

GESCHÄFTSBERICHT

2024



DIE VERMITTLER



GESCHÄFTSBERICHT

2024



DIE VERMITTLER

<b>Vorwort des Präsidenten .....</b>	<b>6</b>
<b>Vorwort des Hauptgeschäftsführers und geschäftsführenden Präsidiumsmitglieds.....</b>	<b>7</b>
<b>Ein Wort über uns .....</b>	<b>8</b>
<b>BVK-Präsident mit Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet .....</b>	<b>9</b>
<b>Daten zur Entwicklung des Berufsstandes .....</b>	<b>10</b>
Wirtschaftliche Lage der Unternehmen.....	10
Veränderungen der Vertriebswegeanteile .....	13
<b>Interessenpolitik in Brüssel.....</b>	<b>15</b>
1. Kontakte zum Europäischen Parlament und zur Europäischen Kommission .....	15
2. Aktuelle Entwicklung zur Kleinanlegerstrategie .....	15
3. European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) .....	23
<b>Interessenpolitik in Berlin .....</b>	<b>23</b>
1. Provisionsverbot und EU-Kleinanlegerstrategie.....	23
2. Anhörung im Bundestag zur RIS .....	27
3. BaFin-Aufsicht .....	27
Leitantrag des Präsidiums zur Jahreshauptversammlung .....	28
4. Rentendiskussion und Rentenpaket II .....	32
5. Betriebsrentenstärkungsgesetz II .....	33
6. pAV-Reformgesetz .....	34
<b>Andere Verbandsaktivitäten .....</b>	<b>36</b>
Zusammenarbeit mit Vertretervereinigungen.....	36
20. Spitzentreffen: KI als Schlüssel zum Versicherungsvertrieb der Zukunft	
Bonner Erklärung.....	39
Versicherungsvertrieb der Zukunft - "Gamechanger" KI?	
12. Symposium zum Versicherungsvertriebsrecht.....	41
Positionspapier zur Künstlichen Intelligenz.....	44
BVK-Altersvorsorgecheck Digitale Rentenübersicht (DRÜ).....	47
DIN-Normenausschuss / DIN 77235.....	48
Digitalisierung.....	49
Brancheninitiative Prozessoptimierung (BiPRO)	
Unternehmerberatende Dienstleistungen .....	50

DKM-Kongress des BVK .....	51
BVK-Initiative Ehrbarer Kaufmann / VEVK .....	52
Rating – BVK-Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“ .....	54
Initiative <i>gut beraten</i> : 10-jähriges Jubiläum.....	55
Geldwäscheprävention auf Vermittlerebene .....	55
Maklerbeirat.....	56
BVK-Junioren .....	57
Nachhaltiger Vermittlerbetrieb .....	58
Nachhaltigkeit und Finanzanlagenvermittler.....	59
<b>Dienstleistungen des BVK.....</b>	<b>60</b>
Beratung der Mitglieder.....	60
Rechtsschutz .....	61
Strafrechtsschutz .....	62
Rechtsprechungsübersicht .....	62
Mitgliederberatung und -informationen vor Ort .....	63
BVK-Bildungsakademie .....	63
Datenschutz / Datenschutz-Grundverordnung .....	64
BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH.....	65
Compliance.....	66
Berufsbild.....	69
Future Map - Unsere 8 Stationen in Richtung Zukunft .....	70
<b>Presse- und Öffentlichkeitsarbeit .....</b>	<b>72</b>
Themen in 2024.....	72
Ziele und Mittel der Öffentlichkeitsarbeit .....	75
Presse-Dialog für Fachjournalisten .....	76
Ergebnisse überregionaler Öffentlichkeitsarbeit.....	77
Zeitschrift „VersicherungsVermittlung“ .....	77
Der BVK im Internet .....	78
Social-Media-Aktivitäten .....	78

BVK verstärkt Öffentlichkeitsarbeit und Marketing .....	79
<b>Nationale Kontakte .....</b>	<b>80</b>
Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi).....	80
Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) .....	81
DIHK/IHK .....	82
Versicherungsombudsmann / Beirat.....	82
GDV-Gemeinschaftsausschuss .....	83
AVAD .....	84
Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV).....	85
Austausch mit dem PKV-Verband.....	85
<b>Internationale Kontakte .....</b>	<b>86</b>
BIPAR-Jahreshauptversammlung.....	86
Weltverband der Versicherungsvermittler (WFII) .....	88
Wirtschaftskammer Österreich .....	89
<b>Mitgliederentwicklung .....</b>	<b>90</b>
Neue Mitgliedschaftsstrukturen .....	91
Doppelmitgliedschaft in der Vertretervereinigung und im BVK.....	92
<b>Kommissionen .....</b>	<b>93</b>
Kommission Ausgleichsanspruch.....	93
Kommission für Aus- und Weiterbildung .....	93
Kommission für Betriebswirtschaft und unternehmerische Entwicklung .....	94
Kommission für Makler und Mehrfachagenten .....	95
Kommission für Öffentlichkeitsarbeit / Presseclub .....	95
Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer .....	96
Personenversicherungs-Kommission .....	96
Rechtshilfe-Kommission .....	97
Schadenversicherungskommission.....	97
Tarifkommission .....	98
Kommission für EU- und Auslandsfragen .....	98

