.).
- Urteil des BGH vom 14. 1. 2016 (I ZR 107/14) zum Thema: Unerlaubte Nebenleistungen nach dem Rechtsdienstleistungsgesetz (VersVerm 03/17, S. 116 ff.).
- Urteil des OLG München vom 1. 3. 2017 (7 U 3437/16) zum Thema: Buchauszug (VersVerm 04/17, S. 159 f.).
- Urteil des BGH vom 5. 4. 2017 (IV ZR 437/15) zum Thema: Maklerpflichten sind von den Pflichten des Versicherers zu trennen (VersVerm 05/17, S. 205).
- Urteil des OLG München vom 6. 4. 2017 (29 U 3139/16) zum Thema: BVK auch in zweiter Instanz des Musterprozesses gegen Check24 erfolgreich (VersVerm 09/17, S. 334 f.).
- Urteil des OLG Frankfurt am Main vom 8. 6. 2016 (4 U 223/15) zum Thema: Maklerhaftung bei Veränderungen nach Vertragsschluss (VersVerm 10/17, S. 384 ff.).
- Hinweisbeschluss des OLG Hamm vom 19. 5. 2017 (20 U 53/17) zum Thema: Maklerhaftung, Erfüllung der Abschlusspflicht (VersVerm 10/17, S. 384 ff.).

Rechtsanwältin Angelika Römhild,  
BVK-Bereichsleiterin



## MITGLIEDERBERATUNG UND -INFORMATIONEN VOR ORT

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

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

## MITGLIEDER-INFOS

Die Geschäftsführung hat auch im Berichtszeitraum das Projekt „Mitglieder-Infos“ fortgesetzt. Die Fachinformationen finden Sie im Mitgliederbereich von [www.bvk.de](http://www.bvk.de). Die Infos vermitteln zu berufsrechtlichen Fragen der Mitglieder Grundinformationen und stellen somit eine Ergänzung der Beratungsleistung der Geschäftsführung

dar. Im Berichtszeitraum wurden Mitglieder-Infos zu den Themen Maklervertrag, Rentenversicherungspflicht, Korrespondenzpflicht, Anstellungsvertrag im Innendienst, Kaufmannseigenschaften und Firmierung und Ausgleichsanspruch nach Grundsätzen aktualisiert und in den Mitgliederbereich der BVK-Homepage eingestellt.



## BVK-BILDUNGS-AKADEMIE

Vor dem Hintergrund sich abzeichnender europäischer Vorgaben wird das Thema Weiterbildung wichtiger denn je. Die Weiterbildung der Versicherungsvermittler wird professionalisiert und mit der freiwilligen Initiative **gut beraten** – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland – wollen die Trägerverbände der Initiative, deren Gründungsmitglied der BVK ist, das Weiterbildungsengagement der Vermittler in puncto Fach- und Beratungskompetenz stärken.

Im Rahmen der Umsetzung der IDD stellte sich auch die Frage, welche Inhalte und Formen der beruflichen Weiterbildung zukünftig anrechenbar sind und wie die zukünftige Weiterbildungspflicht umgesetzt werden kann.

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

Die BVK-Bildungsakademie hat im Jahre 2017 den Mitgliedern u. a. folgende Themen präsentiert:

1. Digital gewinnen beim Kunden
  - I. Der digitale Makler und Social Media
2. Digital gewinnen beim Kunden
  - II. Website, Kundenbewertung und Bestandskunden-Module
3. Social Media im Versicherungsvertrieb – ein systematischer Rahmen für eine Social-Media-Strategie

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

Im Rahmen dieser Reihe wurden den Mitgliedern des BVK 2017 folgende Themen (Webinare) angeboten:

1. IDD-Herausforderungen für den Versicherungsvertrieb – Aktuelle Informationen zur Umsetzung der Insurance Distribution Directive (IDD)

Gerald Archangeli,  
zuständiger Vizepräsident  
für die Bildungsakademie



2. Kündigung des Agenturvertrages – Was ist zu beachten?
3. Werbung und Wettbewerbsrecht für Versicherungsvermittler
4. Provisionsrückforderungen und Stornoreserve – welche Rechte hat der Vermittler?
5. Der Ausgleichsanspruch
6. Geldwäscheprävention in der Versicherungsvermittlung – Pflichten nach dem neuen GwG

Zusätzlich zu diesen Angeboten haben die BVK-Mitglieder die Möglichkeit, über die Lernplattform der BVK-Bildungsakademie, die zusätzlich zu den bestehenden Angeboten der BVK-Bildungsakademie vorgestellt wird, ihre persönliche Weiterbildung selbst in die Hand zu nehmen. Dort finden die Mitglieder Bausteine für die persönliche Weiterbildung und können diese individuell abrufen. Die BVK-Bildungsakademie stellt eine moderne und leistungsfähige Lernplattform mit dem Kooperationspartner VIVERSA zur Verfügung, die für den Einsatz in den Vermittlerbetrieben geeignet ist. Damit gibt der BVK seinen Mitgliedern die Möglichkeit zur einfachen Verwaltung und Nutzung von Lerninhalten, die von den Mitgliedern selbst bestimmt werden können.

Die Lernplattform ist flexibel und an die individuellen Bedürfnisse der Nutzer anpassbar. Mitglieder können die Inhalte selbst auswählen und nach ihren persönlichen Bedürfnissen zusammenstellen. Damit wird als Service den Mitgliedern die Möglichkeit zur Verfügung gestellt, zahlreiche Lerninhalte zu bearbeiten, die sowohl inhaltlich als auch didaktisch den Voraussetzungen der Initiative **gut beraten** entsprechen und bei erfolgreicher Bearbeitung wertvolle Punkte bringen. Auch im Rahmen der Umsetzung der IDD kann die Lernplattform genutzt werden, die flexibel an die individuellen Bedürfnisse der Mitglieder und deren Interessen anpassbar ist.

## ❖❖❖ DATENSCHUTZ / DATENSCHUTZGRUNDVERORDNUNG

Ab dem 25. 5. 2018 gelten die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO) und das neue Datenschutzanpassungs- und Umsetzungsgesetz EU (DSAnpUG-EU). Diese weitreichende Reform im Bereich Datenschutz führt zu erheblichen Neuerungen für Vermittlerbetriebe, da zahlreiche Änderungen des neuen Datenschutzrechts mit deutlich erhöhten organisatorischen Anforderungen, Bußgeldern und Haftungsrisiken verbunden sind.

Vor diesem Hintergrund wird die in diesem Bereich vorhandene Unterstützung für die Mitglieder auf der Homepage des BVK durch die Firma Gindat aktualisiert. Um all den neuen Anforderungen gerecht zu werden, nimmt der BVK auch an der Arbeitsgruppe Datenschutz beim Arbeitskreis Beratungsprozesse teil.

## ❖❖❖ BVK-DIENSTLEISTUNGSGESELLSCHAFT MBH

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

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

Diese zusätzlichen Vorteile und Nutzen betreffen die folgenden konkreten Bereiche:

- ▮ unternehmerberatende Dienstleistungen: Auswertung standardisierter Erhebungsbogen zur wirtschaftlichen Lage der Betriebe und Empfehlungen für Beratungs- und Qualifizierungsdienstleister, die sich den Standards des BVK verpflichtet haben. Ein Katalog der dafür akkreditierten BVK-Unternehmerberater findet sich im Bereich „Leistungen“ im internen Bereich des Internet-Auftritts des BVK (s. hierzu auch einen gesonderten Teil in diesem Geschäftsbericht).
- ▮ Kooperationen mit Produkt- und Leistungsanbietern aus dem Arbeitsumfeld des Vermittlerbetriebes, durch die Mitgliedern des BVK vergünstigte Konditionen eingeräumt werden. Das umfasst sowohl die Angebote des „Digitalen Vermittlerbüros“ als auch Zusatzleistungen. Eine Auflistung dieser Kooperationen findet sich im Leistungsbereich des Internet-Auftritts des Verbandes.
- ▮ Dienstleistungen im Zusammenhang mit Events in der ehrenamtlichen Struktur des BVK und Vertretervereinigungen im Gemeinsamen Haus (Eventmanagement, Referentenpool, Ausstellungen, Sponsoring etc.).

*Stefan Frigger,  
Geschäftsführer  
der BVK-Dienstleistungs GmbH*



- ▮ Veranstaltung von Kongressen zu berufsaktuellen Themenstellungen: Bereits zum vierten Mal wurde ein ganztägiger eigenständiger Kongress während der Leitmesse DKM durchgeführt, auch für 2018 ist ein solcher bereits in Planung. Auch während der Jahreshauptversammlung wurde in 2016 erstmalig ein begleitender Kongress veranstaltet, während der Jahreshauptversammlung 2017 wurde ein Kongress zum Thema „Unternehmerberatung“ durchgeführt. Auch auf der JHV 2018 in Berlin wird eine solche Veranstaltung angeboten.
- ▮ Außerdem veranstaltet die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH das Aussteller-Forum während der Jahreshauptversammlung des BVK e.V. und die gemeinsame Feier am Ende der Veranstaltung.

Für die Zukunft plant die BVK-Dienstleistungsgesellschaft eine Ausweitung der Aktivitäten. Neben der Nutzen-generierung durch deutlich gestraffte und thematisch konzentriertere Kooperationen mit Produkt- und Dienstleistungspartnern unterschiedlicher Branchen soll das Angebot an die organisatorischen Untergliederungen des Verbandes sowie des Gemeinsamen Hauses ergehen, falls gewünscht, durch Eventmanagement die Veranstaltungen, die über das Jahr stattfinden, zu unterstützen. Das betrifft die Vorbereitung und Durchführung der Veranstaltung selbst, aber auch die Bildung eines gemeinsamen Pools von Referenten und Ausstellern sowie eine zentral verhandelte Möglichkeit des Sponsorings. Zusammen mit

den akkreditierten Unternehmerberatern werden Formate entwickelt, deren Einsatz die Attraktivität der Veranstaltungen in den Bezirken erhöhen und den Mitgliedern den zusätzlichen Nutzen einer Unterstützung bei Professionalisierung und Zukunftssicherung bei Berufsausübung bietet.

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



## COMPLIANCE

Der BVK hat eine Verhaltensvorschrift für Versicherungsvermittler entwickelt, die die Anforderungen an ein BVK-Mitglied für die künftige Berufsausübung eines professionell agierenden Versicherungsvermittlers beschreibt. Entsprechend wurde auf der Präsidialratssitzung im September 2013 von den Mitgliedern des Präsidialrats die vom Präsidium des BVK vorgeschlagene Compliance-Vorschrift einstimmig beschlossen. Der BVK-Code of Conduct beschreibt die Leitlinien zur ordentlichen und gesetzeskonformen Berufsausübung unter Berücksichtigung der Tugenden eines Ehrbaren Kaufmanns. Mit diesem Verhaltenskodex macht der BVK insbesondere gegenüber der interessierten Öffentlichkeit deutlich, wie der BVK sich das neue Berufsbild des künftigen Versicherungsvermittlers vorstellt. Die BVK-Compliance-Regeln korrespondieren mit dem Verhaltenskodex des GDV vom November 2012. Versicherungsvermittler, die nicht Mitglied im BVK sind, müssen sich in der Zukunft eine eigene Compliancevorschrift geben. Dazu kann eine Verhaltensvorschrift des eigenen Unternehmens herangezogen werden. Anlässlich des Spitzentreffens des BVK mit den Vorständen der Vertretervereinigungen im Arbeitskreis Vertreterverei-

nigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) – im September 2013 in Bonn – wurde den anwesenden Vertretervereinigungen empfohlen, die BVK-Compliance als Grundlage für zukünftige Compliance in ihrer Organisation heranzuziehen. Makler und Mehrfachagenten, die ohne Verbandszugehörigkeit im Markt aktiv sind, müssen für ihre künftige Berufsausübung selbst einen Code of Conduct zugrunde legen. Wer in Zukunft ohne eine entsprechende Verhaltensvorschrift tätig wird, wird nach dem Willen der Versicherer keine Zusammenarbeit mit einem Versicherer aufnehmen oder fortsetzen können. Da die Einhaltung des Verhaltenskodex für den Vertrieb auf Versichererseite durch unabhängige Wirtschaftsprüfer mit einem Testat belegt werden muss, erwartet der BVK eine ernsthafte Umsetzung dieses Themas im deutschen Markt. Der BVK gestaltet hier die Zukunft des Versicherungsvertriebs in führender Rolle aktiv mit. Der BVK macht darauf aufmerksam, dass die Zusammenarbeit von Versicherungsunternehmen mit rechtswidrig arbeitenden Versicherungsvermittlern (z.B. über vermittelnde Vergleichsportale) gegen die Compliance-Vorschriften, insbesondere gegen den GDV-Verhaltenskodex, verstößt.

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

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

1. Die Tätigkeit als Versicherungsvermittler erfolgt auf der Basis von Vertrauen, Integrität und der Bindung an die Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns.
2. Die Vermittlungstätigkeit orientiert sich an den Bedürfnissen des Kunden. Das Interesse des Kunden hat Vorrang vor dem eigenen Vergütungsinteresse.
3. Die allgemeinen Compliance-Regeln finden Beachtung. Hierzu zählen insbesondere die Einhaltung der relevanten Regelungen zu Bestechung und Bestechlichkeit, der transparente Umgang mit Geschenken, Einladungen und sonstigen Zuwendungen sowie Regeln zur Vermeidung von Kollisionen von privaten und geschäftlichen Interessen.
4. Beim Umgang mit persönlichen und vertraulichen Daten werden die gesetzlichen Vorschriften beachtet. Des Weiteren werden die datenschutzrechtlichen und wettbewerbsrechtlichen Vorschriften eingehalten.
5. Die ordnungsgemäße Dokumentation einer gesetzlich vorgeschriebenen Beratung erfolgt mit besonderer Sorgfalt. Es wird dabei beachtet, dass der Gesetzgeber einen Verzicht auf Beratung und / oder Dokumentation nur als Ausnahme vorgesehen hat.
6. Zu den Grundlagen der Tätigkeit eines Versicherungsvermittlers gehört die Beratung und Betreuung des Versicherungsnehmers insbesondere im Antrags-, Schadens- und Leistungsfall.

7. Die Abwerbung bzw. Umdeckung von Versicherungsverträgen ist nur mit wettbewerbskonformen Mitteln zulässig. Der Kunde ist zu bereits bestehenden Versicherungsverträgen zu befragen. Besonders im Bereich der Lebens- und Krankenversicherung kann eine Abwerbung von Versicherungsverträgen oft mit erheblichen Nachteilen für den Kunden verbunden sein. Der Kunde ist in jedem Fall über eventuelle Nachteile konkret aufzuklären. Das ist Bestandteil der Beratungsdokumentation.
8. Die stetige Weiterbildung ist Grundlage der geschäftlichen Tätigkeit als Versicherungsvermittler. Nachweise der Weiterbildung werden stets vorgehalten.
9. Bei Vergütungsregelungen mit Versicherungsunternehmen, insbesondere über Sondervergütungen etc., wird beachtet, dass die Unabhängigkeit des Vermittlers als Unternehmer keine Beeinträchtigung erfahren darf.

