



## **GRUNDSATZPROGRAMM**

**„ZUKUNFT MITGESTALTEN – VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN**

des

Bundesverbandes  
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

## Inhalt

1. Vorwort
2. Versicherungsvermittlung<sup>1</sup> als gesellschaftspolitische Aufgabe
3. Der BVK – Heimat der Versicherungskaufleute
4. Der BVK – In Verantwortung und im Dienste seiner Mitglieder
5. Versicherungsvermittler – ein Beruf im Zeitwandel
6. Versicherungsvermittlerbetriebe sichern Arbeitsplätze
7. Wirtschaftliche Grundlage der selbständigen Versicherungsvermittlung
8. Die Versicherungsvermittlung in Zukunft
9. Vertretervereinigungen und Gemeinsames Haus – Verbände statt Gegensätze
10. Vertriebsrechtliche und handelsrechtliche Aspekte
11. Finanzdienstleistungen und Bausparen
12. Der BVK – Anbieter und Garant von Qualifizierungen
13. Der BVK als nationaler und internationaler Lobbyist
14. Der BVK im Verhältnis zu den Versicherungsunternehmen und GDV
15. Der BVK in der Gesellschaft
16. Der BVK – Ein Verband mit Zukunft

---

<sup>1</sup> Versicherungsvermittler steht sowohl für Versicherungs- wie auch für Bausparvermittler. Aus Gründen der Lesbarkeit wurde auf eine Doppelbenennung verzichtet. Gleiches gilt für Versicherungsunternehmen.

# BVK - GRUNDSATZPROGRAMM

## „ZUKUNFT MITGESTALTEN – VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN“

### 1. Vorwort

1.1 Mit diesem Grundsatzprogramm des BVK soll die Basis für eine an all den Herausforderungen orientierte und gewachsene Berufspolitik gelegt werden, die in den nächsten Jahren das berufliche Handeln der Versicherungsvermittler und Bausparkaufleute sowie die verbandspolitischen Ziele des BVK mit seinen Mitgliedern bestimmen soll.

1.2 Die Versicherungsvermittler haben eine besondere Bedeutung als klein- und mittelständische Unternehmen in Deutschland. Über Jahrzehnte haben sie durch ihren Rat und ihr berufliches Engagement dazu beigetragen, dass Vermögensbildung und Vorsorge im Fall der Krankheit und im Alter getroffen wurden. Sie haben sich gegenüber der Politik für eine gesetzliche und steuerrechtliche Förderung von Vermögensbildung und Daseinsvorsorge erfolgreich eingesetzt.

1.3 Die Versicherungsvermittler, die ihre Heimat im Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute gefunden haben, haben mit Weitblick und auf der Grundlage von berufsethischen Werten, die sich insbesondere in dem Leitbild des Verbandes wiederfinden, ihre beruflichen Rahmenbedingungen definiert und ihren Anspruch als vertrauenswürdige Berater und Betreuer der Versicherten herausgestellt.

1.4 Die gesellschaftlichen Bedingungen, insbesondere die aufgrund des demographischen Wandels eingetretenen Entwicklungen in den gesetzlichen Sozialsystemen, der globale Wettbewerb in der Versicherungswirtschaft und die gewachsenen Anforderungen an den Verbraucherschutz stellen auch für Versicherungsvermittler Herausforderungen dar, auf die Antworten für das Heute und für die Zukunft zu finden sind.

1.5 Das Grundsatzprogramm legt zugleich das Fundament, aktuelle und an den Zielen des Programms orientierte Aktionen zu definieren und den einzelnen Verantwortungsträgern des BVK an die Hand zu geben. Es dient damit zugleich auch der stetigen Kontrollmöglichkeit des politischen und tatsächlichen Verbandshandelns.

### 2. Versicherungsvermittlung als gesellschaftspolitische Aufgabe

2.1 Die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung hat in einem ganz wesentlichen Umfang die Vermögensbildung in der Bevölkerung gefördert und das Bewusstsein des Einzelnen gebildet, Vorsorge in der privaten, freiwilligen und staatlich geförderten Vermögensbildung und Altersvorsorge sowie bei Sach- und Vermögensris-

siken zu treffen. Mit der intensiven und qualifizierten Kundenberatung und der Hinführung zur Vermögenssicherung und Vermögensbildung haben die Versicherungsvermittler eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe wahrgenommen, der sie sich weiterhin verpflichtet fühlen.

2.2 Durch das infolge des Demographiewandels eingetretene Versagen der staatlichen Sozialsysteme steht die private Vermögensbildung dennoch weiterhin am Anfang. Zur Absicherung im Alter werden die staatlichen Rentensysteme nur noch zu einem geringen und oftmals nicht ausreichenden Maße dienen. Hier wird der Versicherungsvermittler ein immer wichtigerer Informant, Berater und Betreuer des Einzelnen.

2.3 Die Versicherungsvermittler fühlen sich verpflichtet, ihren Kunden Beratungen und Vermittlungen zu einer finanziellen Sicherheit während und nach dem Berufsleben zukommen zu lassen, die den individuellen Bedürfnissen jedes Einzelnen entsprechen. Erforderlich ist es aber, in Anerkennung der Beratungsleistungen durch den Versicherungsvermittler gesetzliche Schranken und Hindernisse zu beseitigen, die durch gesetzliche Tarifvorbehalte entstanden sind.

2.4 Die Versicherungsvermittler bieten aber nicht nur den Kunden ihre Dienstleistungen an, sie tragen auch Verantwortung dafür, das Bewusstsein des Menschen für einen weitergehenden adäquaten und dem jeweiligen Risiko angemessenen Versicherungsschutz bei Sach- und Vermögensrisiken zu fördern und zu diesem Schutz zu verhelfen.