**Verbandsstrukturen.....100**

    Anschriften, Geschichte, Aufgaben, Ziele ..... 100

    Präsidium ..... 102

    Geschäftsführung.....103

    Präsidialrat..... 104

    Gemeinschaftsrat .....105

    Landesverbände..... 106

    Bezirksverbände ..... 106

    Kommissionen des BVK ..... 109

    Ehrungen / Geehrte ..... 111

    Impressum ..... 113



## Vorwort des Präsidenten

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

im abgelaufenen Jahr hat uns insbesondere die nationale und europäische Politik beschäftigt. Zu nennen sind dabei insbesondere unser intensiver Einsatz bezüglich drohender Provisionsverbote im Rahmen der EU-Kleinanlegerstrategie, die trotz noch anstehender Trilogverhandlungen offenbar abgewendet werden konnten, sowie die Europawahl. Auf nationaler Ebene haben wir die Pläne zur Reform der privaten Altersvorsorge mit unserer Expertise begleitet, die durch den Bruch der Ampel-Koalition nun Makulatur geworden sind.

Der Handlungsdruck bleibt aufgrund der demographischen Entwicklung hoch. Reformen sind daher dringend notwendig. So war die Entscheidung des BVK rückblickend richtig, beim Thema Altersvorsorge nicht weiter auf die Politik zu warten, sondern den Vermittlern als erster Vermittlerverband proaktiv ein Altersvorsorge-Tool inklusive Analyse der digitalen Rentenübersichtsdaten (DRÜ) zur Ermittlung der Versorgungslücke zur Verfügung zu stellen. Der BVK wird den hoffentlich erneut anstehenden Altersvorsorgereformprozess auch 2025 konstruktiv mit eigenen Vorschlägen begleiten. Durch die vorgezogene Bundestagswahl werden die Karten nun wieder neu gemischt. Wir werden zügig nach der Wahl auf die neuen politischen Entscheidungsträger zugehen und mit ihnen Gespräche zu den Vermittlerthemen führen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr fanden wieder diverse Veranstaltungen des BVK statt. Insbesondere die ereignisreiche Jahreshauptversammlung in Berlin war ein großes Highlight. Die positive Resonanz der Mitglieder und der Junioren haben mich sehr gefreut. Auch der Netzwerkabend war wieder sehr abwechslungsreich und ich freue mich jetzt schon auf die nächste Jahreshauptversammlung beim Heimspiel im Juni 2025 in Bonn.

Mein persönlicher Höhepunkt war die Ehrung mit dem Bundesverdienstkreuz am Bande für meine ehrenamtliche Arbeit. Diese Ehrung hat mich tief bewegt und hallt noch lange nach. Im Namen des gesamten BVK danke ich auch allen Ehrenamtsträgern und der Geschäftsführung für die gute Arbeit im letzten Jahr.

Der vorliegende Geschäftsbericht 2024 bietet viele interessante und wichtige Themen, die ich an dieser Stelle nicht alle einzeln ansprechen kann. Daher wünsche ich Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre der nachfolgenden Seiten.

Unseren Mitgliedern danke ich für ihre ehrenwerte Solidarität und wünsche Ihnen allen ein gutes und erfolgreiches Jahr 2025.

Der BVK wird weiterhin Ihre Interessen vertreten und Sie unterstützen.

Siegen, im April 2025

Michael H. Heinz



Michael H. Heinz  
BVK-Präsident





## Vorwort des Hauptgeschäftsführers

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

das Berichtsjahr 2024 ist außenpolitisch weiterhin geprägt durch kriegerische Auseinandersetzungen sowie weitere Krisenszenarien, die maßgeblich die Bundespolitik bestimmten. Allem voran hat das Scheitern der Ampel und der Antrag für die Vertrauensfrage von Bundeskanzler Olaf Scholz am 11. Dezember 2024 die politische Landschaft in Deutschland durcheinandergewirbelt. Mit dem erfolgten Vertrauensentzug durch die Mehrheit der Abgeordneten und der Durchführung der Neuwahlen am 23. Februar 2025 könnte der Weg frei sein für eine mögliche Trendwende. Nun gilt es, dass wir als Ihr Berufsverband die politischen Tendenzen aufmerksam beobachten, Risiken entsprechend einschätzen und sich bietende Chancen ergreifen.