#### Die zehn Tugenden

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

## ❖ BERUFSBILD

Auch im Berichtszeitraum 2017 hat der BVK sein Berufsbild den politischen Entscheidungsträgern und den Versicherungsunternehmen gegenüber kommuniziert. Die folgenden Erfolgsfaktoren werden im Rahmen dieses Berufsbildes definiert:

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

Der BVK ist Initiator und Träger der größten Brancheninitiative der letzten Jahre (**gut beraten**) und hat sich hier in-

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









## DER BVK IN DER PRESSE: THEMEN 2017

### Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie

Zentrales Thema der Pressearbeit des BVK war in 2017 die Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD in deutsches Recht, die der Deutsche Bundestag am 29. 6. 2017 in einem IDD-Umsetzungsgesetz verabschiedete. Es wird am 23. 2. 2018 in Kraft treten (s. Seite 15). Dem vorausgegangen waren zahlreiche parlamentarische Konsultationen und viele Gespräche des BVK mit den politischen Entscheidungsträgern in den Parlamentsausschüssen und dem Bundeswirtschaftsministerium. Auch der Leitantrag der Jahreshauptversammlung 2017 in Bonn mit dem Titel „IDD-Umsetzung: Verbraucherschutz mit Qualitätsberatung“ widmete sich diesem Thema.

Die BVK-Pressearbeit begleitete diesen Prozess mit Presseerklärungen, Texten und Interviews des Präsidiums in der Publikums- und Fachpresse. Dabei sah sich der BVK auf ganzer Linie bestätigt. BVK-Präsident Michael H. Heinz erklärte: „Wir sind sehr stolz, dass es uns gelungen ist, unsere Hauptanliegen im Gesetzeswerk wiederzufinden.“

Auch durch seine Pressearbeit hat der BVK erreichen können, dass es keinen Vertrieb ohne Beratung geben darf, d. h., dass alle Vertriebswege, ungeachtet ob online oder stationär, Kunden beraten und ihnen einen angemessenen Versicherungsschutz anbieten müssen. Rückendeckung dafür hatte sich der Verband aus seiner erfolgreichen Klage gegen das Vergleichsportal Check24 geholt, die eine hohe massenmediale Aufmerksamkeit erzielte.

Es gelang dem BVK, seine Anliegen bei der Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD durch seine Pressearbeit nachhaltig zu kommunizieren.

### Neufassung der Versicherungsvermittlungsverordnung

Nachdem das IDD-Umsetzungsgesetz verabschiedet war, ging es in dem nächsten Schritt beim Entwurf der Neufassung der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) um den Rahmen für die Vertriebspraxis. Auch bei diesem Thema stellte der BVK in seiner Kommunikation auf mehr Verbraucherschutz, Anerkennung des Berufsstandes und weniger Bürokratie ab.

Der BVK kritisierte in seinen Presseerklärungen die vorgesehene Nachweispflicht bei der Weiterbildung für Versicherungsvermittler und eine geplante Lernerfolgskontrolle.

Auch im Hinblick auf den IDD-Anspruch der sachgerechten Information der Kunden über das Versicherungsprodukt

Diplom-Politologe Christoph Gawin,  
BVK-Pressereferent



und die Bestimmung der Produktadressaten mahnte der BVK, den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit zu wahren. Dazu erklärte der BVK-Präsident in einer Presseerklärung vom 24. 11. 2017: „Wir sind sehr dafür, dass Vermittler verpflichtet sind, die Kunden in deren bestmöglichen Interesse zu beraten und ihnen entsprechende Produkte zu vermitteln. Dies entspricht auch der bisherigen Gesetzeslage und den Tugenden des Ehrbaren Kaufmanns, die wir in unserer täglichen Vertriebspraxis gegenüber unseren Kunden praktizieren. Aber wir geben dem Verordnungsgeber mit auf den Weg, dass die VersVermV eindeutige Regelungen enthalten sollte, die es den Versicherungsunternehmen verbieten, nicht bedarfsgerechte Produkte in den Markt zu drücken, beispielsweise indem sie die Vergütung ihrer Vermittler an das Erreichen rein mengenorientierter Absatzziele koppeln. Denn das würde mit unserer Pflicht, im bestmöglichen Kundeninteresse zu handeln, und mit dem Verbraucherschutz kollidieren.“

### Verbraucherschutzaktion

Um die politischen Entscheidungsträger von dem Erfordernis persönlicher Beratung und gleicher Wettbewerbsbedingungen für den stationären und den Online-Vertrieb zu überzeugen, führte der BVK unter dem Titel „Kein Vertrieb ohne Beratung“ eine Kampagne durch. Diese öffentlichkeitswirksame Verbraucherschutzaktion fand parallel zur 1. Lesung des IDD-Umsetzungsgesetzes im Bundestag am 30. 3. 2017 in Berlin statt.

Über den Verlauf der Aktion wurde auf den Social-Media-Kanälen des BVK und in der April-Ausgabe der Versicherungsvermittlung berichtet. Auf einer eigens für diese Kampagne eingerichteten Website unter der Domain [www.kein-vertrieb-ohne-beratung.de](http://www.kein-vertrieb-ohne-beratung.de) konnten sich die Öffentlichkeit und die Mitglieder über das Anliegen des BVK informieren. Außerdem wurde über diese Verbraucherschutzaktion ein Kurzfilm gedreht, der über den You-Tube- und Facebook-Kanal des BVK rund 100.000 Mal abgerufen wurde. Zusätzlich konnten BVK-Mitglieder Kampagnen-Plakate und Roll-ups einsetzen, um in ihrer Region auf diese Verbraucherschutzaktion aufmerksam zu machen. Dies wurde mannigfach genutzt (s. Seite 48).



### *Klageverfahren gegen Check24*

Der BVK hatte im Herbst 2015 Klage gegen das bekannte Internet-Vergleichsportal Check24 erhoben. Der Vorwurf: Unter dem Deckmantel eines Preisvergleichsportals lockte das Internetportal Verbraucher auf seine Plattform, um Versicherungsverträge abzuschließen (s. dazu ausführlich Seite 65).

Gegen das erstinstanzliche Urteil des Landgerichts München vom 13. 7. 2016 legten sowohl der BVK als auch das beklagte Check24 Berufung ein. Am 6. 4. 2017 sprach das Oberlandesgericht München sein Urteil. Mit diesem errang der BVK einen wichtigen Sieg für den Verbraucherschutz. Der BVK nutzte das für ihn wichtige Urteil und lud gleich im Anschluss an die Urteilsverkündung zu einer eigens anberaumten Pressekonferenz direkt in München ein.

Dort erklärte BVK-Präsident Michael H. Heinz: „Es ist wichtig, dass – wie im stationären Vertrieb – auch bei der Online-Beratung hohe Standards gewährleistet werden und der Verbraucherschutz groß geschrieben wird. Dafür haben wir heute einen großen Schritt getan. Das heute gesprochene Urteil dürfte insbesondere die Online-Anbieter zu weitreichenden Korrekturen ihrer bisherigen Geschäftspraktiken zwingen.“ Dies wurde von vielen Medien aufgegriffen.

Dank der Anwesenheit von Fachjournalisten, vor allem aber der Vertreter von Nachrichtenagenturen, wurden die BVK-Positionen in den Folgetagen deutschlandweit verbreitet. Über die Social-Media-Kanäle des BVK erreichte die dazugehörige BVK-Pressemitteilung an die 50.000 Personen.

Da Check24 nach Ansicht des BVK das Urteil im Laufe des Jahres nicht adäquat umgesetzt hat, beantragte der Verband

zum Jahresende eine Vollstreckung des Urteils und kommunizierte dies in einer Presseerklärung sowie auf der Pressekonzferenz der DKM Ende Oktober in Dortmund. Dies verstärkte sein Image, sich aktiv für den Verbraucherschutz einzusetzen.

### *Stärkung der betrieblichen Altersvorsorge*

Ein weiteres wichtiges mediales Thema war die Weiterentwicklung der betrieblichen Altersvorsorge. Der BVK begrüßte in diesem Zusammenhang die Verabschiedung des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG) Mitte des Jahres. Denn damit wird perspektivisch die betriebliche Altersvorsorge (bAV) ab 2018 gestärkt. „Allerdings sind für unseren Berufsstand auch Wermutstropfen im BRSG enthalten, wie beispielsweise die Sozialpartner-bAV und die Opting-Out-Klausel“, so der BVK-Präsident Michael H. Heinz in der Presseerklärung des BVK vom 2. 6. 2017.

Außerdem kritisierte der BVK in einigen Presseerklärungen sowie auf dem Pressedialog im September 2017 Konzepte zur Einführung von länderübergreifenden Altersvorsorgeprodukten, sogenannte „Pan European Pension Products“, kurz PEPP genannt. „Wir bezweifeln, dass die standardisierten PEPP attraktiver für die Bürger sind, als bereits bestehende Angebote über Riester, Rürup und private Renten sowie Lebensversicherungen“, bekundete BVK-Präsident Michael H. Heinz in einer Presseerklärung.

### *BVK-Verhaltenskodex und -Berufsbild*

Die Anerkennung des BVK-Verhaltenskodex durch die Versicherungsunternehmen, der für alle BVK-Mitglieder



*Pressekonferenz des BVK unmittelbar nach der Urteilsverkündung im Klageverfahren gegen Check24*

gilt, wurde weiterhin, wie schon in den Jahren zuvor, immer wieder bei passenden Gelegenheiten thematisiert. Er vereinigt alle Vermittler, unabhängig von Rechtsform, Ver-

mittlerstatus oder Art der Vergütung, und definiert eine grundsätzliche Haltung über den ehrenwerten Beruf des vermittelnden Versicherungskaufmanns.

## ❖ ZIELE UND MITTEL DER ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

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

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

dere auch durch die BVK-Initiative zum Ehrbaren Kaufmann und den im Jahr 2012 gegründeten Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) und hilft, das neue BVK-Berufsbild zu kommunizieren. Die regionale Pressearbeit zeichnet sich hingegen vorwiegend durch die Berichterstattung über Schadensfälle und ihre Regulierung durch die Versicherungsvermittler sowie die Hilfe für Kunden aus.

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

## ❖ ÜBERREGIONALE ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

In 2017 gab es – wie oben geschildert - viele Themen und Anlässe, die die verbandspolitische Medienarbeit forderten. Der BVK konnte in dieser Hinsicht in 2017 gute Resultate erzielen. Die überregionale Pressearbeit stellte dank vieler Pressemitteilungen, zweier Pressekonferenzen sowie einiger Radio- und Fernseh-Interviews eine hohe Medienresonanz für den BVK sicher. Damit sorgte die BVK-Pressearbeit für eine positive Imagebildung für den BVK sowie den Berufsstand der selbständigen Versicherungs- und Bau-sparkaufleute.

Insgesamt veröffentlichte der BVK 23 verbandspolitische Pressemeldungen, in 25 längeren Fachaufsätzen und Interviews kam das BVK-Präsidium ausführlicher und thematisch tiefgehender zu Wort.

Besonders im Online-Bereich konnte der BVK erfolgreich agieren. So erzielte die BVK-Öffentlichkeitsarbeit mit rund 1,84 Milliarden registrierten Visits (2016: 1,67 Mrd.) erneut eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr. Dies ist ein hervor-

ragendes Ergebnis, das die mediale Präsenz des Verbandes in den boomenden Online-Medien eindrucksvoll widerspiegelt.

Auch im Offline-Bereich konnte der BVK reüssieren: In 2.725 gedruckten Presseberichten wurde der BVK meist mit einem positiven Bezug zitiert. So wurden die Berichte und Meldungen des BVK in einer Gesamtauflage von rund 44 Millionen Exemplaren abgedruckt. Dies ist gerade vor dem Hintergrund allgemein sinkender Auflagenzahlen bei Printmedien und der verstärkten Rezeption von Online-Medien ein großer Erfolg.

Auch in den stärker publikumswirksamen Medien wie Radio und Fernsehen war der BVK mit 21 Auftritten gut vertreten, nicht zuletzt wegen der Medienresonanz zum Verfahren BVK ./ Check24.

Mit drei Pressekonferenzen, anlässlich seiner Jahreshauptversammlung in Bonn (Mai), im Kontext seiner Messebe-





Gemeinsame Pressekonferenz des Messeveranstalters bbg-Betriebsberatungs GmbH und BVK bei der DKM: Konrad Schmidt, Dieter Knörner, Michael H. Heinz, Gerald Archangeli und Andreas Vollmer (v. l.)

teilung auf der DKM in Dortmund (Oktober) sowie zur Urteilsverkündung vor dem Oberlandesgericht München am 6. 4. 2017, war der BVK ebenfalls stark in der Presse vertreten. Außerdem wurden 32 Lesertelefonaktionen durchgeführt, was im Vorjahresvergleich eine angemessene Verringerung von zwölf bedeutet. Schließlich ist dies auf die

sinkende Attraktivität dieses Formats zurückzuführen, da sich Versicherungskunden zunehmend zeit- und ortsunabhängig im Internet über Versicherungsangelegenheiten informieren und nicht mehr auf einen bestimmten Zeitpunkt warten, um bei ihrer Lokalzeitung Versicherungsexperten zu einem bestimmten Thema anzurufen.

## ❖ ZEITSCHRIFT „VERSICHERUNGSVERMITTLUNG“

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

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

## INTERNET: DIE NEUE BVK-WEBSITE

### Der BVK im Internet

Die im Mai 2016 völlig überarbeitete BVK-Website unter der Domain [www.bvk.de](http://www.bvk.de) erfreute sich weiterhin im letzten Jahr eines großen Zuspruchs in der Mitgliedschaft und bei externen Nutzern. Die in SSL-Verschlüsselung übertragene BVK-Website hält für Nutzer ein überaus reiches und weitverzweigtes Informationsangebot aus allen Bereichen der Vermittlerbranche mit Tausenden von Datensätzen bereit, die jedoch in einer schlanken und selbsterklärenden Menüführung aufbereitet werden.

So können Nutzer zu derzeit 83 Themen der Vermittler- und Versicherungsbranche von z.B. A wie „Agenturvertrag“ bis Z wie „Zertifizierung“ Informationen unkompliziert aufrufen und nach Stellungnahmen, Pressemitteilungen, BVK-Positionen und Fachinformationen selektieren. Der Menüpunkt „Presse“ stellt übersichtlich alle BVK-Pressemitteilungen vor, die zudem einfach nach einem der 83 Themen, Jahr, Erscheinungsdatum ausgewählt werden können.