2.5 Die individuelle Beratung des Einzelnen durch Versicherungsvermittler steht zunehmend in Konkurrenz zu Massenangeboten, die weder dem Versicherungsziel noch dem Kunden gerecht werden können und die im Gegensatz zu einer verantwortlichen Dienstleistungserbringung stehen. Der BVK, seine Mitglieder und alle qualifizierten Versicherungsvermittler stehen zu einer Berufsethik, die den Kunden und nicht den Produktabsatz in den Vordergrund des Handelns stellt.

2.6 Die gesamtgesellschaftliche Verantwortung des Versicherungsvermittlers steht aber vielfach im Widerspruch zu staatlich auferlegten bürokratischen Hindernissen, die es abzubauen gilt. Verpflichtungen zur Kundeninformation, die sich die Versicherungsvermittler in Anerkennung des berechtigten Informationsbedarfs des Kunden selbst auferlegen, sind gesetzlich auf den jeweils geäußerten Versicherungsbedarf des Kunden zu beschränken. Gesetzlich auferlegte oder von Verbraucherschutzverbänden geforderte Verpflichtungen, über den vom Kunden geäußerten Versicherungsbedarf

hinaus seinen weiteren Versicherungsbedarf festzustellen, sind abzulehnen. Sie sind für den Kunden entmündigend.

### 3. Der BVK – Heimat der Versicherungskaufleute

3.1 Seit über einhundert Jahren ist der BVK Heimat der deutschen Versicherungskaufleute und darüber hinaus seit 30 Jahren die der Bausparkaufleute. Er vertritt heute als weitaus mitgliederstärkster deutscher Versicherungsvermittlerverband und als einer der bedeutendsten europäischen Vermittlerverbände die Interessen von mehr als 45.000 Einzelmitgliedern und über die Organmitgliedschaft die in den Vertretervereinigungen organisierten Versicherungsvertreter.

3.2 Mit der Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts<sup>2</sup> als Umsetzung der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung<sup>3</sup> wurde das Berufsbild der Versicherungsvermittler neu geprägt und beeinflusst die Aufnahme in den BVK als Mitglied. Der BVK ist heute die Interessenvertretung der in dem Versicherungsvermittlerregister eingetragenen Versicherungsvermittler, unabhängig davon, ob eine Tätigkeit als Einfirmenvertreter, als Mehrfachagent, als Makler, als natürliche Person, in der Rechtsform einer juristischen Person, als Finanzdienstleister, als Strukturvertrieb 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.

3.3 Der BVK ist die Interessenvertretung aller Versicherungsvermittler gegenüber der Politik, der Versicherungs- und Bausparwirtschaft und der Gesellschaft, dies sowohl in der Europäischen Gemeinschaft als auch auf Bundes- und auf Länderebene. Er stellt die beruflichen Anliegen und Erfahrungen seiner Mitglieder und seine eigenen Erfahrungen und Kenntnisse in Richtlinien- und Gesetzgebungsverfahren den Gesetzgebungsorganen zur Verfügung und wirkt damit an der Gestaltung der rechtlichen Rahmenbedingungen mit, die die berufliche Tätigkeit seiner Mitglieder und des Berufsstandes prägen. Der BVK muss seine Position, von den Europäischen Institutionen und dem Gesetzgeber als Sachverständiger in Fragen des Vertriebs- und des Versicherungsrechts für die Versicherungsvermittler gehört zu werden, sichern und ausbauen.

3.4 Die Mitgliedschaft im BVK ist freiwillig und geprägt von denen, die sich persönlich mit dem organisierten Berufsstand identifizieren, die erkennen, dass in der Geschlossenheit Gestaltungs- und Einflussmöglichkeiten wachsen, und die die fachkundige Unterstützung und rechtliche Vorteile für die eigene Berufsausübung suchen.

3.5 Als mitgliederstärkster deutscher Versicherungsvermittlerverband erreicht der BVK bei weitem nicht alle Vermittler als Mitglieder. Die meisten Versicherungs-

vermittler profitieren hingegen von der Politik, von dem Engagement und der Kompetenz des BVK, ohne ihm selbst anzugehören. Die Legitimation des Verbandes, für alle Versicherungsvermittler zu sprechen und als deren Repräsentant anerkannt zu werden, muss im Interesse des gesamten Berufsstandes deutlich erhöht werden.

### 4. Der BVK – Im Dienste seiner Mitglieder

4.1 Der BVK ist der Zusammenschluss von selbständigen Versicherungsvermittlern in Deutschland, als solcher übernimmt er eine Verpflichtung, gewissenhaft und ohne eigene Vorteilsnahme die beruflichen und berufspolitischen Interessen vor allem derjenigen wahrzunehmen und zu vertreten, die im BVK die berufliche Sicherheit, Solidarität und den kollegialen Austausch suchen und finden.

4.2 Das Handeln des BVK wird bestimmt durch seine Mitglieder und getragen von demokratisch gewählten und ehrenamtlich tätigen selbständigen Versicherungsvermittlern und hauptamtlichen Mitarbeitern in der Geschäftsführung, die alle mit großem Engagement und hoher Qualifikation im Interesse der Versicherungsvermittler wirken und sich dem Leitbild des Verbandes verpflichtet fühlen.

4.3 Die Anliegen der Versicherungsvermittler zu erkennen bedeutet für den BVK, Kontakte auf der regionalen Ebene zu den Vermittlern zu suchen und zu finden. Der BVK ist daher aufgefordert, den Zuschnitt in Bezirks- und Regionalverbände möglichst breit anzulegen, so dass Dienstleistungen vor Ort angeboten werden, persönliche Gespräche zwischen Vorständen der Bezirks- und Regionalverbände und Mitgliedern geführt und ein kollegialer Austausch und Verbindungen mit anderen Mitgliedern erreicht werden können.