Der Geschäftsbericht legt Rechenschaft darüber ab, dass der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. auch im Berichtszeitraum 2024 wieder hochprofessionell gehandelt und auch bei viel politischem Gegenwind die Interessen der Mitglieder verteidigt hat.

Zunächst ist der Geschäftsbericht an die Delegierten der Jahreshauptversammlung am 5. und 6.6.2025 in Bonn gerichtet. Darüber hinaus richtet er sich an Interessierte und Freunde des BVK und soll zitierfähig darüber berichten, was die Branche im Jahr 2024 bewegt hat.

Wie alljährlich wurde als erste Gremiensitzung die Präsidialratssitzung und die BV-Vorsitzendentagung Mitte Januar mit den Diskussionen über die Jahresthemen 2024 durchgeführt.

Erklärte Schwerpunkte des Präsidiums waren in 2024 europäische Themen und nach wie vor die EU-Kleinanlegerstrategie, die wieder einmal die Regulation für den Versicherungsvertrieb auf den Prüfstand stellt.

Der BVK unterhält als erster und einziger Vermittlerverband in ganz Europa ein zusätzliches Europabüro am Puls der europäischen Gesetzgebung. Hier haben im Berichtszeitraum das BVK-Präsidium sowie die BVK-Kommission für Europa und Auslandsfragen getagt. Zudem haben zahlreiche Gespräche mit Abgeordneten des Europäischen Parlaments sowie politischen Entscheidungsträgern stattgefunden, u.a. mit Markus Ferber, Mitglied des Europäischen Parlaments und Koordinator der EVP-Fraktion im Ausschuss für Wirtschaft und Währung im Europäischen Parlament. Flankiert wurden die Gespräche und Tagungen des BVK durch Filmaufnahmen und entsprechende Öffentlichkeitsarbeit. Die verstärkte Präsenz in Brüssel zusammen mit unserem Dachverband BIPAR entfaltet bei den Beratungen

zur Kleinanlegerstrategie durch entsprechende Änderungsanträge des Europäischen Parlaments bereits Wirkung. Sicherlich ist der bisher größte Erfolg des BVK, dass das von der EU-Kommission anfangs geplante Provisionsverbot abgewendet werden konnte.

Ein Höhepunkt des Verbandsjahres war zweifellos die Jahreshauptversammlung Ende Mai in Berlin. Neben einer lebhaften Podiumsdiskussion zum Thema „EU-Kleinanlegerstrategie – Ideologie auf Kosten des Kunden?“, an der u.a. der Wirtschaftswissenschaftler Prof. Dr. Dr. h. c. Bert Rürup teilgenommen hat, wurde auch in diesem Jahr das neu konzipierte Format des Festabends, der „Netzwerk-Abend“, begeistert sowohl von den Mitgliedern als auch den Ehrenamtsträgern aufgenommen.

Am 2. 10. 2024 führte der BVK zusammen mit der Forschungsstelle für Versicherungswesen an der Universität Münster zum zwölften Mal das Vertriebsrechtssymposium durch. Ausgiebig wurden die Themen „POG – aufsichtsrechtliche Vorgaben im Fokus zwischen Produktgeber und Vertrieb“ und „Servicevereinbarungen auf Honorarbasis neben Provision/Courtage – legal oder illegal?“ diskutiert.

Die Mitgliederberatung der Geschäftsführung hat mit mehr als 19.000 Vorgängen im Berichtsjahr deutlich zugenommen, was zeigt, dass die multiple Krisensituation weiterhin auch vor den Vermittlerbetrieben nicht Halt macht.

Die Geschäftsführung selbst hat durch die demographische Entwicklung einen Generationswechsel durchgemacht. Mit neuen und tatkräftigen Mitarbeitern sehen wir den kommenden Herausforderungen mit Interesse entgegen.

Hoffen wir für das Jahr 2024, dass sich die unruhigen Wogen in der Politik glätten, und vor allem, dass wieder Frieden einziehen möge. Der BVK jedenfalls ist für das Jahr 2025 mit Haupt- und Ehrenamt gut aufgestellt und gewappnet für die Themen, die da kommen werden.

Bonn, im April 2025

Dr. Wolfgang Eichele

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



## Ein Wort über uns

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) mit Sitz in Bonn, Berlin und Brüssel ist der weitaus mitgliederstärkste Interessenverband der Versicherungs- und Bausparvermittler in Deutschland. Ihm gehören mehr als 12.400 Vollmitglieder an und er spricht über die 45 Vertretervereinigungen, die außerordentliche Mitglieder des BVK sind, für mehr als weitere knapp 28.000 Versicherungsvertreter. Außerdem ist der BVK zugleich auch der führende deutsche Versicherungsmaklerverband. Der BVK beheimatet darüber hinaus als einzige berufsständische Interessenvertretung die 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).