Neben dem Menüpunkt „Über den BVK“ stellt die Website zudem unter „Leistungen“ übersichtlich das ganze Vorteilspektrum einer BVK-Mitgliedschaft vor. Zudem existiert für BVK-Mitglieder ein exklusiver Login-Zugang, mit dem weiterführende Angebote und exklusive Dienstleistungen der BVK-Mitgliedschaft aufgerufen werden können.

Eine über einen eigenen Server eingerichtete indexierte Voll-Text-Suchfunktion komplettiert den modernen State-of-the-Art-Webauftritt des BVK. Kein Wunder also, dass sie nach dem Relaunch sehr gut angenommen wurde: 326.600 einzelne Seitenaufrufe von rund 93.000 Nutzerinnen und Nutzern wurden allein in 2017 registriert.

Zusätzlich zur Hauptwebsite, die über die Toplevel-Domain [www.bvk.de](http://www.bvk.de) adressiert wird, stellt der BVK seinen 60 Bezirksverbänden individuelle BV-Websites zur Verfügung, die über die jeweiligen Subdomains der Bezirksverbände und auch über die Hauptdomain [www.bvk.de](http://www.bvk.de) aufgerufen werden können. Damit sind die BVK-Bezirksverbände mit eigenen Websites präsent und können sie zur Ansprache ihrer Mitglieder vor Ort nutzen.



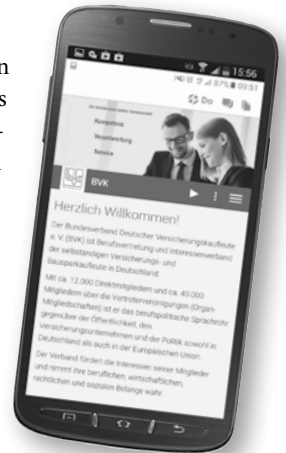
## ❖ SOCIAL-MEDIA-AKTIVITÄTEN: AUF SOCIAL-MEDIA-WEBSITES AKTIV

### Social-Media

Die Social-Media-Kanäle des BVK erfreuten sich im Berichtszeitraum weiterhin wachsender Beliebtheit. So konnte die Anzahl der Fans der BVK-Facebookseite auf über 8.200 erhöht werden. Auch die Beitragsreichweite konnte signifikant gesteigert werden, was sich wiederum auch sehr positiv auf die Reichweite von BVK-Veröffentlichungen über die BVK-Homepage ausgewirkt hat. Absolutes Highlight war die Reichweite des Videos zur BVK-Kampagne „Kein Vertrieb ohne Beratung“, mit dem knapp 100.000 Personen über die BVK-Kanäle bei Facebook, YouTube und Xing erreicht werden konnten. Dies zeigte eindrucksvoll, wie wirksam soziale Medien für virale Kampagnen genutzt werden können. Die erfolgreiche Strategie, die Fans mit einer Mischung aus aktuellen BVK-Verbandsmeldungen und Branchenmeldungen zu informieren, wird fortgeführt.

### BVK-App

Alle wichtigen Informationen auf einen Blick bietet die App des BVK. Neben aktuellen Meldungen, Terminen und Leistungen bietet die App viele weitere nützliche Angebote für Vermittler. In den App-Stores von Google und Apple kann die App kostenlos heruntergeladen werden. Mit durchschnittlich 3.000 Nutzern im Monat konnte die Reichweite weiter erhöht werden. Das digitale Angebot soll als weitere Ergänzung zur Öffentlichkeitsarbeit des BVK sukzessive erweitert werden.



## ❖ PRESSE-DIALOG

In 2017 führte der BVK bereits zum dritten Mal einen BVK-Pressedialog durch. Schon die beiden vormaligen Veranstaltungen in 2015 und 2016 zeigten, wie wichtig die vertrauensbildende Beziehungspflege zu Multiplikatoren und Versicherungsfachjournalisten ist.

Das BVK-Präsidium informierte am 26. 9. 2017, also kurz nach der Bundestagswahl, über aktuelle Themen der Versicherungs- und Vermittlerbranche. Unter der Mo-

deration von Rita Lansch, Fachjournalistin und Ehrenvorsitzende des Vereins der Versicherungsjournalisten in Deutschland, berichtete das Präsidium über aktuelle Themen der Vermittler- und Versicherungsbranche. In der knapp dreistündigen Veranstaltung informierte zunächst BVK-Präsident Michael H. Heinz zusammen mit Dr. Wolfgang Eichele, dem geschäftsführenden Präsidiumsmitglied und Hauptgeschäftsführer, über das Thema EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) und die Hin-



Unter der Moderation von Rita Lansch (r.) erläuterten Michael H. Heinz (2. v. r.) und Dr. Wolfgang Eichele (Mitte) aktuelle Themen der Vermittler- und Versicherungsbranche



Teilnehmer des Pressedialogs  
am 26. September 2017



tergründe. Sie gaben den Versicherungsfachjournalisten eine erste Einschätzung der Bundestagswahl im Hinblick auf die vom BVK formulierten Wahlprüfsteine und die möglichen Folgen für die Vermittlerbranche (s. auch Seite 39).

BVK-Vizepräsident Ulrich Zander referierte über die Wirkung des seit 2015 geltenden Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG). Anhand der Studie „Provisionen & Courtagen in der Versicherungsvermittlung“, die das Beratungsunternehmen Willis Towers Watson durchführte, beschrieb er, welche Gewinnrückgänge die Vermittler bereits zu verkraften hätten. Der am Pressedialog ebenfalls teilnehmende Vorsitzende des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV), Marco Seuffert, verdeutlichte dies den Fachjournalisten konkret anhand der Ergebnisse einer AVV-Umfrage unter den Vertretern (s. auch Seite 38).

Über die Einnahmesituation der Vermittlerschaft anhand der Ergebnisse der BVK-Strukturanalyse informierte BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer. So hätte mehr als ein Viertel der Teilnehmer inflationsbereinigt 2016 eine negative Entwicklung ihres Gewinns gegenüber 2015 zu verzeichnen, wobei bei 55 % der Teilnehmer die Kosten gestiegen seien. 80 % der rund 4.000 an der Strukturanalyse teilnehmenden Vermittler gaben einen Brutto-Stundengewinn (dieser wird definiert als Gewinn je Inhaber – vor Steuern und Vorsorgeaufwendungen – also ausdrücklich nicht als Nettogewinn) von bis zu 46 Euro an. Nach Abzug von ca. 50 % für Steuern, Alters-, Hinterbliebenen- und Krankenvorsorge blieben 23 Euro, mitunter noch deutlich weniger, für eine selbständige Tätigkeit mit Unternehmerrisiko übrig (s. ausführlich dazu Seite 11).

Im Anschluss referierte Vizepräsident Andreas Vollmer über das Umsatzpotenzial für Cyberrisiko-Versicherungen, mit denen künftig neue und umsatzkräftige Produkte den Markt erobern könnten. Schließlich seien Hackerangriffe durch die immer stärker werdende Vernetzung der Endgeräte präziser und würden größere Schäden (Betriebsunterbrechungen, Datenklau etc.) verursachen.

BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli ging auf die IDD-Umsetzung im Zusammenhang mit der darin vorgesehenen obligatorischen Weiterqualifizierung und die branchenweite Weiterbildungsinitiative **gut beraten** ein. Er schilderte, wie **gut beraten** weiter IDD-konform ausgestaltet werde. Dafür werde **gut beraten** zur zentralen Plattform für alle in 2018 entwickelt, so Archangeli, der gleichzeitig auch Vorsitzender des Trägersausschusses der Initiative ist. Für die bereits über 125.000 Teilnehmer der Initiative (Stand Herbst 2017) würden die gesetzlichen Anforderungen keinerlei Hürden darstellen (s. dazu auch Seite 78).

Außerdem berichtete Archangeli über die Situation in der Bausparbranche, die trotz der Niedrigzinsphase einige Geschäftspotenziale hätte. Schließlich bleibe das Bausparen als Instrument zur Altersvorsorge nach wie vor attraktiv und Kunden könnten sich mit Neuverträgen niedrige Hypothekenzinsen von durchschnittlich 1,6 % für 10 bis 20 Jahre sichern.

Nach dem rund zweieinhalbstündigen Informationsblock des Präsidiums und zahlreichen Rückfragen und Anmerkungen der Teilnehmer war der Wissensdurst der Fachjournalisten gestillt. Die in den nachfolgenden Tagen veröffentlichten positiven Presseberichte bestätigten das Präsidium in seiner Absicht, eine Wiederholung des Pressedialogs in 2018 durchzuführen.

## ❖❖❖ AUSTAUSCH MIT DEM PKV-VERBAND

Die Verhandlungen zwischen dem BVK und PKV-Verband über die Verbesserung der Grundsätze Ausgleichsanspruch Krankenversicherung konnten auch im Berichtsjahr 2017 fortgesetzt werden.

Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied RA Dr. Wolfgang Eichele sowie Rechtsanwältin Judith John tauschten sich in zwei Telefonkonferenzen mit dem PKV-Verband im Früh-

jahr und Herbst über die Verbesserung der Grundsätze aus.

Im Januar 2018 wird der BVK einer Einladung des PKV-Verbandes und dem Vorsitzenden des Vertriebsausschusses Dr. Andreas Eurich folgen. Neben den Grundsätzen Ausgleichsanspruch Krankenversicherung wird es auch um die Umsetzung der IDD und mögliche Folgen des Ausgleichsanspruches gehen.

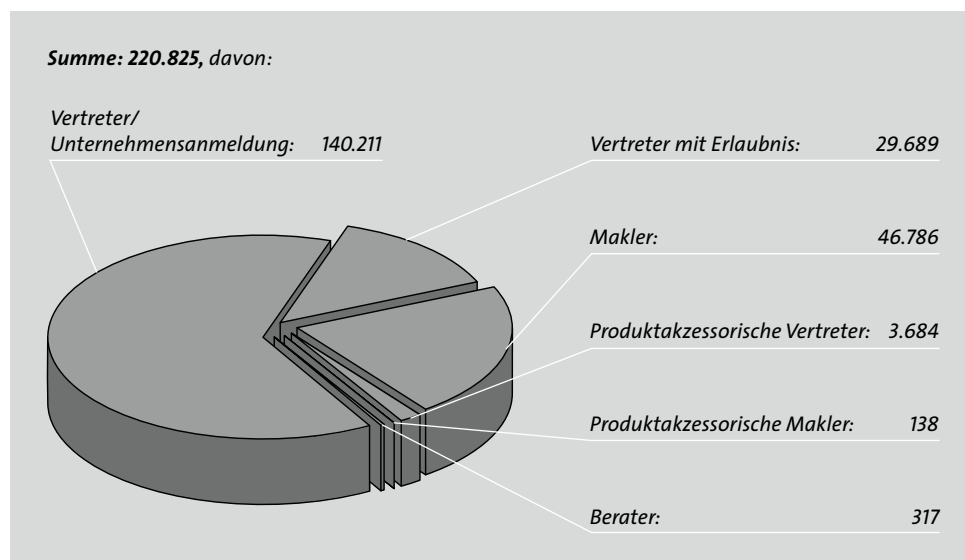
## ❖❖❖ AVAD

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

Auch nach Inkrafttreten des Gesetzes zur Neuordnung des Versicherungsvermittlerrechts hat die AVAD ihre Funktion behalten. Anders als die AVAD hat das nach Inkrafttreten

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

Dem Vorstand der AVAD gehört BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli an. An den Mitgliederversammlungen der AVAD nahmen darüber hinaus BVK-Präsident Michael H. Heinz sowie Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele teil. Der Vorstand und die Mitgliederversammlung tagten am 27. 9. 2017.



**Zahl der im Vermittlerregister registrierten Versicherungsvermittler und -berater (Stand: 2. 1. 2018)**



## AVV

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

Seit 2003 ist der AVV als eigenständiger Verein im Vereinsregister beim Amtsgericht Bonn eingetragen, seine Geschäftsadresse ist die des BVK, womit die Verbundenheit zwischen BVK und AVV zum Ausdruck kommt. Auch hat der AVV seine Satzung dahingehend geändert, dass ein Vizepräsident des BVK gleichzeitig Vorstandsmitglied des AVV ist und dass zwei Ausschließlichkeitsvermittler, die Mitglied im BVK und in einer Vertretervereinigung sind, als zusätzliche Beiratsmitglieder des AVV vom BVK benannt werden. Im Berichtszeitraum waren Axel Westphal und Christoph Klug Beiratsmitglieder im AVV. Mit diesen Änderungen wurden die Verflechtungen des BVK mit dem AVV weiter ausgebaut. Spiegelbildlich nehmen die Partner nunmehr an der Gremienarbeit des jeweils anderen teil und tragen damit Gesamtverantwortung für die deutschen Versicherungsvertreter.

Der Gemeinschaftsrat des BVK beriet im Berichtszeitraum u. a. nachfolgende Themen: Umsetzung IDD, Gemeinsame



Marco Seuffert

Verbraucherschutzinitiative gegen Altersdiskriminierung und Provisionsstudie AVV.

Die Arbeit von AVV und BVK im Gemeinschaftsrat macht deutlich, dass die Bereitschaft und Fähigkeit gegeben ist, Probleme der Versicherungsvertreter mit ihren Unternehmen gemeinsam zu lösen, ohne dass die jeweiligen Kernkompetenzen und Zuständigkeiten in Frage gestellt werden. Beispielhaft ist hierbei einerseits die Einbeziehung der Vorsitzenden aller Vertretervereinigungen in die Bonner Spitzentreffen, die der BVK schon zum dreizehnten Mal organisierte und durchführte und in die der AVV eingebunden war, und andererseits auch die regelmäßige Einladung von BVK-Vertretern und BVK-Referenten zu den AVV-Frühjahrs- und Herbsttagungen zu nennen. Deutlich wird dies aber auch am Erfolgsmodell der „Doppel- und Probemitgliedschaften“ für Mitglieder der Vertretervereinigungen. Im Berichtszeitraum zählte der BVK bereits 18 „Doppel-/ Probemitgliedschaften“.