4.4 Um aktuelle Dienstleistungen in den Bezirksverbänden anbieten zu können, müssen die dort ehrenamtlich Tätigen fortlaufende Qualifizierungen erwerben. Der BVK unterstützt all diejenigen, die bereit sind, verantwortliche Aufgaben zum Vorteil seiner Mitglieder zu übernehmen. Er bietet ihnen jederzeitige Unterstützung, praxisnahe Fortbildungen und ausreichende finanzielle Mittel, um den Aufgaben auch dieses Programms gerecht werden zu können.

4.5 Mitgliederinteressen erfolgreich wahrzunehmen bedingt, zeitnah alle möglichen und anstehenden Veränderungsprozesse, die die berufliche Tätigkeit der Versicherungsvermittler betreffen, frühzeitig zu erkennen und evtl. Auswirkungen gegenüber den Mitgliedern zu kommunizieren. Das Wissen des Verbandes dient allen ehren- und hauptamtlich Tätigen und steht diesen als stets aktuelle Information zur Verfügung.

4.6 Um das Ziel, ortsnahe Angebote zeitnah an die Mitglieder heranzutragen, zu erreichen, ist der BVK gefordert, auf allen Ebenen eine höchstmögliche Transparenz und bestmögliche Kommunikation unter Nutzung von modernen Medien zu gewährleisten.

4.7 Der BVK steht seinen Mitgliedern gegenüber für eine qualifizierte und kompetente Beratungs- und Betreuungsleistung.

<sup>2</sup> Bundesgesetzblatt Teil I, 2006 Nr. 63, S. 3232;

<sup>3</sup> Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaft, L 9/3 vom 15. Januar 2003:

## **5. Der Versicherungsvermittler – ein Beruf im Zeitwandel**

5.1 Die Strukturen in der Versicherungs- und Bausparvermittlung, die über Jahrhunderte entstanden sind und in den letzten Jahrzehnten vor allem durch nebenberuflich tätige Vermittler und Vertriebsunternehmen ein negatives Image des Berufsstandes herbeiführten und den Markt prägten, haben sich durch die gesetzlich vorgeschriebenen Qualifikationsanforderungen, Beratungs- und Informationspflichten sowie Schadensabsicherungen verändert. Hinzu kommen neue Vertriebskanäle, wie der des Internets, und neue Produktangebote, wie das der Finanzdienstleistungen, die Einfluss auf das traditionelle Berufsbild der Versicherungsvermittler, aber auch auf deren Kundenbeziehung genommen haben. Im Rahmen der gewerberechtigten Versicherungsvermittlerregistrierung werden zunehmend Vermittlungen auch im Zusammenhang mit der Veräußerung von Waren oder Dienstleistungen an Bedeutung gewinnen.

5.2 Der Versicherungsvermittler der Zukunft wird die universalen Kundenwünsche auf dem gesamten Feld der Risikoabsicherung sowie der Vermögenssicherung und -bildung bedienen müssen. Ohne eine entsprechende Qualifikation und eine stetige Fort- und Weiterbildung kann der Versicherungsvermittler im Wettbewerb nicht bestehen, er wird seinem Anspruch gegenüber der Gesellschaft und dem Kunden nicht gerecht werden können. Von den Versicherungsunternehmen wird gefordert, dass dem Vermittler der Zukunft Chancen und Möglichkeiten gegeben werden, seinen individuellen Stärken und Fähigkeiten entsprechend selbstständig tätig werden zu können. Sollvorgaben zur Vermittlung einzelner Produkte hindern oftmals, auch für das Versicherungsunternehmen wirtschaftliche Vorteile zu nutzen, die der Vermittler entsprechend seinen Fähigkeiten und Neigungen auf anderen Produktebenen erreichen könnte.

5.3 In diesem Wandel erwartet der Versicherungsvermittler den staatlichen Schutz und eine das Versicherungsvermittlerrecht beachtende Geschäftspolitik der Versicherungsunternehmen angesichts von Vorfällen, in denen ohne Beachtung des Verbraucherschutzes und der gewerberechtigten Normen standardisierte Versicherungs- und Finanzdienstleistungsprodukte von jedermann angeboten werden.

5.4 Das Vertrauen in die Versicherungswirtschaft hängt nicht nur von den Unternehmen und deren Produkten, sondern ganz wesentlich vom Image des Versicherungsvermittlers ab, der durch fachliche und persönliche Beratung im ständigen direkten Kontakt zum Kunden steht. Ohne dieses Vertrauen in die gesamte Versicherungsbranche werden wirtschaftliche Ziele nicht erreichbar sein, zum Schaden der Unternehmen und der Vermittler. Kein Direktvertrieb kann ein originäres Kundenvertrauen begründen, eine sachgerechte Versicherungs- und Bausparvermittlung kann regelmäßig nur durch persönliche Beratung erfolgen.

5.5 Verbraucher müssen die Sicherheit haben, dass die Qualifikation der Versicherungsvermittler durch deren Eintrag in das Versicherungsvermittlerregister gewährleistet wird. Es gilt daher, dass jeder produktumfassend agierende Vermittler über die gleiche Mindestqualifikation verfügen muss und dass aus dem Register erkenn-

bar wird, wenn andere und mindere Qualifizierungen vorliegen. Es muss auch deutlich werden, dass nur selbstregistrierte Vermittler eine die Ausbildung abschließende Sachkundeprüfung abgelegt haben.

5.6 Das Ansehen der Versicherungsvermittler wird maßgeblich mit beeinflusst durch die Unternehmenspolitik der Versicherer: Erfolgreiche Vertriebskonzepte wurden und werden zunehmend durch Kostensparkonzepte zum Nachteil der Kunden ersetzt, begleitet durch die Einbindung von qualifikationslosen Seiteneinsteigern, die zu größeren Abhängigkeiten und leichterem Steuerbarkeit geführt haben.