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

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 487 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, Marco Seuffert, Andreas Vollmer (Vizepräsidenten) und Dr. Wolfgang Eichele (Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied). «



Das BVK-Präsidium: Dr. Wolfgang Eichele (Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied), Gerald Archangeli (Vizepräsident), Michael H. Heinz (Präsident), Andreas Vollmer (Vizepräsident) und Marco Seuffert (Vizepräsident)

## BVK-Präsident mit Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet



Das Präsidium des BVK sowie weitere BVK-Repräsentanten gratulierten BVK-Präsident Heinz zur Ehrung: (v.l.) Hubertus Münster (stellv. Hauptgeschäftsführer), Hans-Dieter Schäfer (ehemaliger stellv. Hauptgeschäftsführer), die BVK-Vizepräsidenten Andreas Vollmer, Marco Seuffert, Gerald Archangeli, Michael H. Heinz (Präsident), Andreas Müller (Landrat des Kreises Siegen-Wittgenstein), BVK-Ehrenpräsident Ludger Theilmeier, Ulrich Zander (ehemaliger BVK-Vizepräsident), Nic De Maesschalck (BIPAR-Direktor) und BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele

Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier verlieh am 26. August dem BVK-Präsidenten Michael H. Heinz das Verdienstkreuz am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland. Diese hohe Ehrung würdigt sein langjähriges Engagement für die deutsche Versicherungswirtschaft und seinen Einsatz für die Interessen der Versicherungskaufleute.

Es wurde ihm für sein jahrzehntelanges unermüdliches Eintreten für die Interessen und Belange der mittelständischen Wirtschaft sowie seinen ehrenamtlichen Einsatz als BVK-Präsident und Präsident des Bundesverbandes der Dienstleistungswirtschaft (BDWi) am 26. August in seiner Heimatstadt Siegen durch den Landrat des Kreises Siegen-Wittgenstein, Andreas Müller, ausgehändigt. In seiner Rede würdigte der Landrat die Verdienste des BVK-Präsidenten.

Auch die stellvertretende Bürgermeisterin von Siegen, Angela Jung, hielt eine Laudatio. Sie dankte Michael H. Heinz für sein langjähriges Engagement, nicht nur für den Berufsstand, sondern insbesondere auch für seinen ehrenamtlichen Einsatz für das kommunale Gemeinwohl



Freute sich über die Auszeichnung: BVK-Präsident Michael H. Heinz

in verschiedenen lokalen Institutionen wie der örtlichen Rudolf-Steiner-Schule, der KAB St. Michael sowie als ehrenamtlicher Richter beim Arbeitsgericht.

Michael H. Heinz ist seit 1997 Präsidiumsmitglied des BVK und seit 2004 dessen Präsident. In seiner Amtszeit trug er mit seinem unermüdlichen Engagement maßgeblich zur Stärkung und Weiterentwick-

lung des BVK bei. Unter seiner Führung entwickelte sich der Verband zu einer bedeutenden Stimme in der Branche und der Politik und zum führenden Vermittlerverband in Deutschland.

Mit Vehemenz vertritt BVK-Präsident Heinz, dass Vermittler Teil der Lösung für sozialpolitische Herausforderungen, wie die Altersvorsorge, sind und kämpft unermüdlich gegen zusätzliche Regularien, die den Berufsstand weiter belasten sowie gegen negative Stereotypen über Versicherungsvermittler.

Durch seine Aufgeschlossenheit und Neugierde trug Michael H. Heinz ebenfalls dazu bei, die Vermittlerbranche für das digitale Zeitalter zu rüsten und die Wettbewerbsfähigkeit des Berufsstands in einem sich wandelnden Marktumfeld zu stärken.

Der BVK gratuliert seinem Präsidenten zu dieser hohen Auszeichnung und sieht darin eine außerordentliche Bestätigung für die wichtige Arbeit des BVK-Präsidenten und des Verbandes.

Dem schlossen sich auch die Redner in ihren Laudatien an. Dazu zählten der Bundestagsabgeordnete und Vorsitzende des Bundestagswirtschaftsausschusses Michael Grosse-Brömer, der Direktor des europäischen Dachverbandes der Vermittler BIPAR, Nic De Maesschalck, der BDWi-Bundesgeschäftsführer Ralf-Michael Löttgen sowie BVK-Ehrenpräsident Ludger Theilmeier. «

Der BVK begleitete die Verleihung des Bundesverdienstkreuzes auch filmisch. Unter diesem QR-Code kann er angeschaut werden.





## Wirtschaftliche Lage der Unternehmen

Die wirtschaftliche Lage der BVK-Mitgliedsunternehmen wird maßgeblich durch die Entwicklungen des Gesamtversicherungsmarktes und geschäftspolitischen Entscheidungen der Versicherungsunternehmen beeinflusst. Diese wiederum hängen teilweise von unbeeinflussbaren Marktgegebenheiten, wie demografischen und gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen, ab.