## BUNDESVERBAND DER DIENSTLEISTUNGSWIRTSCHAFT (BDWi)

BVK-Präsident Michael H. Heinz führt seit 2012 als Präsident den Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi). Nicht erst mit seinem Amtsantritt ist der Dachverband für den BVK ein wichtiger Partner. Der Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft vertritt die politischen Interessen von zweiundzwanzig Branchenverbänden in Berlin, Brüssel und den Bundesländern. Die im BDWi organisierten Verbände bilden den Dienstleistungssektor in seiner ganzen Vielfalt ab. Das Branchenspektrum reicht von der Altenpflege bis zur Zeitarbeit, von sozialen Dienstleistungen bis zu unternehmensnahen Dienstleistungen. Viele Mitgliedsverbände haben den Endverbraucher im Fokus,

hierzu zählen unter anderen Versicherungsvermittler, Pflegedienste, Autovermieter oder Tankstellen. Damit vertritt der BDWi nicht Partikularinteressen eines Branchenverbandes, sondern repräsentiert den deutschen Mittelstand.

### *Persönliche Kontakte sind wichtig*

Der BDWi unterstützt die Lobbyarbeit der Mitgliedsverbände in vielfacher Hinsicht. Ein wesentliches Instrument sind die gemeinsamen Gesprächsrunden mit politischen Entscheidungsträgern, vom Minister über die Fachpolitiker

bis hin zu den zuständigen Ministerialbeamten. Gemeinsam bearbeiten die Mitglieder des BDWi Querschnittthemen, zum Beispiel in der Arbeitsmarkt- oder Steuerpolitik. Darüber hinaus werden zu Themen, die für mehrere Mitgliedsverbände relevant sind, gemeinsame Positionen erarbeitet. So ist zum Beispiel die Ausgestaltung des Verbraucherschutzes bei der Vermittlung von Versicherungen und Finanzdienstleistungen nicht nur für den BVK von hohem Interesse. Davon betroffen sind auch die BDWi-Mitgliedsverbände: Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa (VOTUM), Bundesverband Deutscher Vermögensberater (BDV), Verband Deutscher Versicherungsmakler (VDVM) und der Bundesverband der Assekuranzführungskräfte (VGA). Nahezu der gesamte Versicherungsvertrieb ist unter dem Dach des BDWi vereint. Auch wenn sich nicht alle Positionen der Verbände zum Thema decken, bestehen doch große Schnittmengen. Diese gemeinsamen Positionen werden gebündelt und zusammen vertreten. Anliegen, die eine breite Basis haben, haben viel mehr politisches Gewicht als die Einzelpositionen eines Branchenverbandes.

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

#### Das Präsidium

Die Verantwortung für die Arbeit des Verbandes trägt das Präsidium des BDWi. Präsident ist Michael H. Heinz. Er wird von den Vizepräsidenten Thomas Breitkopf (Prä-

sident des Bundesverbandes Automatenunternehmer), Carsten Henselek (Vizepräsident des Bundesverbandes Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau), Konrad Löcherbach (Wirtschaftsprüfer und Steuerberater), Bernd Meurer (Präsident des Bundesverbandes privater Anbieter sozialer Dienste), Wilhelm Oberste-Beulmann (Präsidiumsmitglied des Bundesarbeitgeberverbandes der Personaldienstleister), Hubert Schmid (Vorsitzender des Fachverbandes Lotto-Toto-Lotterien in Bayern) und Wolfgang Waschulewski (Ehrenpräsident des Bundesverbandes der Sicherheitswirtschaft) tatkräftig unterstützt.

#### Der parlamentarische Beirat

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

#### Brüssel

Die Bedeutung europäischer Gesetzgebung für Deutschland hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Auch für den Versicherungssektor finden sich die maßgeblichen Regeln in der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD).

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



Hubert Schmid, Carsten Henselek, Konrad Löcherbach, Michael H. Heinz, Wolfgang Waschulewski, Wilhelm Oberste-Beulmann, Ralf-Michael Löttgen



Waren sich im Rahmen der Praktikumsaktion über die Bedeutung der Vermittler einig: Michael H. Heinz, Marcus Held und Boris Göttemann (v. l.)

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

Präsident:

Michael H. Heinz (BVK-Präsident)

Mitgliederversammlung:

Michael H. Heinz

Gerald Archangeli (BVK-Vizepräsident)

Dr. Wolfgang Eichele (BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied)

Arbeitskreis Europa:

RA Dr. Wolfgang Eichele

AK Gesundheit und Soziales:

RAin Judith John (BVK-Referatsleiterin)

AK Finanzen / Steuern:

Diplom-Volkswirtin Ariane Kay (BVK-Referatsleiterin)



## BERUFSBILDUNGSWERK DER DEUTSCHEN VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (BWV)

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

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

Das Expertenteam der **gut** beraten-Anrechnungsregeln



auf nationaler Ebene Gedanken und Ideen einzubringen und gemeinsam mit dem BWV die qualifizierte Aus-, Fort- und Weiterbildung der Vermittler zu fördern.

In der Arbeitsgruppe Außendienstverbände und Sozialpartner wurden im Jahre 2017 im Wesentlichen die folgenden Themen behandelt:

- ▮ Aktuelles zu den Sachkundeprüfungen und den Kooperationen mit den Industrie- und Handelskammern
- ▮ Aktuelles zur Brancheninitiative **gut beraten**
- ▮ Aktuelles zur IDD-Umsetzung
- ▮ Entwurf der neuen Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV-E)
- ▮ Bildungsregulatorische Entwicklungen und deren Auswirkungen auf die Qualifizierung

Weitere inhaltliche Schwerpunkte waren die weitere Entwicklung der Initiative **gut beraten** – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland.

Insbesondere wurde diskutiert, inwieweit die Initiative **gut beraten** die Anforderungen der IDD auch für die Mitarbeiter des Innendienstes umsetzen kann. **gut beraten**

wurde in den letzten Monaten so weiterentwickelt, dass die Initiative den Nachweis der gesetzlichen Weiterbildungsverpflichtung von 15 Std. pro Kalenderjahr – voraussichtlich anteilig reduziert für 2018 – für alle Zielgruppen der Richtlinie optimal unterstützen kann.

Gerald Archangeli, Vorsitzender des Trägersausschusses der Initiative und Vizepräsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. erklärte hierzu: „Die Trägerverbände der Brancheninitiative stehen dafür ein, dass **gut beraten** alle inhaltlichen und organisatorischen Anforderungen des Gesetzgebers an den Nachweis der Weiterbildung gegenüber der Aufsicht erfüllt.“ In diesem Zusammenhang wurde auch darüber diskutiert, dass darüber hinaus die Zielsetzung der freiwilligen Brancheninitiative aufrechterhalten bleibt und die Initiative weiterhin die freiwillige jährliche 30-stündige Weiterbildung anstrebt, fördert und entsprechend dokumentiert. Im Hinblick auf den vorliegenden Referentenentwurf der Versicherungsvermittlungsverordnung fließen die Ausführungen des BWV zum Thema „Qualifikation und Weiterbildung“ in die Stellungnahme des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) ein.

## ❖ DIHK / IHK

Die Zusammenarbeit zwischen dem deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Berlin und dem BVK wurde weiterhin eng und fruchtbar gestaltet. So ist Vizepräsident Ulrich Zander für den BVK Mitglied im DIHK-Rechtsausschuss. Im regelmäßigen Abstand wurden mit dem DIHK gemeinsame Positionen abgestimmt. Im Jahre 2017 fand auf der Ebene der Kammerbezirke wieder eine enge Zusammenarbeit statt. Vor allem durch gemeinsame Veranstaltungen zwischen den einzelnen Industrie- und

Handelskammern und den Bezirksverbänden des BVK, an denen Referentinnen und Referenten der Geschäftsführung und Ehrenamtsträger teilnahmen. An dieser Stelle sei wieder die erfahrene Zusammenarbeit mit der Handelskammer Hamburg zum ehrbaren Kaufmann zu erwähnen.

Darüber hinaus gab es zahlreiche Kontakte und Treffen auf Bezirksverbandsebene mit den Industrie- und Handelskammern.

## ❖ GDV-GEMEINSCHAFTSAUSSCHUSS

Im „Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst“ treffen sich die Mitglieder des Vertriebsausschusses des GDV und Vertreter der Vermittlerverbände BVK, BDVM, VGA, VOTUM sowie BDV, um aktuelle Probleme und Inhalte des Versicherungsaußendienstes auch auf politischer Ebene zu diskutieren und auszutauschen. Die Position des stellvertretenden Vorsitzenden des Gemeinschaftsausschusses ist traditionell durch den BVK besetzt und wird derzeit vom Präsidenten des BVK, Michael H. Heinz, ausgefüllt. Im Berichtszeitraum fanden zwei Sitzungen des Gemeinschaftsausschusses statt. Die 1. am 8. 3. 2017 in Berlin und die 2. am 27. 9. 2017 ebenfalls in Berlin.

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

- ▮ Informationsaustausch zum IDD-Umsetzungsgesetz
- ▮ Positionen der Verbände zu EIOPA (Technical-Advices)
- ▮ AVV-Studie zur Abschlussprovision in der LV
- ▮ BaFin-Veröffentlichung zum Thema Schadenregulierung durch Makler
- ▮ Berliner Erklärung zur Digitalisierung
- ▮ Zulässige Vergütung und Anreizsysteme (§ 48a VAG) bzw. Neuausrichtung der Vertriebssteuerung der Versicherer



- | Weiterbildungsverpflichtung
- | Geeignetheitsprüfung für Versicherungsanlageprodukte
- | Beratungspflicht im Fernabsatz
- | Klage BVK gegen Check24

Aufgrund der aktuellen Entwicklungen nahm der Informationsaustausch zum IDD-Umsetzungsgesetz einen breiten Raum ein. Die Geschäftsführung des GDV berichtete zu den Empfehlungen des Bundesrates vom 27. 1. 2017 zum Gesetzesentwurf der Bundesregierung (Drucksache 74/17). Die Geschäftsführungen der Verbände stellten ihre einzelnen Positionen entsprechend den in der Sitzung vorgelegten Anlagen vor.

Der BVK betonte die grundsätzliche Forderung, dass kein Verkauf ohne Beratung erfolgen darf. Die Streichung der Beratungsausnahmen im Fernabsatz wird vom BVK begrüßt, im Hinblick auf die Gestaltung des Durchleitungsgebots nach § 48c VAG-E bestehen erhebliche Bedenken. Hierzu wird ausgeführt, dass diese Regelung nicht zu unsinnigem Bürokratieaufbau und zu einem möglichen „Beratungsdiebstahl“ führen dürfe.

Im Hinblick auf die umzusetzenden Delegiertenrechtsakte wird der aktuelle Zeitplan der Arbeiten durch EIOPA diskutiert.

Zum Thema „AVV-Studie zu Abschlussprovisionen in der Lebensversicherung“ berichtete der BVK über eine Erhe-

bung des Arbeitskreises der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) zu Provisionsvereinbarungen in der Lebensversicherung.

Die Gesamtbelastung der Lebensversicherung durch Abschlusskosten sei immer noch zu hoch. Die Versicherer hätten ihre Hausaufgaben nicht oder nur unvollständig gemacht. Ein von der Regierung verordneter Provisionsdeckel sei in jedem Fall zu vermeiden. Deutlich gemacht wurde auch, dass der AVV das Thema weiter verfolgen werde. Zu den Themen BaFin-Veröffentlichung, zum Thema Schadenregulierung durch Makler sowie zur Berliner Erklärung zur Digitalisierung wurden die entsprechenden Stellungnahmen vorgetragen, der BVK äußerte sich in diesem Zusammenhang auch zum Thema InsurTechs und Datenportabilität.

Zum Thema Weiterbildungsverpflichtung wurde über die noch ausstehende Anpassung der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) diskutiert und der avisierte Zeitplan wurde erläutert. Die damit möglicherweise zusammenhängenden Auswirkungen konnten im Berichtszeitraum aufgrund der fehlenden Konkretisierung der VersVermV-E noch nicht gegeben werden. Unabhängig hiervon wurde in diesem Zusammenhang auch die weitere Ausgestaltung in der freiwilligen Initiative **gut beraten** und eine mögliche Implementierung in die zu erwartenden Vorgaben der IDD-Umsetzung diskutiert.



## OMBUDSMANN / BEIRAT

Seit 2010 werden auch Vertreter von Versicherungsvermittlern in den Beirat des Ombudsmann für Versicherungen berufen. Die Schlichtungsstelle hat bereits am 1. 2. 2001 ihre Tätigkeit als eingetragener Verein aufgenommen. Bevor der Jurist Prof. Dr. Hirsch im Jahr 2008 das Amt des Versicherungsombudsmanns übernahm, hatte er eine langjährige Karriere als Richter an verschiedenen Gerichten hinter sich, u. a. war er Richter am Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften (EUGH). Zuletzt war er seit Juli 2000 Präsident des Bundesgerichtshofs (BGH). Die dem Ombudsmann angeschlossenen Versicherungsunternehmen repräsentieren nahezu den gesamten Markt im Privatkundenbereich. Sie ermöglichen ihren Kunden im Streitfall eine außergerichtliche Streitbeilegung als Alternative zu einem Gerichtsverfahren. Bei dem Versicherungsombudsmann handelt es sich um eine privatrechtlich organisierte Einrichtung aufgrund Gesetzes, die zunächst die Aufgabe der Streitschlichtung zwischen Verbrauchern und Versicherungsunternehmen erhielt, in der Folge aber auch für Streitschlichtung zwischen Versicherungsnehmern und Vermittlern zuständig wurde.

Der BVK hat einen Sitz im Beirat des Versicherungsombudsmann e.V. Den Sitz im Beirat nimmt BVK-Präsident Michael H. Heinz wahr. Die Sitzung im Geschäftsjahr 2017 fand am 19. 9. 2017 in Berlin statt. Thema waren die Verfahrensordnungen im Zusammenhang mit dem Verbraucherstreitbeilegungsgesetz (VSBG). Auch wenn die im Versicherungsvertreterrecht vorgesehene Regelung für Ombudsleute keine Bestimmungen über die Entscheidungen, die in Verfahren gegen Versicherungsvermittler getroffen werden, enthält, hat die Mitgliederversammlung des BVK im Mai 2011 eine diesbezügliche Satzungsänderung vorgesehen, so dass seit 2011 auch die Mitglieder des BVK mit ihrer Mitgliedschaft die Entscheidungen der für das Versicherungswesen zuständigen Ombudsleute und die Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft anerkennen. In der Berichtszeit gab es Diskussionen, wie man – auch vor dem Hintergrund der Umsetzung der IDD – alle Vermittler verpflichten kann, am Ombudsmannverfahren teilzunehmen. Die aktuellen Vermittlerbeschwerden, die regelmäßig vom Ombudsmann veröffentlicht werden, befinden sich im %-Bereich. Danach gab es im Jahr 2017 insgesamt 116 zulässige Beschwerden (im Jahr 2016 wurden 92 Beschwerden verzeichnet).