## **6. Versicherungsvermittlerbetriebe schaffen und sichern Arbeitsplätze**

6.1 Weniger als 100.000 hauptberuflich und selbstständig tätige Versicherungsvermittler bieten knapp 200.000 Arbeitsplätze und bilden jährlich tausende Versicherungskaufleute und -vermittler aus. Sie tragen damit einen wesentlichen Anteil an dem Angebot sicherer und dauerhafter Arbeitsplätze in der mittelständischen Wirtschaft.

6.2 Die Absicherung und Ausweitung von sicheren und dauerhaften Arbeitsplätzen in den Versicherungsagenturen steht in einem unauflösbaren Zusammenhang mit den aus Provisionsansprüchen fließenden Einnahmen sowie mit gesetzlichen Auflagen, die Bürokratiekosten auslösen. Versicherungsunternehmen sind aufgerufen, leistungsgerechte Provisionen anzubieten und der Gesetzgeber, unzumutbare Bürokratiekosten zu vermeiden und zu beseitigen.

6.3 Als Arbeitgeberverband der selbständigen Versicherungsvermittler tritt der BVK zusammen mit seinen Mitgliedern für eine angemessene Vergütung der in den Agenturen beschäftigten Arbeitnehmer und Auszubildenden ein, wobei auch stets die finanzielle Leistungsfähigkeit der Versicherungsvermittlerunternehmen im Vordergrund der Tarifverhandlungen steht und stehen muss.

## **7. Wirtschaftliche Grundlage der selbständigen Versicherungsvermittlung**

7.1 Provisionen und Courtagen bilden die wirtschaftliche Grundlage des Berufs der Versicherungsvermittler ebenso wie die Bereitschaft und das Bewusstsein des Vermittlers, den Beruf eines selbständigen Kaufmanns auszufüllen und sich der damit verbundenen Eigenverantwortung zu stellen.

7.2 Provisionen und Courtagen müssen dem Einsatz, den Aufgaben und den Leistungen des Versicherungsvermittlers gerecht werden und ihm die wirtschaftliche Grundlage für eine angemessene Unternehmens- und damit auch Lebensführung gewährleisten.

7.3 Die selbständige und qualifizierte Versicherungsvermittlung kann nur dort angeboten werden, wo die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die vertraglichen Bindungen zum Versicherungsunternehmen und Kunden eine selbstbestimmte und selbstverantwortete Berufsausübung zulassen.

7.4 Gesetzliche Regulierungen, die Vergütungen der Versicherungsvermittler begrenzen oder ausschließen,

sind innerhalb eines freien Marktes und Wettbewerbs abzulehnen. Auch Dienstleistungen wie die Kundenberatung, die nicht zu einem Vermittlungserfolg führen, müssen im Wege der Honorarberatung generell entgeltfähig sein. Gesetzliche Einschränkungen sind hier ebenso abzulehnen wie vertragliche Ausschlüsse durch die Versicherungsunternehmen.

7.5 Grundlage der Entstehung einer Vermittlungsvergütung ist die erfolgreiche Vermittlung eines Versicherungsproduktes für ein Versicherungsunternehmen. Jede weitergehende Tätigkeit des Vermittlers, die er für ein Unternehmen ausübt (Schadensregulierung, Inkassotätigkeit, Policierung o.ä.), ist durch ein gesondertes Entgelt zu vergüten. Dies gilt auch für Aufgaben, die das Versicherungsvertragsgesetz den Versicherungsunternehmen auferlegt und die von diesen auf die Vermittler übertragen werden.

7.6 Einseitig vertraglich gestaltete Regelungen in Agenturverträgen schaffen Abhängigkeiten und stehen einer partnerschaftlichen Vertragsbeziehung entgegen. Fahrstuhlprovisionen, Abschlussvorgaben, Rennlisten, und Provisions-Clusterungen sind wie Bonifikationen regelmäßig ungeeignete Maßnahmen und Instrumente, den selbständigen Versicherungs- und Bausparvertrieb zu fördern und die individuelle Fähigkeit des einzelnen Vermittlers zu nutzen.

7.7 Der wirtschaftliche Erfolg der Versicherungsunternehmen ist auch zukünftig in hohem Maße abhängig von der Leistungsfähigkeit des selbständigen Vertriebs. Das Bewusstsein des Aufeinanderangewiesenseins ist zu stärken und zu praktizieren. Der Vertrieb ist an dem Erfolg der Versicherungsunternehmen zu beteiligen, der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens darf nicht Resultat von Provisionssenkungen und Eingriffen in die Vermittleragenturen sein.

7.8 Die heutigen Vergütungssysteme, die Abschlussprovisionen in den Vordergrund stellen, sollten den unterschiedlichen Bedürfnissen der Versicherungsvertreter, die geprägt sind von der Existenzgründungsphase bis zum altersbedingten Berufsende, Rechnung tragen und parallel auch laufende Vergütungen zulassen und anbieten.

7.9 Die Versicherungsunternehmen sind aufgerufen, durch ihre Geschäftspolitik nicht ihrer eigenen Außendienstorganisation durch Etablierung von konkurrierenden Vertriebswegen über Handelsketten o.ä. zu schaden. Die Ausschließlichkeitsverpflichtung muss dort gesetzlich oder vertraglich ihr Ende finden, wo die Unternehmen daran bei eigener Begründung neuer Vertriebskanäle festhalten.

7.10 Dem Versicherungsmakler steht als Sachwalter des Versicherten ein Courtageanspruch gegenüber dem Versicherungsunternehmen zu, der regelmäßig umsatzorientiert vom vermittelten Produkt abhängig ist und dem Bonifikationen oder andere Zusatzleistungen außerhalb der vertraglichen Courtage fremd sind.