Darüber hinaus bestimmen politische und gesetzliche Vorgaben den starken Wandel der Rahmenbedingungen. Die Anzahl der am Markt tätigen Vermittler ist in den letzten Jahren weiter zurückgegangen, gleichwohl stellt der persönliche Vertrieb über Ausschließlichkeitsvertreter, Mehrfachvertreter und Makler mit Abstand weiterhin den stärksten Vertriebsweg in fast allen Sparten dar (s. Entwicklung der Vertriebswege). Die wirtschaftliche Betrachtung von Vermittlerbetrieben kann somit nicht losgelöst von diesen und weiteren Marktfaktoren gesehen werden.

### Entwicklung der gesamten Versicherungswirtschaft

Die Entwicklung der wirtschaftlichen Lage der Vermittlerbranche hängt stark von den Gegebenheiten des gesamten Versicherungsmarktes ab. Dieser wird geprägt von den in den letzten Jahren erheblich gestiegenen Folgekosten des Klimawandels, den Bemühungen zu mehr Nachhaltigkeit, einem spürbaren Fachkräftemangel und einer starken Fokussierung auf die Digitalisierung von Geschäftsmodellen, Produkten, Prozessen und Vertriebsstrategien. Die Beiträge in den drei maßgeblichen Sparten Lebensversicherung, private Krankenversicherung sowie Schaden- und Unfallversicherung haben sich im Jahr 2024 leicht erhöht und erreichen eine Höhe von insgesamt 226 Mrd.

Euro. Die Beitragseinnahmen in der Lebensversicherung sind im Vergleich zum Vorjahr erwartungsgemäß weiter gesunken und liegen mit 92,1 Mrd. Euro unter dem Vorjahresstand von 96,9 Mrd. Euro. Die Sparte Schaden-/Unfallversicherung hat ein Beitragsplus von 8 %, die private Krankenversicherung eine leichte Erhöhung um 2,8 % erreichen können.

Quelle der Zahlen: GDV, Statistiken zur deutschen Versicherungswirtschaft 2024

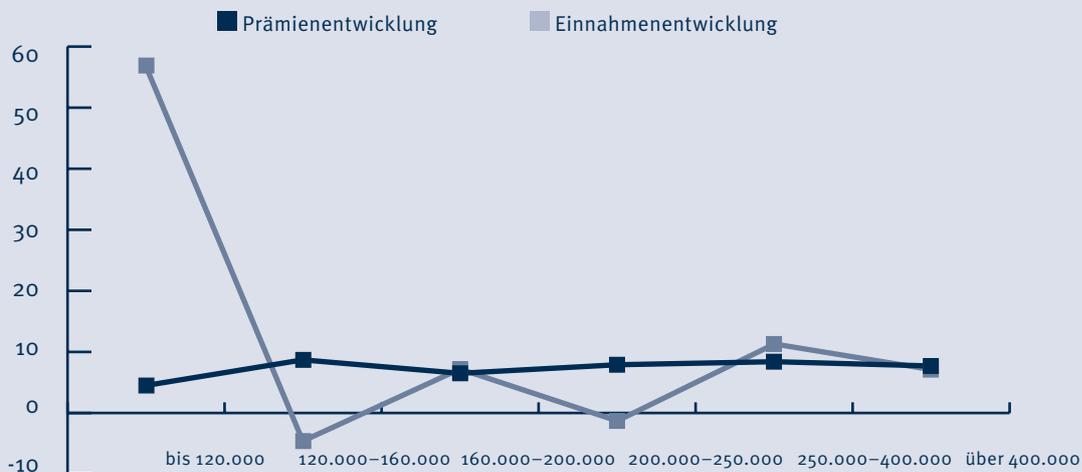
### Wirtschaftliche Lage der Vermittlerunternehmen

Der Bericht zur wirtschaftlichen Lage der Vermittlerbetriebe basiert auf den aktuellen Ergebnissen des BVK-Betriebsvergleichs. Das ist für den vorliegenden Geschäftsbericht der Betriebsvergleich 2024 auf der Zahlenbasis aus dem Jahr 2023.