## ❖ BIPAR-JAHRESHAUPTVERSAMMLUNG

### *Vizepräsident Ulrich Zander wird zum BIPAR-Präsidenten gewählt*

Auf der Vollversammlung am 23. 6. 2017 in Berlin wurde Vizepräsident Ulrich Zander zum BIPAR-Präsidenten gewählt. Ulrich Zander folgt damit André Lamotte, der dieses Amt vorher innehatte, und ist nunmehr ständiges Mitglied des Management Committees. Zuvor war er bereits seit 2007 Mitglied des BIPAR-Präsidiums und seit einem Jahr Mitglied des Management Committees in der Funktion als „Incoming Chairman“ und konnte in dieser Zeit bereits Erfahrungen für seine zukünftige Rolle als Präsident von BIPAR sammeln. Ulrich Zander ist aber schon darüber hinaus seit vielen Jahren Vertreter des BVK bei Versammlungen von BIPAR. Gerade die internationalen Kontakte sind ihm dabei sehr wichtig. Die Wahl von Vizepräsident Ulrich Zander zum Vorsitzenden fand im Beisein des BVK-Präsidenten Michael H. Heinz und weiteren Teilnehmern des BVK statt. Vizepräsident Ulrich Zander nahm die Wahl gerne an und freut sich, im internationalen Bereich weiterhin tätig zu sein. Durch seine Funktion als Präsident von BIPAR ist er nunmehr eng verzahnt mit den internationalen Angelegenheiten der Branche. BIPAR stellt einen Zusammenschluss internationaler Vermittlerverbände aus dem Bereich der Versicherungswirtschaft dar und vertritt die Interessen der Branchen im internationalen Bereich. Der BVK ist stolz, mit Ulrich Zander auch den Präsidenten des Europäischen Dachverbandes zu stellen.

Als Mitglied des BIPAR-Präsidiums ist Ulrich Zander gleichzeitig einer von 18 Mitgliedern im World Council des Weltverbandes der Versicherungsvermittler, der World Federation of Insurance Intermediaries (WFII).



*Ulrich Zander*



*Pressemitteilung*

Bonn / Berlin, 26. Juni 2017

*Ulrich Zander zum BIPAR-Chairman gewählt*

Die Mitgliederversammlung des europäischen Versicherungsvermittlerverbandes, des Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances (BIPAR), wählte am 23. Juni 2017 in Berlin BVK-Vizepräsident Ulrich Zander einstimmig zum Präsidenten. Er gehört seit 2007 ununterbrochen dem BIPAR-Präsidium an.

Zum Gremium zählen außerdem André Lamotte (Belgien), Alessandro de Besi (Italien), Dominique Sizes (Frankreich), Juan Ramon Pla (Spanien) und Christoph Berghammer (Österreich). Ulrich Zander ist der einzige Exklusivagent im BIPAR-Präsidium, die anderen Präsidiumsmitglieder sind Makler.

BIPAR vertritt die Interessen der Versicherungskaufleute auf europäischer Ebene und ist ein Zusammenschluss von 53 nationalen Vermittlerorganisationen aus 30 Ländern mit 280.000 Mitgliedsunternehmen.

Als Mitglied des BIPAR-Präsidiums ist Ulrich Zander gleichzeitig einer von 18 Mitgliedern im World Council des Weltverbandes der Versicherungsvermittler, der World Federation of Insurance Intermediaries (WFII).

In der Veranstaltung wurde Ulrich Zander auch zum Vice-President von Partner of Intermediaries (POI),

einer Initiative der nationalen Verbände der Versicherungsvermittler in Europa in Zusammenarbeit mit dem BIPAR, gewählt.

Seit 2002 ist er zudem Vizepräsident des BVK und vertritt dort u.a. die Interessen des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV).

Im BVK nimmt Ulrich Zander zahlreiche Funktionen wahr: Er führt den Vorsitz der BVK-Kommissionen für EU- und Auslandsfragen, Ausgleichsanspruch sowie in der Personenversicherungskommission. Außerdem ist Ulrich Zander verantwortlich für die Finanzen des BVK. Darüber hinaus ist der Exklusivagent aus Eschwege Vorsitzender von KuBI e.V. und Mitglied des Rechtsausschusses des DIHK.

Die European Federation of Insurance Intermediaries (BIPAR) mit Sitz in Brüssel vertritt ca. 50 Vermittlerverbände aus über 30 Nationen. BIPAR selber ist auch Mitglied in der World Federation of Insurance Intermediaries (WFII), der über 100 Vermittlerverbände aus 80 Staaten weltweit angehören. Der BVK ist seit 1979 Mitglied in dieser Organisation.

BIPAR tagte wie jedes Jahr insgesamt zweimal. Zur ersten Vollversammlung (Mid-Term-Meeting) lud der europäische Dachverband vom 15. bis 17. 2. 2017 nach Dublin ein. Dort tagten ca. 80 Delegierte aus 24 Mitgliedsstaaten und diskutierten im Rahmen dieser Veranstaltung über die wichtigsten Neuerungen im Rahmen der Umsetzung der IDD. Dabei waren auch die Entwürfe seitens der europäischen Aufsichtsbehörde im Zuge der sogenannten delegierten Rechtsakte ein wichtiges Thema. Die delegierten Rechtsakte geben der Europäischen Kommission die Möglichkeit, in einigen Fragen verbindliche Regelungen für alle Mitgliedsstaaten der Europäischen Union zu regeln. EIOPA als Aufsichtsbehörde entwickelt hierfür

sogenannte technische Anweisungen. Diese sind dann Grundlage, auf der die Europäische Kommission im Einzelnen entscheidet. Wie schon in den letzten Jahren referierte anlässlich der Mitgliederversammlung David Cowan von EIOPA über diese technischen Anweisungen. Er führte aus, dass der Grundgedanke für alle technischen Anweisungen sei, die Verhältnismäßigkeit zu wahren, die Grundgedanken der IDD umzusetzen und auch die Entwicklung durch die Digitalisierung mit einfließen zu lassen. Im Anschluss an diese Vorträge konnten alle Teilnehmer über die geplanten Änderungen diskutieren und die Auswirkungen in den einzelnen Mitgliedsstaaten darstellen. Am zweiten Tag diskutierten dann sowohl die Agentenkommission als auch die Maklerkommission unabhängig voneinander. Ziel war es, die jeweiligen Märkte durch separate Veranstaltungen differenziert zu betrachten. Im Rahmen der Agentenkommission referierte BVK-Vizepräsident Ulrich Zander über die aktuelle Umsetzung der IDD in Deutschland. Er gab einen Überblick über die geplanten Entwürfe der Bundesregierung und stellte die Position des BVK dar.

*Nahmen für den BVK an der BIPAR-Vollversammlung teil:*

*Dr. Wolfgang Eichele,*

*Marco Seuffert,*

*Michael H. Heinz,*

*Anja C. Kahlscheuer,*

*Peter Pietsch und der neu*

*gewählte BIPAR-Präsident*

*Ulrich Zander*



Neben Vizepräsident Ulrich Zander war der BVK vertreten durch BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendem Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele und BVK-Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer.

Das zweite Treffen fand vom 21. bis 23. 6. 2017 in Berlin statt. Neben den rechtlichen Themen galt es diesmal auch, personelle Entscheidungen zu treffen, da die Position des BIPAR-Präsidenten neu besetzt werden sollte. Hierfür wurde auf der Vollversammlung BVK-Vizepräsident Ulrich Zander gewählt. Zum Auftakt der Veranstaltung nutzte BVK-Präsident Michael H. Heinz die Möglichkeit, um über den Verlauf der Umsetzung der IDD in Deutschland zu referieren. Er zeigte hierbei insbesondere die Positionen des BVK auf und begrüßte im Anschluss Dr. Michael Meister, Parlamentarischer Staatssekretär des Finanzministeriums. Er informierte insbesondere zum Thema Doppelberatung durch den Makler und zum Thema Honorarberatung allgemein.

Im Anschluss folgten viele einzelne Vorträge, die unterschiedliche Themen zum Gegenstand hatten. Das reichte von konkreten Arbeitsabläufen bei der Allianz bis zum Thema Cyberrisiken oder Geschäftsmodelle von privaten Anbietern.

Den Abschluss der Veranstaltung bildete dann der Vortrag von MdB Klaus-Peter Flosbach, Berichterstatter für die Umsetzung der IDD im Deutschen Bundestag. Er referierte ebenfalls über die aktuellen Entwicklungen in Deutschland und führte aus, dass die Stärkung der Honorarberatung selbstverständlich ein Anliegen im Rahmen der Umsetzung der IDD in Deutschland sei. Letztendlich müssen aber die Märkte funktionieren und dies ginge eben nicht ohne Vermittler.

Ebenfalls tagten die Agenten- und Maklerkommission. In ersterer waren vertreten Vizepräsident Ulrich Zander und Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele. Im Maklerkomitee übernahm dieses Mal Rechtsanwältin Anja C. Kahlscheuer, BVK-Geschäftsführerin, für den BVK die Vertretung.

Zum ersten Mal tagte am zweiten Tag auch die sogenannte Akademie von BIPAR, an der neben Vizepräsident Ulrich Zander, Präsidialratsmitglied Volker Fink, BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele und BVK-Geschäftsführerin Anja C. Kahlscheuer auch VEVK-Vizepräsident Peter Pietsch sowie der Vorsitzende des Arbeitskreises Vertretervereinigung der Deutschen Assekuranz (AVV) Marco Seuffert teilnahmen.

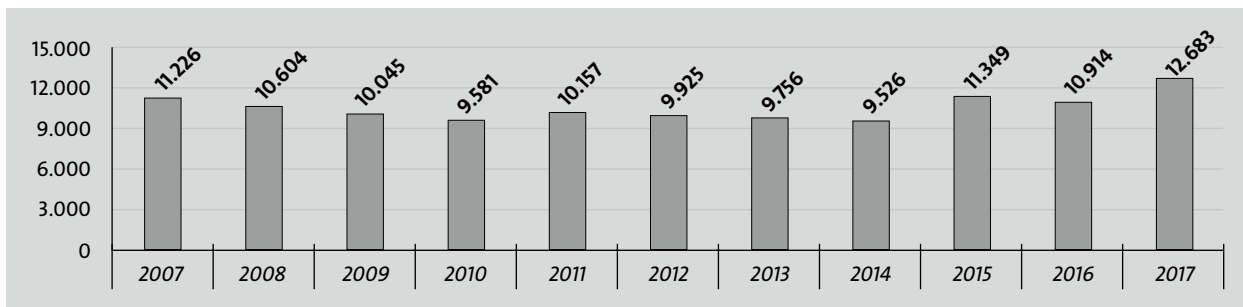
## ❖ WELTVERBAND DER VERSICHERUNGSVERMITTLER (WFII)

Auch im Berichtsjahr trafen sich wieder die Mitglieder der World Federation of Insurance Intermediaries (WFII) vom 25. bis 27. 3. 2017 zu einer gemeinsamen Sitzung, dieses Mal in Panama. Diskutiert wurden die allgemeinen internationalen Trends für die Versicherungswelt. Auch nutzten die Teilnehmer die Chance und tauschten Informationen der beteiligten nationalen Verbände aus. Die Interessen des BVK werden in diesem Rahmen durch den BVK-Vizepräsidenten Ulrich Zander wahrgenommen. WFII vertritt dabei

die Verbände aus fünf Kontinenten und sitzt mit seinem Sekretariat in Brüssel. WFII nimmt Einfluss auf weitere internationale Organisationen, wie z. B. die OECD, die UN oder die Genfer Vereinigung World Trade Organisation. Wichtige Themen, insbesondere allgemeine technische Entwicklungen wie „Cyberrisk“ oder „Digitalisation“, standen auf der Tagesordnung, über die die Teilnehmer vor dem Hintergrund der internationalen Verzahnungen lebhaft diskutierten.

## MITGLIEDERENTWICKLUNG

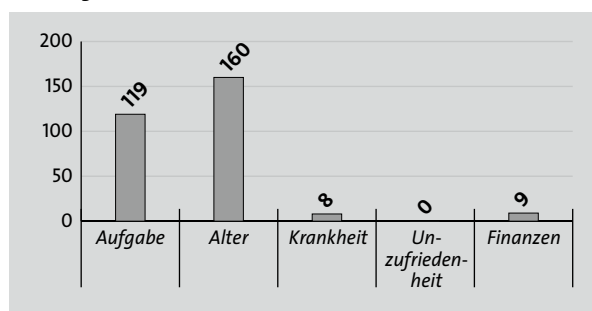
Mitgliederentwicklung von 2007 bis 2017



Im Geschäftsjahr 2017 konnten über das Modell der Probe- / Doppelmitgliedschaft zahlreiche neue Mitglieder gewonnen werden. Der Zuwachs an Einzelmitgliedern stagniert, dies ist u. a. zurückzuführen auf den geringen Mitgliederzuwachs bei jungen Agenturen, die ungünstige demographische Struktur und somit auch auf einen hohen Altersdurchschnitt auf Bundes- und Regionalebene.

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

Austrittsgründe im Jahr 2017



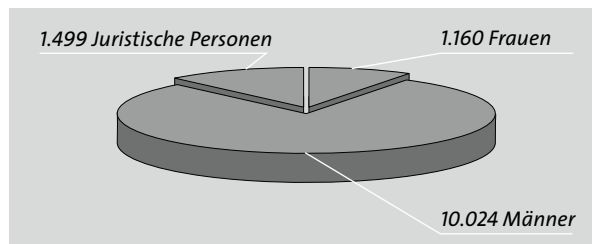
## MITGLIEDERSTRUKTUR

Dem BVK gehören als Mitglieder 10.024 Männer und 1.160 Frauen an. Weitere 1.499 sind im BVK als Firma, zumeist in der Rechtsform einer GmbH, erfasst.

Diese Statistik basiert auf 12.639 Mitgliedern, die Angaben gemacht haben. 44 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.