## **8. Die Vermittlung von Versicherungen, Bausparverträgen und Finanzdienstleistungen in Zukunft**

8.1 Der Bedarf, Versicherungen zur Risikoabsicherung abzuschließen und für eine ausreichende Vermögens-

bildung zu sorgen, wird zukünftig schon durch die Finanzierungsschwierigkeiten der gesetzlichen Sozialsysteme in hohem Maße steigen. Der damit verbundene Beratungsbedarf der Versicherten wird stetig zunehmen und kann nicht durch Direktvertriebskanäle erfüllt werden. Darüber hinaus löst die Geschäftspolitik der Versicherungsunternehmen, aus Kostengründen eigene dezentrale Einheiten zu schließen, einen erhöhten Bedarf an selbständigen Versicherungsvermittlern aus.

8.2 Die Entwicklungen im Vertrieb zeigen, dass die Steuerung der Einfirmenteilnehmer durch die Unternehmen zunimmt und deren selbständige Tätigkeit einengt. Zielvorgaben, Rennlisten, Fahrstuhlprovisionen, Bonifikationen und Clusterungsmodelle stehen im Widerspruch zur Anerkennung eines selbständigen Berufs. Solidarisches Verhalten der Versicherungsvertreter zur Abwendung dieses Trends ist nicht zu erwarten, das Bewusstsein eines selbständigen Kaufmanns als gleichgestellter Vertragspartner der Unternehmen geht zunehmend zurück. Dies wird dazu führen, dass immer mehr Vermittler mit dem Bewusstsein eines selbständigen Unternehmers die Einfirmenteilnehmer hinterfragen. Die Anforderungen an die Flexibilität der Vermittler werden steigen.

8.3 Der BVK unterstützt und fördert die Eigen- und Selbständigkeit aller Versicherungsvermittler unabhängig von der Vertriebsform, in der sie tätig sind. Versuche, den selbständigen Vertrieb in Vertriebsunternehmen von Versicherungsunternehmen oder in Strukturvertriebe einzuordnen und zu verlagern, lehnt der BVK ab. Solche Ausgliederungen greifen in die Selbständigkeit des Vermittlers ein, grenzen die Vermittler von der unmittelbaren Vertragspartnerschaft mit den Versicherten aus und entziehen ihnen die Möglichkeit, an der Produktgestaltung zu Gunsten der Kunden mitzuwirken und Einfluss auf die Provisions- und Courtagevereinbarungen zu nehmen. Die Auslagerung des Einfirmenteilnehmers eines einzelnen Versicherungsunternehmens in ein Vertriebsunternehmen führt die Versicherungsvertreter in eine abhängige Unteragentenstellung.

8.4 Der Versicherungsvermittler der Zukunft wird nur auf der Grundlage einer umfassenden Qualifikation, der Bereitschaft zur ständigen Fort- und Weiterbildung und aus dem Bewusstsein und Handeln eines selbständigen Unternehmers heraus erfolgreich sein können. Leistungsbereitschaft und Kundenorientierung, Eigeninitiative und Eigenverantwortung werden ebenso erforderlich sein wie eine Identifikation mit dem Beruf als Teil des Selbstverständnisses.

## **9. Gemeinsames Haus und Vertretervereinigungen – Verbände statt Gegensätze**

9.1 Die beruflichen Interessen der Versicherungsvertreter werden auf unterschiedlichen Ebenen sowohl durch den BVK als auch durch die Vertretervereinigungen bei den Versicherungsunternehmen wahrgenommen. Während der BVK ohne jegliches Eigeninteresse unabhängig die Anliegen der Versicherungsvertreter wahrnehmen kann, agieren die Vertretervereinigungen durch ihre Repräsentanten auch im berechtigten, eigenen beruflichen Interesse, das von den Vertragsbeziehungen zu den Versicherungs- und den Bausparunternehmen mitgeprägt wird.

9.2 Nur im Zusammenwirken mit den Vertretervereinigungen und deren Organisation im Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) werden die Anliegen der Vertreter in der Öffentlichkeit und bei den Versicherungsunternehmen wahrnehmbar, nur in Geschlossenheit und Solidarität sind die Ziele des Berufsstandes erreichbar.

9.3 Der BVK steht zu dem satzungsrechtlich abgesicherten Modell des 1998 in Magdeburg gegründeten „Gemeinsamen Hauses“, in dem die Interessen aller Versicherungsvertreter in gegenseitigem Respekt, bei gegenseitiger Information und Abstimmung sowie in gemeinsamer Verantwortung aufgegriffen und wahrgenommen werden. Dabei verpflichten sich BVK und AVV zum solidarischen Handeln im Interesse aller Vertreter. Das „Gemeinsame Haus“ begründet auch die Anerkennung der Unverletzlichkeit der jeweiligen Kernkompetenz von BVK und AVV, in der konkurrierendes Handeln keinen Platz hat. Gemeinsames Ziel im „Gemeinsamen Haus“ kann nur die Doppelmitgliedschaft der Versicherungsvertreter im BVK und in ihrer dem AVV angeschlossenen Vertretervereinigung sein, weil sich die beiderseitigen Leistungen ergänzen.

9.4 Der BVK erwartet von den einzelnen Vertretervereinigungen die Priorität bei der Interessenwahrnehmung der ihr angeschlossenen Vertreter, die Vorrang gegenüber der jeweiligen Geschäftspolitik der Versicherungsunternehmen haben muss. Zur unabhängigen Interessenvertretung der Versicherungsvertreter durch die Vertretervereinigungen ist eine finanzielle Unabhängigkeit von den Versicherungsunternehmen unabdingbar, die jegliche Vorteilsannahme ausschließt.