### Entwicklung der Gesamteinnahmen

Die allgemeine wirtschaftliche Situation beeinflusst die Versicherungsnachfrage erheblich, so dass sich die positive Entwicklung in der Versicherungsbranche in den Prämieeinnahmen der Vermittlerbetriebe widerspiegelt. In wirtschaftlich unsicheren Zeiten neigen Kunden dazu, Policen zu überdenken oder sich stärker auf essenzielle Versicherungen zu konzentrieren. Erfolgreiche Vermittler setzen auf langfristige Kundenbeziehungen, Cross-Selling-Strategien und eine hohe Servicequalität, um stabile Einnahmen zu generieren. Ein gut gepflegtes Kundenportfolio sichert wiederkehrende Einnahmen und Empfehlungen. Neue Versicherungsprodukte und erweiterte Dienstleistungen, wie Cyber-Versicherungen oder nachhaltige Versicherungsoptionen, bieten zusätzliche Einnahmequellen

Prämienentwicklung und Entwicklung der Gesamteinnahmen



Quelle BVK-Betriebsvergleich, alle Teilnehmer

	2022	2023
Schaden- und Unfallversicherung	54,6	53,3
Kraftfahrtversicherungen	17,1	16,7
Lebensversicherungen	11,0	12,1
Krankenversicherungen	3,0	4,3
Zuschüsse/Garantien/Bonifikationen	8,0	7,3

Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2023/alle Teilnehmer

und erschließen neue Kundensegmente. Die Nutzung digitaler Plattformen und Online-Beratungen ermöglichen es Vermittlern, neue Kundengruppen zu erreichen und bestehende Kunden effizienter zu betreuen. Dies kann die Abschlussquote und damit die Einnahmen steigern. Aber auch die Wahl zwischen provisionsbasierter Vergütung und Honorarmodellen kann die Einnahmenstruktur beeinflussen. Die Höhe der Einnahmen hängt auch von der Konkurrenz und der Preisgestaltung im Markt ab. Vermittler, die sich durch besonderen Service oder spezialisierte Angebote differenzieren, können höhere Margen erzielen.

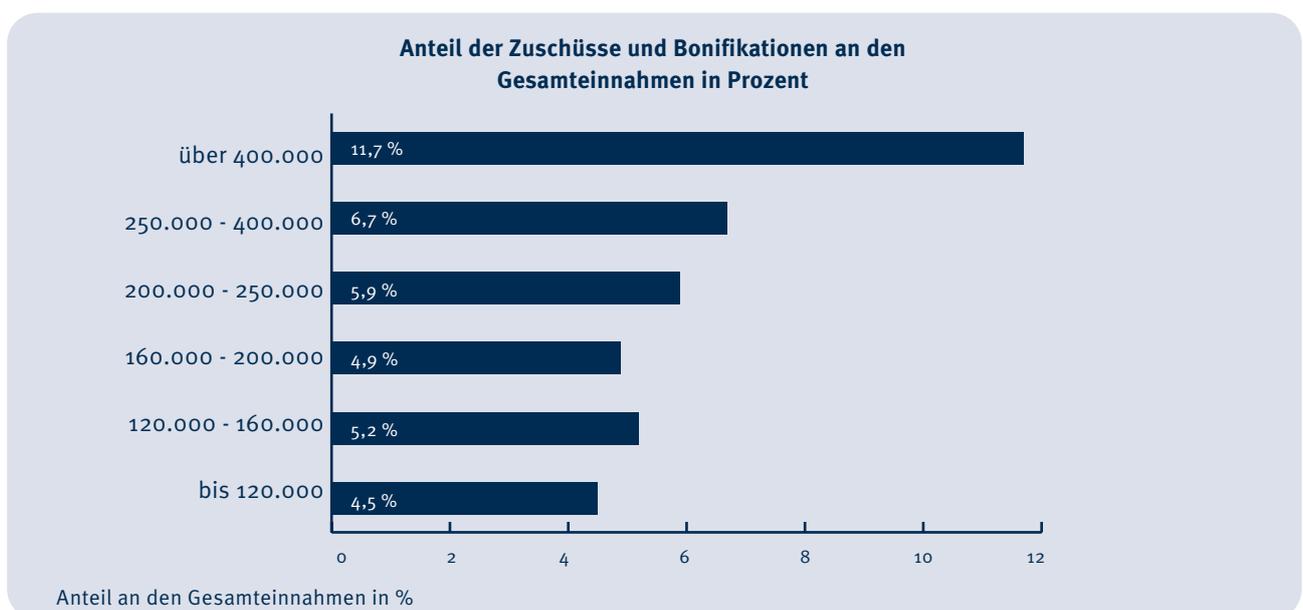
In allen Einkommensklassen ist der Bestand im Vergleich zum Jahr 2022 gestiegen. Dabei liegen die Bestandssteigerungen je nach Einkommensklasse zwischen 4,5 und 8,7 % im Vergleich zum Vorjahr. Die Gesamteinnahmen stiegen entsprechend mit, allerdings in der untersten Größenklasse bis 120.000 Euro überproportional um 56,9 %. In den anderen Größenklassen lag die Bestandsentwicklung zwischen – 4,6 % und 11,3 %. Rückschlüsse auf diese erheblichen Unterschiede können aus den Zahlen nicht hergeleitet werden.