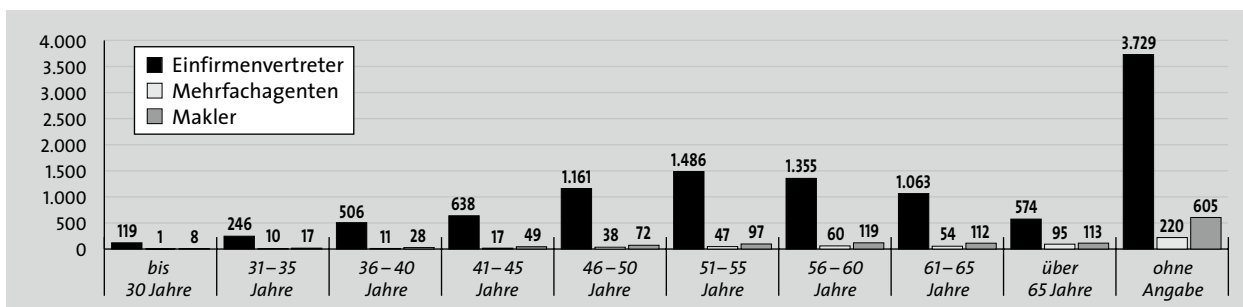
Die 46- bis 60-Jährigen stellen mit 44,7% weiterhin die stärkste Gruppe der Mitglieder dar. 13,0% entfallen auf die Altersgruppe bis 45 Jahre. Ein Anteil von 15,9% bei den Mit-

Mitglieder nach Geschlecht und Firmen



gliedern von 61 bis über 65 Jahre zeigt, dass auch viele nach dem Ausscheiden aus dem Berufsleben die Mitgliedschaft in unserem Berufsverband als wichtig und notwendig ansehen.

Altersstatistik nach Vermittlerarten







Thomas Koppitsch, Bettina Jungmann, Nicole Schäfer, Petra Walkenbach, Marion Gollub, Christian Lopez, Katrin Weißenfels, Vanessa Weyrich, Petra Hommerich, Ingrid Büch, Bettina Reichenauer, Annette Lorenz, Brigitte Lähn (v.l.)

## ❖ NEUE MITGLIEDSCHAFTSSTRUKTUREN

### *Probmitgliedschaften für Mitglieder von Vertretervereinigungen*

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

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

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

Mit dieser neuen Mitgliederstruktur soll zusätzlich verdeutlicht werden, dass sich der BVK und die Vertretervereinigungen ergänzen. Während die Vertretervereinigung in erster Linie die Kommunikation der Vertreter eines Unternehmens untereinander sowie die Vertretung gegenüber dem Unternehmen zur Aufgabe hat, berät der BVK seine Mitglieder in allen berufsbezogenen Fragen, bietet ihnen vorgerichtliche Rechtshilfe gegenüber den Versicherern an,

gewährleistet Rechtsschutz und vertritt seine Mitglieder und deren Interessen in den Europäischen Institutionen in Brüssel und gegenüber Bundestag, Ministerien und der Gesellschaft in Berlin. Einfluss auf diese Ansprechpartner hat der BVK als einziger deutscher Versicherungsverbandsverband nur dann, wenn er für möglichst viele Versicherungsvermittler spricht. Je mehr neue Mitglieder dem BVK beitreten, umso mehr kann der Verband seinen Einfluss in Berlin und Brüssel erhöhen als auch weitere umfangreichere Dienstleistungen anbieten.

### *Doppelmitgliedschaft in der Vertretervereinigung und im BVK*

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

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

Im Geschäftsjahr 2017 begann die Doppelmitgliedschaft der Vertretervereinigungen der Kollegialen Vereinigung der selbständigen ARAG-Versicherungskaufleute e.V., der USV Unternehmensvereinigung selbständiger Versi-



cherungskaufleute im **AXA** Konzern e.V., der Kollegialen Vereinigung der selbständigen Versicherungskaufleute der **Basler** Versicherung e.V., der Vereinigung selbständiger Versicherungskaufleute der **Concordia** Versicherungen e.V., des VMV e.V. Vertrauensmannverein der **LVM**-Versicherungen sowie der Vertreter-Vereinigung der **SV Sparkassenversicherung** e.V.

Folgende Vertretervereinigungen waren bereits vor 2017 Doppelmitglieder im BVK: Interessengemeinschaft der selbständigen Vermittler des **Alte Leipziger-Hallesche** Konzerns e.V., Interessenvereinigung selbständige Handelsvertreter der **SDK** e.V., Interessengemeinschaft selbständiger Versicherungskaufleute der **DEVK** e.V., Interessenvertretung der selbständigen Versicherungs-Vermittler der

**Feuersozietät** Öffentliche Leben e.V., Unternehmervereinigung selbständiger Handelsvertreter im **HDI** e.V., Verband der selbständigen Versicherungskaufleute der **Lippischen Landes-Brandversicherungs-Anstalt**, Vereinigung des Außendienstes der **Öffentlichen Versicherung Oldenburg** e.V., **R+V** Generalagenten-Gemeinschaft e.V., Hausvereinigung der **Württembergischen** sowie Interessenverband hauptberuflicher Versicherungsvertreter der **Zurich**.

Somit gehörten Ende 2017 7.208 Doppelmitglieder dem BVK an.

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



## NEUER BEAUFTRAGTER FÜR DIE BVK-DOPPELMITGLIEDSCHAFT

Dank der Option, als Mitglied einer Vertretervereinigung auch eine Mitgliedschaft im BVK zu ermäßigten Tarifen erwerben zu können, hat der BVK viele neue Mitglieder begrüßen können. Als neuer Ansprechpartner für die Vertretervereinigungen wurde Gerhard Miller im September 2017 vom Präsidium zum Beauftragten für das BVK-Doppelmitgliedschaftsmodell ernannt.

Als langjähriges Mitglied des Präsidialrats sowie als Vorsitzender des BVK-Regionalverbands Süd verfügt Miller über zahlreiche berufsständische und verbandsinterne Erfahrungen und Kontakte, um Vertreterverei-

Gerhard Miller



nigungen in Fragen der Doppelmitgliedschaft im BVK zu beraten und über die Verbandsstruktur zu informieren.

## ❖ KOMMISSION FÜR AUSGLEICHANSPRUCH

Die Verhandlungen zwischen dem BVK und PKV-Verband über die Verbesserung der Grundsätze Ausgleichsanspruch Krankenversicherung konnten auch im Berichts-

jahr 2017 fortgesetzt werden, auch wenn die Kommission für Ausgleichsanspruch im Berichtszeitraum nicht getagt hat.

## ❖ KOMMISSION FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG

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

- ❑ Initiative **gut** beraten
- ❑ Umsetzung IDD
- ❑ Weiterbildungsverpflichtung
- ❑ Positionen der Vermittlerverbände
- ❑ BVK-Bildungsakademie
- ❑ Vorbereitung JHV 2017 Bonn
- ❑ Ausweitung der Webinar-Angebote
- ❑ Initiative **gut** beraten – Lösungsansätze IDD

Zusätzliches Schwerpunktthema war die Befassung mit der Implementierung neuer Angebote, insbesondere der Erweiterung des Webinar-Angebotes. Die BVK-Bildungsakademie konnte ihren Mitgliedern ein neues und erweitertes Angebot vorstellen, welches die Mitglieder noch optimaler bei ihren aktuellen Weiterbildungsmaßnahmen unterstützen konnte. BVK-Bildungsthemen wie z. B. „Digital gewinnen beim Kunden“, „der digitale Makler und Social Media“ sowie „Social Media im Versicherungsvertrieb“ bildeten dabei den Rahmen, in dem Weiterbildungsangebote von den Mitgliedern angenommen wurden. Insbesondere die Webinarreihe, hier die Schwerpunkte: „IDD-Herausforderung für den Versicherungsvertrieb“ (aktuelle Informationen zur Umsetzung der Insurance Distribution Directive) sowie das Thema „Beendigung des Agenturvertrages, was ist zu beachten?“ Der Klassiker zum Thema „Ausgleichsanspruch“ und das Webinar zum Thema „Geldwäscheprävention in der Versicherungsvermittlung“ sowie weitere Themenschwerpunkte im Hinblick auf die komplexe Materie Provisionsrückforderungen, Stornoreserve, Werbung und Wettbewerbsrecht rundeten das Angebot ab.

Ein weiterer Themenschwerpunkt war die Umsetzung der Insurance Distribution Directive (IDD) und hier insbesondere die zukünftige Ausgestaltung der Weiterbildungsverpflichtung. Ausführlich diskutiert wurde auch der Referentenentwurf des Ministeriums für Wirtschaft und Energie zur Verordnung zur Umsetzung der Richtlinie EU 2016/97 des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 20. 1. 2016 über Versicherungsvertrieb.

Im Hinblick auf die vorliegenden neuen Regelungen zum Entwurf der Versicherungsvermittlungsverordnung wurde

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



im Wesentlichen diskutiert, dass eine zu erbringende Lernerfolgskontrolle je nach Art und Weise der Weiterbildungsmaßnahme zu unnötig hohen Hürden bei der Kontrolle der Maßnahmen führen kann. Im Hinblick auf online-gestützte Weiterbildungsmaßnahmen können im Rahmen technischer Umsetzungsmöglichkeiten leicht – z. B. am Ende eines Webinars – Fragen implementiert werden, die eine Kontrolle gewährleisten. Bei Weiterbildungsmaßnahmen im Rahmen von Präsenzveranstaltungen wurde darüber diskutiert, dass diese in diesen Bereichen nur schwer umsetzbar und eher nicht möglich sind. Allein unter diesen Gesichtspunkten wäre ein solcher zusätzlicher „Lernkontrollaufwand“ mit erheblichem Aufwand verbunden und die zur Weiterbildung Verpflichteten könnten sich mit einem Aufwand konfrontiert sehen, der in keinem Verhältnis zur Weiterbildungsmaßnahme selbst steht. Die Kommission für Aus- und Weiterbildung hält daher solche Lernerfolgskontrollen für schwer durchsetzbar und machte deutlich, dass diese mit dem Grundgedanken einer effizienten Weiterbildung, die praxisnahe Lösungen anbieten sollte, nicht vereinbar ist.

Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Bezirksverbänden und Industrie- und Handelskammern wurde weiter etabliert, wobei hier die BVK-Bildungsakademie als Bildungsdienstleister die Unterstützung vor Ort und die Durchführung der Maßnahmen sicherstellen konnte. Insbesondere im Rahmen der Initiative **gut** beraten konnten Veranstaltungen implementiert werden, die von den Teilnehmern als gravierender Mehrwert für ihren täglichen Erfahrungsaustausch mit den Kollegen gesehen werden und in der Umsetzung in den Vermittlerbetrieben neue Erkenntnisse generieren. Die Mitglieder der Kommission gaben wertvolle Hinweise, um die inhaltliche Ausgestaltung der Bildungsangebote zu optimieren und für eine

weitere Professionalisierung der Vermittlungstätigkeit und des Berufsstandes zu sorgen. Darüber hinaus wurden neue Entwicklungen im Bereich IHK/BWV/DIHK disku-

tiert und die inhaltliche Auseinandersetzung mit diesen Themen bildete einen weiteren Schwerpunkt der Kommissionsarbeit.

## ❖ KOMMISSION FÜR BAUSPAREN UND FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Die Sitzung der Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen fand unter der Leitung von BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli am 4. 5. 2017 in Berlin statt. Aktuelles Highlight war in diesem Zusammenhang, dass die Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen ein Gespräch beim Verband der privaten Bausparkassen e.V. führte, um aktuelle Entwicklungen in diesen Bereichen zu diskutieren. Berufspolitische Themen, Entwicklungen im Rahmen der Digitalisierung sowie die berufliche Weiterbildung und Qualifikation standen u. a. im Fokus.

Ein Themenschwerpunkt war im Zusammenhang mit der Digitalisierung auch das Thema „Bausparen im Internet – Erhält der Außendienst eine auskömmliche Provision?“. Technische Probleme wurden angesprochen, die bei der Umsetzung und den Zugangswegen zu den einzelnen Bausparunternehmen bestehen können. Von den Kommissionsmitgliedern wurde berichtet, dass insbesondere im Bereich des Maklerwesens kaum oder gar keine Schnittstellen vorhanden sind, auf die Versicherungsmakler zurückgreifen können. Im Bausparbereich ist dieses Thema offenbar (noch) nicht so relevant wie im Versicherungsbereich; erkannt wurde jedoch, dass zukünftig bei der Umsetzung

technischer Lösungen das Augenmerk auch auf das Bausparwesen gerichtet werden muss.

Weiterer Themenschwerpunkt war auch das Thema Ausgleichsanspruch und Treuebonus, der nach Ansicht der Kommissionsmitglieder zukünftig in die Art und Weise der Berechnung des Ausgleichsanspruchs einbezogen werden sollte. Hier wurde u. a. diskutiert, dass als neuer und zusätzlicher Gesichtspunkt bei einer weiteren langjährigen Zugehörigkeit (z. B. von 23, 25 oder 28 Jahren) eine prozentuale Steigerung wünschenswert ist. Insbesondere sollte die langjährige berufliche Erfahrung von Bausparkaufleuten stärker berücksichtigt werden.

Der informelle Austausch und die intensiven Diskussionen zu den angesprochenen Themen waren für alle Teilnehmer ein Erkenntnisgewinn. Die von den Mitgliedern der Kommission für Bausparen und Finanzdienstleistungen angesprochenen Probleme werden in die Gremien des Verbandes der privaten Bausparkassen hineingetragen und dort diskutiert. Der Erfahrungsaustausch im Rahmen der Verbändegespräche soll fortgesetzt und intensiviert werden.

## ❖ KOMMISSION FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFT

Die Kommission für Betriebswirtschaft unter Leitung von Vizepräsident Andreas Vollmer hat im März und September des Berichtsjahres getagt. Ziel der Zusammenkünfte ist es, betriebswirtschaftliche Instrumente, Angebote und Projekte anzusprechen, zu planen und umzusetzen, die die unternehmerische Kompetenz der Mitglieder fördern. Darüber hinaus ist es die Aufgabe der Kommission, Branchenzahlen zu erheben und auszuwerten, um Entwicklungen der Vermittlerbetriebe feststellen und belegen zu können.

Zur besseren Verbreitung des umfangreichen und wertvollen Datenmaterials aus der BVK-Strukturanalyse, die bereits seit mehr als 50 Jahren der Erhebung von Branchenstrukturdaten dient, wurden die Ergebnisse im vergangenen Jahr erstmalig mit wissenschaftlicher Begleitung durch Prof. Dr. Matthias Beenken als Studie herausgegeben. Für die Datenerhebung und -auswertung hat der BVK erneut mit dem VersicherungsJournal zu-

Vizepräsident Andreas Vollmer,  
Vorsitzender der Kommission  
für Betriebswirtschaft



sammengearbeitet. Im Berichtsjahr 2017 wurde in einer Artikelreihe über die erfolgreiche und mit 4.200 Teilnehmern sehr stark unterstützte Befragung berichtet. Die im Zweijahresrhythmus durchgeführte Strukturanalyse gibt Aufschluss über die wichtigsten strukturellen Daten der Vermittlerbranche und ist die einzige Erhebung der Branche in dieser Größenordnung. Neben klassischen Fragen zur Vermittlereigenschaft, zur Größe des Betriebs sowie

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

Für viele Mitglieder ist der Betriebsvergleich ein wichtiges Instrument, das der BVK jährlich seit über 50 Jahren in Zusammenarbeit mit dem IFH in Köln anbietet. Am diesjährigen Betriebsvergleich nahmen 358 Mitglieder teil.