9.5 Die Interessen der BVK-Mitglieder, die gleichzeitig Mitglieder einer Vertretervereinigung sind, sind naturgemäß identisch, sie können daher nicht unterschiedlich vertreten werden. BVK und Vertretervereinigung sind damit in Verantwortung für ihre gemeinsamen Mitglieder zur engsten Zusammenarbeit verpflichtet. Wird diese Zusammenarbeit nicht erreicht, ist der BVK zur Wahrung der Interessen seiner eigenen Mitglieder zum eigenständigen und selbständigen Handeln verpflichtet.

## **10. Vertriebsrechtliche und handelsrechtliche Aspekte**

10.1 Die Versicherungsvermittlertätigkeit wird vor allem geprägt durch das Gesetz zur Neuregelung der Versicherungsvermittlerrechts, durch das Gesetz zur Reform des Versicherungsvertragsrechts (VVG) und die dazu ergangenen Verordnungen sowie durch das aus dem Jahre 1897 stammende Handelsgesetzbuch (HGB), die insgesamt weder den Veränderungen im Versicherungsvertrieb noch den beruflichen Abläufen und Zusammenhängen der Versicherungsvermittlung gerecht werden.

10.2 Die Versicherungs- und Bausparvermittlung bedarf neuer Rahmenbedingungen, die den unterschiedlichen Versicherungs- und Bausparprodukten und Vermittlungstätigkeiten Rechnung tragen, die jeweiligen und notwendigen Qualifikationsanforderungen dazu festschreiben und dem Kunden eine Orientierungshilfe und Sicherheit bei seiner Frage geben, welcher Vermittler bei welchem Versicherungsbedarf über eine dazu notwendige Erlaubnis und damit Qualifizierung verfügt.

10.3 Die Versicherungs- und Bausparprodukte sind dem Kunden transparent zu machen, ohne dass der Versicherungsvermittler den vom Kunden nicht geäußerten Bedarf ermitteln muss und ohne dass die Anforderungen an Beratung, Information und Dokumentation einen nicht zu verantwortenden bürokratischen Aufwand auslösen.

10.4 Mehr als bisher müssen die Vertragspartnerschaft zwischen den Versicherungsunternehmen einerseits und den Versicherungsvermittlern andererseits gestärkt und Eingriffe in die selbständige Unternehmenstätigkeit der Versicherungsvermittler, die einer Scheinselbständigkeit oder abhängigen Tätigkeit entsprechen, ausgeschlossen werden. Gesetzlich ist die Selbständigkeit des Versicherungsvermittlers als eigenständiger Unternehmer zu stärken und dem im Rahmen der gesetzlich zulässigen Dispositionsfreiheit entstandenen Ungleichgewicht entgegenzuwirken. Die handelsrechtliche Bemühungspflicht des Vermittlers darf nicht weiterhin durch ein sich ausweitendes Weisungsrecht der Versicherungsunternehmen ausgehöhlt und ins Gegenteil verkehrt werden.

10.5 Der Ausgleichsanspruch nach dem HGB dient zur Anerkennung der Vermittlungsleistung durch den Vertreter, dessen Vermittlungen dem Versicherungsunternehmen über das Ende des Vertretervertrages hinaus erhebliche finanzielle Vorteile geben.

10.6 Die Bestimmungen zum Ausgleichsanspruch werden aber heute den tatsächlichen Verhältnissen nur noch unzureichend gerecht und sollten zu einer gerechteren Beteiligung des Vermittlers an den fortbestehenden Vorteilen des Versicherungsunternehmens führen. Dies soll auch gelten für den Fall der Eigenkündigung durch den Vermittler. Grundsätzlich muss dem Vermittler das Wahlrecht zwischen Ausgleichsanspruch und Aufrechterhaltung des laufenden Provisionsanspruchs zustehen, insbesondere darf der Ausgleichsanspruch nicht weiterhin in Abhängigkeit zu Vorteilen gestellt werden, die das Unternehmen etwa in Form von Altersversorgungen als Provisionsergänzungsentgelte anlegt.

## **11. Finanzdienstleistungen und Bausparen**

11.1 Die Bausparkassenvertreter nehmen traditionell innerhalb der BVK-Mitgliedschaft eine wichtige Funktion wahr, sie stellen die Verbindung zwischen der vermögensbildenden Anlage und deren Absicherung dar. Das Bausparen hat ganz wesentlich dazu beigetragen, dass ein ausreichendes und zeitgemäßes Wohnungsangebot in Deutschland besteht.

11.2 Die Vermittlung von Finanzdienstleistungen durch den Versicherungsvermittler gewinnt im globalen Wettbewerb der Unternehmen zunehmend an Bedeutung. Die Trennung der einzelnen Geschäfts- und Tätigkeitsbereiche, die dem Vermittler in der Vergangenheit Sicherheit in seiner beruflichen Ausrichtung gab, wird durch eine umfassende Anlagenachfrage des Kunden abgelöst.

11.3 Die Tendenz geht zu einer Gesamtfinanzberatung aus einer Hand, so dass es zunehmend auch zu einer Vermischung von Produkten im Grenzbereich zwischen Versicherungsprodukten und Finanzdienstleistungsprodukten kommt. Der Vermittler der Zukunft

wird in größeren Agentureinheiten einen zunehmenden Teil der Palette aus Versicherungs-, Finanzdienstleistungs- und Bausparprodukten anbieten müssen, will er im Wettbewerb mit den Banken und anderen auf Anlage und Absicherung ausgerichteten Dienstleistern bestehen können.