In diesem Jahr fällt auf, dass ebenfalls bei der Entwicklung der Gesamteinnahmen starke Unterschiede in den unterschiedlichen EK-Klassen festzustellen sind.

### Provisionseinnahmen in Prozent der Gesamteinnahmen

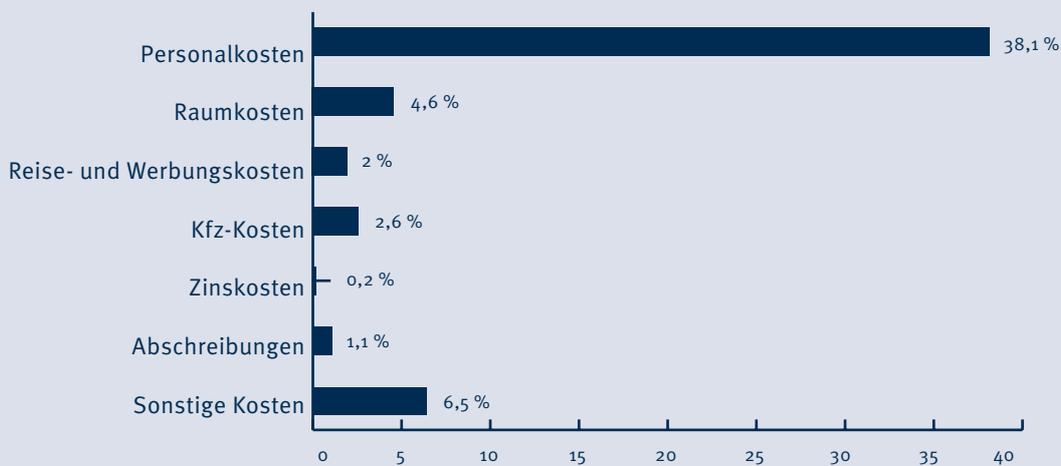
Weiterhin sind die Mitglieder des Verbandes starke Sachvermittler und generieren im Durchschnitt 53,3 % ihrer Einnahmen aus dem Sachgeschäft und damit etwas weniger als im Vorjahr. Hinzu kommen 16,7 % aus der Kfz-Sparte, ein Anteil, der im Vorjahr das gleiche Niveau hatte. Die Gründe dafür können vielfältig sein und liegen oft in Marktveränderungen oder einer erhöhten Wettbewerbsdynamik. Auch wechseln Kunden teilweise zu günstigeren oder flexibleren Tarifen. Aber auch höhere Schadenquoten können zu veränderten Provisionsstrukturen führen.

Mit 12,1 % (Vorjahr 11 %) ist der Anteil der Provisionen aus dem Lebensversicherungsgeschäft nur leicht gestiegen. Ein Anstieg ist beim Anteil der Provisionseinnahmen aus der Vermittlung von Krankenversicherungen zu verzeichnen, der mit 4,3 % der Provisionseinnahmen um 1,3 %-Punkte zum Vorjahr gestiegen ist. Diese leichte Erhö-



Quelle: BVK-Betriebsvergleich, Anteil der Zuschüsse und Garantien an den Gesamteinnahmen in Prozent, Durchschnitt aller Teilnehmer

**Anteil der Zuschüsse und Bonifikationen an den Gesamteinnahmen in Prozent**



Anteil an den Gesamteinnahmen in %

Quelle: BVK-Betriebsvergleich 2023/regelmäßige Teilnehmer

hung kann durch die wachsende Bedeutung langfristiger Absicherung und Gesundheitsvorsorge erklärbar sein.

Zuschüsse und Bonifikationen haben erst in den letzten beiden Jahren einen sinkenden Anteil an den Gesamteinnahmen. Mit 7,3 % haben Zuschüsse und Bonifikationen ein vorläufiges Tief erreicht, was jedoch keine Auswirkungen auf die insgesamt gute Einkommenssituation der Vermittlerbranche hat.

Zuschüsse und Bonifikationen sind meistens gesondert, d. h. unabhängig vom Vertrag, mit kurzer Frist kündbar und in der Höhe variabel, so dass sie für eine langfristige, betriebswirtschaftliche Planung keine verwertbare, stabile Größe darstellen können. Hierbei fällt auf, dass die Betriebe mit den geringeren Einnahmen weniger produktionsabhängige Einnahmen aufweisen als die Betriebe mit höheren Gesamteinnahmen. Die Detailanalyse der Vermittler öffentlich-rechtlicher Versicherer im Vergleich zu denen privater Versicherer zeigt, dass die gezahlten Bonifikationen bei den öffentlich-rechtlichen Versicherern weiterhin auf dem Niveau der Vorjahre rangiert und im Durchschnitt immer noch 12,2 % der Gesamteinnahmen ausmacht, während dieser Anteil bei Vermittlern privater Versicherungsunternehmen im Durchschnitt bei 6,7 % liegt. In der Detailanalyse der unterschiedlichen Einkommensklassen kann man erkennen, dass in allen Klassen bis 200.000 Euro keinerlei Zuschüsse mehr gezahlt werden und Bonifikationen nur noch maximal einen Anteil von durchschnittlich 5,9 % an den Gesamteinnahmen ausmachen.