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

Diese Veränderungen sind nicht unabhängig voneinander zu sehen, sondern zeigen in ihren Auswirkungen Interaktionen und wirken darüber hinaus, je nach Ausgangssituation, mal mehr, mal weniger auf die Vermittlerbranche.

## ❖ KOMMISSION MAKLER UND MEHRFACHAGENTEN

Der BVK ist mit mehr als 1.160 Maklern und 531 Mehrfachagenten der größte deutsche Berufsverband für Makler und Mehrfachagenten. Die Anliegen der Mitglieder werden in der Kommission aufgenommen, diskutiert und mit Lösungsvorschlägen an das Präsidium zur Umsetzung weitergeleitet.

Die Kommission für Makler und Mehrfachagenten tagte im Berichtsjahr am 23. 11. 2017 in Bonn. Außerdem gestaltete die Kommission mit Impulsvorträgen Workshops im Rahmen der Sitzung der Makler- und Mehrfachagenten-Beauftragten der Bezirksverbände am 17. 5. 2017 in Bonn. Hinzu kamen zwei Telefonkonferenzen am 13. 1. 2017 sowie am

Flexibilität ist in jedem Fall nötig, da Anpassungen der Kommunikation mit dem Kunden, die strukturelle Ausrichtung des Betriebes, der Verwaltungs-, Personal- und Kostenaufwand mit den von außen wirkenden Änderungen zusammenhängen und diese einen direkten Niederschlag in ihren betriebswirtschaftlichen Kennzahlen finden.

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

Ein Unternehmer, der sich und seinem Vermittlerbetrieb ein eigenes Profil gibt, wird am Markt einen Wiedererkennungswert haben, sich von seinen Konkurrenten abheben und erfolgreich sein. Das ist bei einem Ausschließlichkeitsvermittler nicht so einfach, da er Corporate-Identity-Vorgaben der Vertragspartner zu berücksichtigen hat. In diesem Rahmen der Vorgaben ist es dennoch möglich, sich zu entwickeln, sich fortzubilden und sich für den Kunden interessant zu machen. Eine Möglichkeit hat die Kommission bereits vor einigen Jahren mit dem Projekt „Zertifizierung des Vermittlerbetriebes“ ins Leben gerufen und inhaltlich begleitet. Zwischenzeitlich wurde das Qualitätsmanagementsystem weiterentwickelt und die Zertifizierung findet nach der DIN EN ISO 9001:2015 Norm statt. Der BVK konnte einen neuen Anbieter für die Auditierung, den TÜV Rheinland, gewinnen. Dieser ist bundesweit tätig und in der Lage, die Audits professioneller abzuhalten, gleichwohl die frühere Preisgestaltung nicht mehr eingehalten werden kann.

Die Zertifizierung wird allgemein auch von den Kunden mit großem Interesse wahrgenommen und führt zu einem allgemeinen Imagegewinn des Vermittlerbetriebes.

8. 5. 2017. Die Kommission nahm außerdem das Gesprächsformat des „Round-Table“ erfolgreich wieder auf und traf am 26. 4. 2017 in Würzburg Repräsentanten von namhaften Versicherern zu einem lebhaften Gedankenaustausch auf hohem Niveau.

Im Wesentlichen wurden in der Kommission folgende Themen bearbeitet:

- ▮ Digitalisierung der Kommunikation des Maklers mit dem Versicherer (GDV-BiPRO/Maklerkommunikation 4.0)
- ▮ Maklerplattform/„Marktplatz“ (Dieses Angebot soll die BVK-Mitglieder bei Maklerbestandsverkäufen bzw. Maklerbestandskäufen unterstützen.)

*Teilnehmer des  
Makler-Round-Table:*

*Markus Heller, Dirk Hergesell,  
Martin Gräfer, Dr. Dr. Fauser,  
Ralf Berndt, Volker Steck,  
Angelika Römhild, Andreas  
Vollmer, Ulrich Neumann,  
Rainer Gelsdorf, Stefan Liebig,  
Christian von Göler,  
Lorenz Leisching (v.l.)*



- ▮ Makler-Round-Table
- ▮ LVRG / Welche Tendenzen gibt es?
- ▮ Die IDD und ihre praktischen Auswirkungen
- ▮ Schärfung des Profils des BVK als Maklerverband in der Außendarstellung des Verbandes
- ▮ Einwilligungserklärung Datenschutz für Makler im Rahmen des Datenschutzkonzepts des BVK

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

## ❖ KOMMISSION FÜR ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Die Mitglieder der Kommission für Öffentlichkeitsarbeit tagten in 2017 unter dem Vorsitz des BVK-Vizepräsidenten Gerald Archangeli zwei Mal. Dabei erörterte die Kommission die Verbandsdarstellung des BVK in Presse, Funk, Fernsehen sowie in Online-Medien. Die Kommissionsmitglieder diskutierten über Wege und Mittel, verbandspolitische Themen noch effektiver in den Medien zu platzieren. Ein Fokus der Gremienarbeit lag in der medialen Begleitung der Verbandsziele bei der Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD und der Verbandskommunikation im Kontext der Bundestagswahl. Außerdem befassten sich die Kommissionsmitglieder mit der Frage, wie man die BVK-Kampagne „Kein Vertrieb ohne Beratung“ medienwirksam begleiten konnte.

Daneben beschäftigte sich die Kommission mit der Intensivierung der Kommunikation auf Social-Media-Kanälen. Die Diskussion, wie der BVK insbesondere jüngere Ver-

mittlerinnen und Vermittler durch neue Medienformate ansprechen kann, gehörte ebenfalls zur Agenda der Kommission.

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

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

Hinsichtlich der verbandsinternen Kommunikation diskutierte die Kommission die Zufriedenheit der Mitglieder mit der BVK-Verbandszeitschrift. Sie entwickelte eine Leserumfrage, um zunächst den Optimierungsbedarf zu ermitteln.

## ❖ KOMMISSION DER VERTRETER ÖFFENTLICH-RECHTLICHER VERSICHERER

Unter Vorsitz von Marco Schmidt hat die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherungsunternehmen im BVK sich zum Ziel gesetzt, spezielle berufsständische

Fragen, die insbesondere Vermittler öffentlich-rechtlicher Versicherungsunternehmen betreffen, zu diskutieren. Daneben werden durch systematische Abfrage Erkenntnisse zur



Agenturführung des selbständigen Vermittlers im Verhältnis zum vertretenen Versicherungsunternehmen gewonnen. Über kommissionsinterne Abstimmungen werden Ergebnisse herbeigeführt, die dann an das Präsidium des BVK zur Unterstützung seiner Tätigkeit weitergegeben werden.

Die öffentlich-rechtlichen Versicherungsunternehmen als Regionalversicherer weichen in ihrer Tarifpolitik und -gestaltung sowie ihrem Marketing deutlich voneinander ab. Bei aller Individualität findet allerdings im Verband öffentlicher Versicherer ein intensiver Austausch untereinander statt. Dies geschieht in verschiedenen Ausschüssen, in gemeinsamen Service-Unternehmen und in gemeinsamen Versicherungsunternehmen, wie z. B. der ÖRAG Rechtsschutzversicherung in Düsseldorf und der UKV Union Krankenversicherung in Saarbrücken, u. a. hinsichtlich der Tarifpolitik und der Prämiengestaltung sowie der Provisionen für Vermittler.

Der BVK hat mit der Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer diesen Vermittlern eine Platt-

form geboten, die schon seit vielen Jahren erfolgreich genutzt wird. Es erfolgt aber nicht nur ein Austausch der Unternehmen untereinander, sondern auch die Vermittler der Unternehmen diskutieren spezielle berufsständische Fragen und führen Abstimmungen herbei.

Die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer tagte am 28. und 29. 9. 2017 in Hannover.

Die Grundlage der Sitzung war zunächst die Diskussion über Neuigkeiten und Veränderungen in den einzelnen Unternehmen hinsichtlich Personal, Unternehmensführung und Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Vermittlern.

Weiteres Schwerpunktthema der Sitzung war die Umsetzung der IDD bei den öffentlichen Versicherungsunternehmen und deren Bedeutung für Vermittler und Unternehmen. Die Diskussion über die Digitalisierungsstrategien der Unternehmen in Bezug auf Homepages, Tarife, Kundenportale und Provisionen nahm breiten Raum ein.

## ❖ PERSONENVERSICHERUNGS-KOMMISSION

Die Mitglieder der Personenversicherungs-Kommission tagten im Frühjahr 2017 unter Vorsitz von Vizepräsident Ulrich Zander in Bonn.

Als Haupttagesordnungspunkt nahm sich die Kommission das Thema Grundsätze Ausgleichsanspruch Kranken vor. Im Vordergrund standen die zwischen dem BVK und PKV laufenden Verhandlungen über die Verbesserung der Grundsätze Kranken. Ziel bleibt es seitens des BVK, eine Erhöhung des Ausgleichsanspruchs Kranken zu erreichen. Sowohl BVK als auch PKV-Verband sind sich einig, dass die Gespräche im nächsten Geschäftsjahr fortgesetzt werden sollen. Dies insbesondere vor dem Hintergrund und unter Einbeziehung der Umsetzung der IDD.

Ebenfalls auf der Tagesordnung standen das Betriebsrentenstärkungsgesetz und die mit dem Gesetz angedachten Änderungen, welche vorsehen, dass es bei staatlich geförderten Produkten keinen Raum mehr für eine Abschlussprovision geben solle und bei den Riesterprodukten ebenfalls keine Anrechnung mehr auf die Grundsicherung vorgesehen sei. Die Kommissionsmitglieder betonten in diesem Zusammenhang die Wichtigkeit der Beratung für eine betriebliche und private Altersvorsorge.

Zum Thema IDD/LVRG erläuterte Vizepräsident Zander die wichtigsten Regelungen und Auswirkungen für die Bonifikations- und Provisionssysteme. So wird es zukünftig keine Fehlanreize und Vertriebssteuerung mehr geben, wobei nicht abschließend geklärt ist, was unter Fehlanreizen zu verstehen sei.

Die Kommission bespricht in diesem Zusammenhang die Neuregelungen der §§ 48 a bis c VAG. Problematisch wird insbesondere die Vorschrift des § 48 c VAG, d. h. das Durchleitungsgebot gesehen, da darin ein Einfallsfaktor für Verbraucherschützer wegen der Rückvergütungen in Höhe von 80 % bei Vorlage eines entsprechenden Beratungsscheins gesehen wird. Die Kommission wird die Umsetzung und die entsprechenden Auswirkungen der IDD sowie des LVRG beobachten und entsprechend begleiten.

Abschließend thematisierte die Kommission die Bürgerversicherung im Vergleich zu den anderen europäischen Ländern.

In Vorbereitung auf die anstehende Bundestagswahl formulierte die Kommission als Anregung an das Präsidium Fragen für die Wahlprüfsteine zum Thema Duales System – Krankenversicherung. Vor allem stellte sie die Frage nach der Abschaffung des Dualen Systems durch die Einführung eines Einheitssystems. Da die Einführung eines solchen Einheitssystems in den Nachbarländern zu erheblichen Leistungssenkungen bei gleichzeitiger Preissteigerung geführt hat, stellt die Kommission die Frage, wie dies bei Einführung eines Einheitssystems im Vergleich zu den Nachbarländern verhindert werden soll. Außerdem interessierte die Kommission, wie der Innovationsprozess, der den medizinischen Fortschritt im deutschen Gesundheitssystem sichert, vorangetrieben werden soll, wenn die Transferleistungen durch die PKV in Höhe von 11 Mrd. Euro fehlen.

## ❖ KOMMISSION SCHADENVERSICHERUNG

Unter dem Vorsitz von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer tagte die Kommission für Schadenversicherung im Berichtszeitraum zwei Mal. Eine Sitzung fand im März 2017 statt, die zweite Sitzung im Oktober 2017. Im Berichtszeitraum wurden im Wesentlichen folgende Schwerpunkte diskutiert und Lösungen erarbeitet:

- ▮ Vorbereitung des Gesprächs mit dem GDV
- ▮ Sanierung in der Wohngebäudeversicherung
- ▮ Telematiktarife
- ▮ Elementarschadenversicherung
- ▮ Vitalisierung im Schadenmanagement – Auswirkungen auf Vermittler
- ▮ IDD und Schadenbearbeitung
- ▮ Aktuelles zur Normierung in der Schadenversicherung
- ▮ EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO)

Themenschwerpunkt war auch im Jahr 2017 das Thema „Telematiktarife“. Die Teilnehmer der Kommission für Schadenversicherung erläuterten u.a. einzelne Angebote der Auto-Hersteller und diskutierten die unterschiedlichen Vorgehensweisen und Konsequenzen. Wichtig war in diesem Zusammenhang auch, dass die Kommission auf das wichtige Thema der Datensammlung einging und durch die Versicherer hier entsprechende Vorgehensweisen diskutiert werden.

Um aktuelle Entwicklungen zu diskutieren, war die Schadenversicherungs-Kommission des BVK zu Gast beim Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) in Berlin. Aktuelle berufspolitische Themen, Entwicklungen im Rahmen der Umsetzung der IDD sowie klassische Schadenversicherungsthemen standen auf der Tagesordnung.

Auf der Agenda standen u.a. die Themenschwerpunkte Sanierung in der Wohngebäudeversicherung, Elementarschadenversicherung sowie das Thema Digitalisierung im Schadenmanagement und mögliche Auswirkungen auf die Vermittler. Digitalisierung – auch im Schadenmanagement – verändert den Versicherungsmarkt. Mit dem Aufkommen von Kfz-Telematik-Tarifen, bei denen die Prämienge-

staltung z.B. auch durch die Ermittlung und Auswertung von individuellen Fahrstilen erfolgt, ist eine neue Tarifvariante in dieser Sparte eingeführt worden. Was sich bei der Kfz-Versicherung gerade nach und nach am Markt zu etablieren scheint, ist in anderen Sparten noch in den Anfängen. In diesem Zusammenhang wurde auch mit dem GDV über das Thema „Unfallstecker“ diskutiert. Neben dem Sicherheitsaspekt sieht der GDV in der „Datensparsamkeit“ des Unfallmeldedienstes (UMD) einen Vorteil gegenüber Telematik-Boxen.

Weiterer Themenschwerpunkt war die mit der zunehmenden Akzeptanz solcher Telematik-Tarife einhergehende Frage, ob ggf. das Grundprinzip von Versicherungen in Frage gestellt sein kann, wenn primär das individuelle Verhalten zum Maßstab der Risikokalkulation gemacht wird. Die Gefahr der Auflösung von Kollektiven wurde ebenfalls in diesem Zusammenhang diskutiert.