11.4 Die Ausweitung der Angebote auf dem Versicherungs- und Anlagemarkt hat zu einer Verschiebung des Marktzugangs zu Gunsten von Banken geführt, die zu einem einseitigen Wettbewerbsvorteil führt. Der BVK fordert ein Verbot der datenrechtlich bedenklichen und rechtswidrigen Nutzung der den Banken vorliegenden Kundendaten ein. Ebenso stehen Kopplungsverträge, in denen Banken die Kreditvergabe von dem Abschluss von Versicherungen oder Bausparverträgen abhängig machen, einem freien Wettbewerb entgegen.

## **12. Der BVK – Anbieter und Garant von Qualifizierungen**

12.1 Der BVK hat gemeinsam mit der Versicherungswirtschaft eine eigenständige Qualifizierung der Versicherungsvermittler geschaffen, in der mehr als 120.000 Vermittler zum Versicherungsfachmann BWV bzw. zur Versicherungsfachfrau (BWV) ausgebildet wurden. Die Anerkennung dieser Ausbildung hat der Gesetzgeber mit dem im Jahre 2007 in Kraft getretenen Berufsrecht für Versicherungsvermittler ausgesprochen, in dem die zur Berufsaufnahme und –ausübung erforderliche Sachkunde auf der Ausbildung des Berufsbildungswerkes der Deutschen Versicherungswirtschaft basiert, deren Gründungsmitglied der BVK war. Der BVK tritt für eine generelle Sachkundeprüfung aller Versicherungsvermittler als Qualifikationsanforderung zum Beruf ein, die nicht in die Beliebigkeit von Versicherern und Vertrieben gestellt werden.

12.2 Die wachsende Bedeutung des immer komplexer werdenden Marktes für Vorsorge-, Versicherungs- und Finanzprodukte wird dazu führen, dass auch die Qualifikationsanforderungen höher werden und sich stetig den gestiegenen Anforderungen anpassen müssen. Schon die durch den Gesetzgeber vorgegebene Anerkennung der privaten Vorsorge erfordert eine zunehmende umfassende Qualifikation der Versicherungsvermittler.

12.3 Beratungsqualität und Ausbildungsniveau werden zukünftig zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor, der auch die wirtschaftliche Situation der Vermittler entscheidend beeinflusst. Die Leistungen und die Beratungsqualität werden noch stärker an den sich wechselnden und zunehmenden Wünschen der Kunden orientiert sein müssen.

12.4 Der BVK stellt sich den wachsenden Anforderungen an die Qualifikation der Versicherungsvermittler, indem er durch eine eigene selbständige Bildungseinrichtung, der „Bildungsakademie des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute“, Anbieter von Fort- und Weiterbildungen ist und stets den Anforderungen entsprechende fachliche und persönliche Qualifizierungsmaßnahmen berufs begleitend – und ggf. in Partnerschaft mit anderen Bildungsträgern - anbietet. Ausdruck dieser Maßnahmen werden für den Verbraucher und die Vertragspartner unverwechselbare Zertifizierungen sein. Qualität und Zuverlässigkeit sind für Mitglieder des BVK selbstverständlich und begründen die

Bereitschaft und die Verpflichtung zur Fort- und Weiterbildung und damit zur Teilnahme an den Angeboten der BVK-Bildungsakademie.

## **13. Der BVK als nationaler und internationaler Lobbyist**

13.1 Einflussnahme auf und Mitgestaltung von berufsrechtlichen Rahmenbedingungen der Versicherungsvermittler erfordern stetigen Kontakt eines Verbandes zu Regierungsstellen und zur Politik. Nur für die Verbände, die über ein ausgeprägtes Netzwerk an politischen Kontakten verfügen, ist es möglich, schon früh rechtliche Entwicklungen zu erkennen und eigene Anliegen einzubringen. Dies gilt nicht nur gegenüber dem Bundesgesetzgeber, sondern auch gegenüber den im Bundesrat als zweiter Kammer vertretenen Bundesländern und zunehmend noch mehr auch gegenüber den Europäischen Institutionen wie Europaparlament, Europäischer Kommission und Europarat sowie dem Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss.

13.2 Der BVK verfügt neben der Geschäftsführung in Bonn über ein eigenes Hauptstadtbüro in Berlin und ist eingebunden in den Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi) in Berlin und in das Internationale Büro der Versicherungsvertreter (Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances = BIPAR) in Brüssel. Die unterschiedlichen Ebenen der Lobbyarbeit des BVK gewährleisten es, schon frühzeitig rechtliche Entwicklungen, die den Berufsstand der Versicherungsvermittler betreffen, zu erkennen und in Gesprächen Einfluss zu nehmen.

13.3 Der BVK wird seine Bemühungen, Recht gestaltend auf die Rahmenbedingungen der Versicherungsvermittler einzuwirken, und seine breit angelegte Lobbyarbeit weiterhin intensivieren und ausbauen.

13.4 Da Gesetzgebungsverfahren die Interessen der Versicherungsvermittler oft nur in Detailfragen betreffen und daher die politischen Ziele der Parteien und Regierungen oft – häufig auch unerkannt - nur mitberühren, arbeitet der BVK mit anderen Verbänden wie dem DIHK, dem GDV, der Gewerkschaft ver.di, Verbraucherschutzverbänden und anderen gesellschaftspolitische Anliegen vertretenden Zusammenschlüssen als starker Partner seiner Einflussnahme eng zusammen. Dabei gilt es, diese Partner zu gewinnen, vertrauensvoll mit ihnen zusammenzuarbeiten und diese Kontakte zu erhalten und auszudehnen.

## **14. BVK im Verhältnis zu den Versicherungsunternehmen und GDV sowie den Bausparkassen und deren Organisationen**

14.1 Gemeinsam mit den Versicherungsunternehmen und seinem Spitzenverband, dem GDV, sucht der BVK im Gespräch nach Lösungen zu Fragen und Problemen des Vertriebs zu den Auswirkungen gesetzlicher Normen auf Versicherungen, Versicherungsvermittler und Versicherungsprodukte sowie bei Interessensgegensätzen zwischen den Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern, wobei notwendigerweise die Interessen der Versicherungsvermittler im Vordergrund des Handelns und Denkens des Verbandes stehen.