Einen weiteren Themenschwerpunkt der Gespräche bildete das Thema Schadenregulierung – auch im Rahmen der Umsetzung der IDD. Hier hat der nationale Gesetzgeber vorgesehen, dass Versicherungsvermittlung auch das Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadenfall, umfasst. Ausführlich wurden die Prozesse im Schadenmanagement bei Versicherungsgesellschaften diskutiert. Die Mitglieder der Schadenversicherungs-Kommission stellten aus ihrer Sicht die beim Vermittler damit auftretenden Probleme und Schwierigkeiten dar, mögliche Lösungsansätze wurden beleuchtet. Diskutiert wurde auch der Einsatz von neuen Möglichkeiten wie z. B. künstlicher Intelligenz, Smartanalytics oder auch der Blockchain. Dies könne dazu führen, dass die Schadenbearbeitung zukünftig viel effizienter und kostengünstiger durchgeführt werden kann. Beleuchtet wurde in diesem Zusammenhang auch das Berufsbild des BVK, welches von einem umfangreichen Dienstleistungsverständnis ausgeht und die Mitwirkung im Schadenfall als entscheidenden Punkt einer stabilen Kundenbeziehung in die Strategie von erfolgreichen Vermittlerbetrieben miteinbezieht.

## ❖ TARIF-KOMMISSION

Trotz der Ankündigung der Gewerkschaft ver.di, im Berichtszeitraum 2017 Tarifverhandlungen aufzunehmen, wurden diesbezüglich keinerlei Aktivitäten von dieser Sei-

te unternommen. Mitte des Jahres 2018 soll ein Gespräch stattfinden.

# Anhang



DIE VERMITTLER

## ❖ ANSCHRIFTEN, GESCHICHTE, AUFGABEN, ZIELE

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

### Wo finden Sie uns?

#### Geschäftsführung in Bonn:

Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn

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

E-Mail: [bvk@bvk.de](mailto:bvk@bvk.de) · Internet: [www.bvk.de](http://www.bvk.de)

#### Geschäftsstelle am Sitz der Bundesregierung:

Friedrichstraße 149 · 10117 Berlin (Mitte)

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

#### Geschäftsstelle am Sitz der Versicherungsbörse in Hamburg:

Börsenkontor 34 · Adolphsplatz 1 · 20457 Hamburg

### Wir sind auch in Ihrer Nähe!

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

### Daten zu unserer Geschichte

1901 – 1934	Bund der Versicherungsvertreter
1934 – 1945	Fachgruppe Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler
1945 – 1960	Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung
1960	Umbenennung in Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.
1977	Interessenwahrnehmung der Bausparkassenvertreter
1998	Gründung des „Gemeinsamen Hauses“, in dem BVK, der Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) und Vertretervereinigungen zusammenarbeiten
2000	Gründung der BVK-Bildungsakademie
2001	100-Jahrfeier Berlin
2003	Gründung der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH
2011	Projekt „Ehrbarer Kaufmann“ wird initiiert
2013	Gründungsmitglied der Initiative <b>gut</b> beraten

### *Wer sind unsere Mitglieder?*

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

### *Was wollen wir erreichen?*

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

### *Was bieten wir sonst noch?*

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

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

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

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

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

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

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





## PRÄSIDIUM

Präsident



**Michael H. Heinz**

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

Vizepräsident



**Gerald Archangeli**

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

Vizepräsident



**Andreas Vollmer**

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

Vizepräsident



**Ulrich Zander**

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

Haupt-  
geschäftsführer  
und  
geschäftsführendes  
Präsidiumsmitglied



**Dr. Wolfgang Eichele LL.M.**

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

Ehrenpräsident



**Ludger Theilmeier**

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

**❖❖❖ GESCHÄFTSFÜHRUNG**

**Haupt-  
geschäftsführer  
und  
geschäftsführendes  
Präsidiumsmitglied**



**Dr. Wolfgang Eichele** LL.M., Rechtsanwalt

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

Telefon 02 28 / 2 28 05-0 · w.eichele@bvk.de

**Geschäftsführerin**



**Anja C. Kahlscheuer**, Rechtsanwältin

EU-Recht · BIPAR · Wettbewerbsrecht

Telefon 02 28 / 2 28 05-0 · a.kahlscheuer@bvk.de

**Geschäftsführer**



**Hubertus Münster**, Rechtsanwalt

Unternehmenspolitik · Bildungsakademie · GDV / Gemeinschaftsausschuss ·  
Sachversicherung

Telefon 02 28 / 2 28 05-0 · h.muenster@bvk.de

**Verwaltungsleiterin**



**Petra Walkenbach**

Verwaltung · Finanzen · Controlling und Organisation

Telefon 02 28 / 2 28 05-0 · p.walkenbach@bvk.de



## PRÄSIDIALRAT

### Ordentliches Mitglied

### Stellvertretendes Mitglied

#### Regionalverbände (§ 25 Ziffer 3 a der Satzung)

Peter Busche

Frank Holthaus

Dominic Friebe

Jens Kunkler

Boris Göttelmann

Hans-Joachim Lorenz

Thomas Menzel

Johanna Meiser

Gerhard Miller

Alexander Kirchenbauer

Ludger Tillmann

Stefan Jauernig

Jens Wanke (Sprecher des Präsidialrates)

Dirk Schumann

Axel H. Westphal

Markus Maiborg

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

Ralf Hammann

Jörg Pietzsch

Carsten Krebs

Rudolf Donath

Sandra Niestradt-Budde

Rainer Neumann

Peter Pietzsch (2. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

Dirk Schole

N.N.

Torsten Breuer

Marco Seuffert

Wilfried Voges

Peter Schüller

Jörg Gutsche

Dieter Stein

Achim Kilzer

Damir Vnucec

Thomas Ewering

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

Volker Fink (1. stellv. Sprecher des Präsidialrates)

Niels Weinhold

Holm Dömel

Dirk Pickhardt

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

Ingrid Toplitsch

Henry Herold

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

Christoph Klug

N.N.

Dieter Schollmeier

N.N.


**GEMEINSCHAFTSRAT**
**BVK-Präsidium****Michael H. Heinz** (Präsident / Vorsitz)

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

**Gerald Archangeli** (Vizepräsident)

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

**Andreas Vollmer** (Vizepräsident)

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

**Ass. jur. Ulrich Zander** (Vizepräsident)

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

**Dr. Wolfgang Eichele** (Hauptgeschäftsführer  
und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied)

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

**Vertretervereinigungen****Marco Seuffert** (Vorsitzender)

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

**Peter Pietsch** (2. Vorsitzender)

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

**Carsten Krebs** (Vorstandsmitglied)

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

**Peter Schüller** (Vorstandsmitglied)

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

**Damir Vnucec** (Vorstandsmitglied)

c/o Dahlem-Dorf Damir Vnucec  
 Edwin-Redslob-Straße 29 14195 Berlin  
 Telefon 0 30 / 8 41 88 88-0 · Telefax 0 30 / 8 41 88 88-8  
 damir.vnucec@ruv.de



## REGIONALVERBÄNDE

**Regionalverband Mitte** (Hessen und Thüringen)

**Dominic Friebe**, Hanau

**Regionalverband Nord**  
(Hamburg, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern)

**Axel H. Westphal**, Kronshagen

**Regionalverband Nord-West** (Niedersachsen und Bremen)

**Frank Holthaus**, Rieste

**Regionalverband Ost**  
(Berlin, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt)

**Jens Wanke**, Zossen

**Regionalverband Süd** (Baden-Württemberg)

**Gerhard Miller**, Biberach

**Regionalverband Süd-Ost** (Bayern)

**Thomas Menzel**, Würzburg

**Regionalverband Süd-West** (Rheinland-Pfalz und Saarland)

**Boris Göttelmann**, Wörrstadt

**Regionalverband West** (Nordrhein-Westfalen)

**Ludger Tillmann**, Herten / Westf.



## BEZIRKSVERBÄNDE

**Aachen**

**Christof Schmitz**, Monschau

**Augsburg + Schwaben**

**Johanna Meiser**, Burgau

**Bergisch-Land**

**Arndt Köhler**, Remscheid

**Berlin-Brandenburg**

**Jens Wanke**, Zossen

**Braunschweig**

**Frank Schweizer**, Goslar

**Bremen**

**Michael Leuner**, Bremen

**Chemnitz / Dresden**

**Birgit Marx**, Dresden

**Cottbus**

**Gabriele Borens**, Erkner

**Dortmund**

**Carlo Schlüter**, Lünen

**Düsseldorf**

**Michael Hollenbach**, Düsseldorf

**Elbe-Weser (Verden)**

**Klaus-Peter Schubert**, Langwedel

**Flensburg**

**Harald Lotze**, Sylt-Ost

**Frankfurt / Rhein-Main**

**Dominic Friebe**, Hanau

**Freiburg**

**Bernd Fischer**, Neuried

**Gera**

**Holger Steiniger**, Greiz

**Gießen**

**Jens Kunkler**, Biedenkopf

**Göttingen**

**Volker Langlotz**, Hann.-Münden

**Hagen**

**Kurt Nörenberg**, Lüdenscheid

**Halle / Leipzig**

**Horst Goßmann**, Leipzig

**Hamburg**

**Jan-C. Garmatz**, Wedel

**Hannover**

**Stefan Hurrelmann**, Hannover

**Heilbronn**

**Wolfgang Huber**, Lauffen



Karlsruhe	Volker Fink, Karlsruhe
Kassel	Walter Thomas, Kassel
Kiel	Holger N. Koch, Holtsee
Koblenz / Trier	Norbert Mäder, Koblenz
Köln / Bonn	Martin Hardenacke, Bergisch Gladbach
Landshut	Alexander Liebel, Kumhausen
Lübeck	Markus Maiborg, Bad Schwartau
Lüneburg / Celle	Marcus Franck, Adendorf
Magdeburg	Robert Stähr, Magdeburg
Mittlerer Niederrhein	Horst Pawlik, Mönchengladbach
München	Reinhard Schreckinger, Siegertsbrunn
Neubrandenburg	Dr. Christine Utesch, Neubrandenburg
Niederrhein-Nord	Heiner Deroy, Kempen
Nordbayern	Stefan Wölfel, Bayreuth
Nord-Westfalen / Münster	Ludger Tillmann, Herten / Westf.
Nürnberg	Markus Burkhardt, Herzogenaurach
Oberbayern Nord	Nikolaus Schmidt, Pollenfeld
Oberbayern Süd-West	Armin Klößel (kommissarisch), Utting
Oldenburg-Ostfriesland	Hermann Brockhaus, Dinklage
Osnabrück	Frank Holthaus, Rieste
Ostwestfalen-Lippe (Bielefeld)	Astrid Sander, Bielefeld
Passau	Claus Rahn, Vilshofen
Pforzheim	Alexander Kirchenbauer, Remchingen
Ravensburg	Erwin Müller, Leutkirch
Regensburg	Wilhelm Weigert, Regenstauf
Reutlingen	Matthias Gaiser, Pfullingen
Rheinessen-Pfalz	Boris Göttelmann, Wörrstadt
Rhein-Neckar	Harald Steiger, Mannheim
Rhein-Ruhr	Ingo Aulbach, Oberhausen
Rosenheim	Andreas Blumreiter, Mühldorf
Rostock	Jörg Rackow, Rostock
Saarland	Hans-Joachim Lorenz, St. Wendel
Schwarzwald-Bodensee	Martin Bantle, Konstanz
Siegen	Christoph Klug, Siegen
Stuttgart	Olaf Willers, Spiegelberg
Suhl / Erfurt	Steffen Kabelitz, Nordhausen
Ulm	Oliver Frank Freiwald, Ulm
Würzburg	Thomas Menzel, Würzburg



## KOMMISSIONEN DES BVK

Kompetente Berater auf allen Fachgebieten

### Kommission für Ausgleichsanspruch

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Dieter Grau, Fußgönheim Karl-Heinz Krug, Langenfeld Georg Konrad Schanze, Willingshausen Götz-Ulrich Siefken, Barßel RA Judith John, Bonn, Geschäftsführung Dipl.-Volkswirt Dieter Meyer, Bonn, Geschäftsführung

### Kommission für Aus- und Weiterbildung

Vorsitz	Gerald Archangeli, Berlin
Mitglieder	Sandra Albrot, Niederkassel Matthias Gaiser, Pfullingen Stefan Hurrelmann, Hannover Hans-Joachim Lorenz, St. Wendel Wolfgang Reimann, Steinfurt RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung

### Kommission für Bausparen & Finanzdienstleistungen

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

### Kommission für Betriebswirtschaft

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	Solveig Buchholz, Oranienburg Ralf Hammann, Riedstadt Christoph Klug, Siegen Paul-Heinz Münch, Wuppertal Erik von Elbwart, Wildeshausen Gast: André Marinesse, Oldenburg Dipl.-Volkswirtin Ariane Kay, Bonn, Geschäftsführung

### Kommission für EU- und Auslandsfragen

Vorsitz	Ass. jur. Ulrich Zander, Eschwege
Mitglieder	Dr. Wolfgang Eichele, Bonn, Geschäftsführung Betriebswirt Volker Fink, Karlsruhe RAin Anja C. Kahlscheuer, Bonn, Geschäftsführung

### Kommission für Makler und Mehrfachagenten

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

**Kommission für Öffentlichkeitsarbeit**

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

**Kommission der Vertreter öffentl.-rechtl. Versicherer**

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

**Personenversicherungs-Kommission**

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

**Rechtshilfe-Kommission**

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

**Schadenversicherungs-Kommission**

Vorsitz	Andreas Vollmer, Bielefeld
Mitglieder	Torsten Breuer, Eschwege Dr. Michael Erdmann, Hildesheim Dirk Gemeinhardt, Elsterwerda Stefan Ginder, Waldeck / Sachsenhausen Daniel Hunke, Schellerten Alf-Rüdiger Kassenbrock, Münster RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung

**Tarif-Kommission**

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


**EHRUNGEN / GEEHRTE**

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

**Ehrenpräsidenten**

Carl Rieck †	Walter Veit †
Ludger Theilmeier	Peter Wimmer †

**Ehrenmitglieder**

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

**Goldene Ehrennadel mit Brillanten**

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

**Goldene Ehrennadel**

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

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



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

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

April 2018

Gesamtherstellung: [www.kippconcept.de](http://www.kippconcept.de)

© BVK Bonn

Printed in Germany



A hand holding a pen writing on a document, overlaid with a blue gradient. The image is a close-up of a hand holding a pen, writing on a document. The entire image is overlaid with a blue gradient, which is darker at the bottom and lighter at the top. The year '2017' is written in white, bold, sans-serif font in the upper left quadrant.

**2017**