14.2 Erfolgreich hat die Partnerschaft von BVK, Versicherungsunternehmen und GDV die Grundsätze zur

Berechnung des Ausgleichsanspruchs herbeigeführt, Gedanken zum Image der Branche erarbeitet, Übereinkünfte zum Schutz älterer Versicherungsvermittler gefunden und politischen Einfluss auf Gesetze und Verordnungen genommen. Gemeinsame Überzeugungen, Beratungsergebnisse und Vereinbarungen sind von allen Beteiligten mit Leben zu erfüllen und bedürfen ihrer Beachtung und Respektierung.

14.3 Gemeinsamkeiten werden jedoch nicht auf Dauer festgeschrieben, vielmehr sind sie im Wege des gegenseitigen Verständnisses den jeweiligen Entwicklungen anzupassen, insbesondere dann, wenn ansonsten die vertragspartnerschaftlichen Beziehungen zwischen Unternehmen und Vermittler sich zur einseitigen Begünstigung entwickeln. Der BVK lehnt Bestrebungen ab, mit denen das Recht zur einseitigen Vertragsänderung durch Versicherungsunternehmen beansprucht wird.

14.4 Der BVK wird zukünftig die enge Zusammenarbeit mit denjenigen Versicherungsunternehmen suchen, die ihre Bereitschaft zeigen, im Interesse der Versicherungsvermittler vertragliche Regelungen zu finden, die im Respekt vor dem Beruf eines selbständigen und nicht weisungsgebundenen Versicherungsvermittlers getroffen werden. Der BVK wird Versicherungsunternehmen aktiv unterstützen, die sich im Sinne seines Grundsatzprogramms als fairer Vertragspartner ihrer gebundenen und ungebundenen Vermittler gerieren. Der BVK wird die Öffentlichkeit suchen, wenn Versicherer vertragliche Regelungen, gemeinsame Übereinkommen oder die Ziele des Grundsatzprogramms und die Interessen der Versicherungsvermittler verletzen oder in Frage stellen.

14.5 In gleicher Weise wie zu den Versicherungsunternehmen und seinem Spitzenverband wird sich der BVK mit den Bausparkassen und deren Spitzenverbänden für die Anliegen der Bausparkassenvertreter eintreten.

## **15. BVK in der Gesellschaft**

15.1 Der BVK sieht es als seine Verpflichtung an, den von ihm vertretenen Berufsstand in der Wahrnehmung innerhalb der Gesellschaft zu fördern und sein Image zu verbessern. Dieser Verpflichtung wird er durch eine umfassende und qualifizierte Öffentlichkeits- und Pressearbeit gerecht, die den Einsatz der Versicherungsvermittler für eine Vermögenssicherung, eine breite Vermögensbildung, eine Absicherung von Krankheit und Alter sowie eine umfassende Risikoabsicherung objektiv darstellt. Der BVK sieht es auch als eine Ver-

pflichtung an, die öffentliche Diskussion in allen Fragen des Versicherungs- und Bausparwesens durch Informationen zu fördern und selbst Themen aufzugreifen, die dem Schutz der Versicherten und Bausparer vor falschen Produkten und unqualifizierten Vermittlern dienen.

15.2 Der BVK sieht sich als Interessenwahrer der Versicherungsvermittler in Deutschland, aber gleichzeitig auch als Garant der Verbraucherinteressen, ohne dass die zweiseitige Zielorientierung im Widerspruch steht. Eine erfolgreiche Versicherungs- und Bausparvermittlung ist abhängig von einer festen Vertrauensbeziehung zwischen Kunden und Vermittlern, die ohne Achtung der berechtigten Interessen der Kunden nicht erreichbar ist. Verbraucherschutz ist in vielen Teilen nicht ohne Selbstzweck von Verbraucherschutzorganisationen denkbar. Im verbandspolitischen Handeln wird der BVK daher stets den objektiven und im Einzelnen festzustellenden Kundenwünschen näher stehen als den Forderungen der Verbraucherschutzverbände. Dort wo eine Interessenidentität vorhanden ist, sind gemeinsame Aktionen von BVK und Verbraucherschutzverbänden nicht nur sinnvoll, sondern konkret anzustreben.

15.3 Der BVK unterstützt die Politik und den Gesetzgeber in allen Fragen der Versicherungs- und Bausparvermittlung und des Versicherungs- und Bausparwesens. Er steht als Sachverständiger zu Themen der ausreichenden Vermögensbildung und Altersvorsorge ebenso zur Verfügung wie bei Fragen der staatlichen Förderung und steuerrechtlichen Behandlung von Vorsorgeanlagen.

## **16. Der BVK – Ein Verband mit Zukunft**

16.1 Der BVK wird auch in Zukunft Heimat der Versicherungsvermittler sein, die in Verantwortung des Berufsstandes Einfluss auf die Politik, die Versicherungsunternehmen und die Gesellschaft dort nehmen wollen, wo die Interessen der Vermittler und deren Kunden tangiert werden.

16.2 Die Mitgliedergemeinschaft des BVK bewirkt seine Stärke und macht den Verband zum Sprachrohr des gesamten Berufsstandes. Dass möglichst viele Versicherungsvermittler dieser Gemeinschaft beitreten und angehören, ist eine Selbstverpflichtung des Berufsstandes. Nur so wird gewährleistet, dass die Versicherungsvermittler die Beantwortung der den eigenen Beruf betreffenden Fragen nicht Dritten überlassen, sondern darauf selbst Einfluss nehmen.