Bonifikation stehen aufgrund der gesetzlichen Beschränkung von Vertriebsanreizen ohnehin auf dem Prüfstand, was sich möglicherweise erstmalig auf die Ergebnisse in diesem Bereich auszuwirken scheint. Diese Entwicklung könnte sich in den Folgejahren fortsetzen, wenn weitere Vergütungssysteme der Versicherer auf den Prüfstand

gestellt werden. Der BVK stellt seit vielen Jahrzehnten die Provision bzw. die Courtage in den Mittelpunkt der Vergütungsdebatte. Alle übrigen Anreizvergütungen sollen lediglich als Bonus zu einer auskömmlichen, regelmäßigen und vertraglich fest fixierten Provision hinzukommen.

### **Kosten in der Versicherungsvermittlerbranche**

Die Versicherungsbranche unterliegt strengen gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben, die fortlaufend angepasst und verschärft werden. Neue Compliance-Vorgaben, Dokumentationspflichten oder Anforderungen durch die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) führen häufig zu steigenden Kosten für Schulungen, IT-Infrastruktur und rechtliche Beratung. Die Digitalisierung verändert die Arbeitsprozesse in der Versicherungsvermittlung erheblich. Investitionen in digitale Beratungstools, automatisierte Prozesse und Cybersicherheitsmaßnahmen erhöhen die Fixkosten, können langfristig jedoch auch Effizienzgewinne bringen. Gut ausgebildete Mitarbeiter sind essenziell für eine kompetente Kundenberatung. Steigende Lohnkosten, Anforderungen an kontinuierliche Weiterbildung und der zunehmende Fachkräftemangel treiben die Personalkosten in die Höhe. Die Versicherungsvermittlung ist stark vom Wettbewerb geprägt. Agenturen und Makler stehen unter dem Druck, ihre Kostenstrukturen zu optimieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Gleichzeitig führen neue Marktteilnehmer wie Insurtechs zu zusätzlichen Investitionen in digitale Lösungen. Kunden erwarten zunehmend eine schnelle, digitale und personalisierte Beratung. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, investieren Vermittlerbetriebe verstärkt in moderne Kommunikationskanäle, digitale Beratungsmöglichkeiten und verbesserten Kundenservice, was die Betriebskosten beeinflusst. Allgemeine wirtschaftliche Entwicklungen, steigende Inflation und höhere Energiekosten wirken sich direkt auf die Betriebsausgaben aus. Höhere Mieten, Materialkosten oder Kosten für externe Dienstleistungen

belasten die Kostenstruktur zusätzlich. Aber auch Änderungen in der Provisionsstruktur oder verstärkte Tendenzen zur Honorarberatung können zu Umsatzenschwankungen führen und erfordern eine Anpassung der Geschäftsmodelle. Die Notwendigkeit, alternative Einkommensquellen zu erschließen, kann zusätzliche Kosten verursachen.

### *Kostenarten in Prozent der Gesamteinnahmen*

Die Grafik zeigt die prozentuale Verteilung verschiedener Kostenarten in der Versicherungsvermittlung. Auffällig ist, dass Personalkosten mit 38,1 % den größten Anteil an den Gesamtkosten ausmachen. Dies unterstreicht die Bedeutung gut ausgebildeter Fachkräfte in der Branche. Andere Kostenpositionen, wie Raumkosten (4,6 %), Reise- und Werbungskosten (2 %), Kfz-Kosten (2,6 %) sowie Abschreibungen (1,1 %) und Zinskosten (0,2 %), spielen eine vergleichsweise geringere Rolle. Ein relativ hoher Anteil entfällt auf sonstige Kosten (6,5 %). Darunter fallen Portokosten, Telefon/Telefax, IT-/Internetkosten sowie Beratungs- und Buchführungskosten, die jedoch nur etwa die Hälfte dieses Postens ausmachen. Die sonstigen Kosten in Höhe von 3,6 % deuten darauf hin, dass es eine Reihe weiterer betrieblicher Ausgaben gibt, die nicht gesondert ausgewiesen wurden.

Insgesamt zeigt die Grafik, dass der größte Kostenblock auf das Personal entfällt, was Investitionen in Digitalisierung und Effizienzsteigerung besonders relevant macht, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die Betriebsausgaben haben damit für das Berichtsjahr einen Anteil in Höhe von 54,7 % (Vorjahr: 55,5 %) an den Gesamteinnahmen und sind damit leicht gesunken, aber insgesamt recht stabil.

### *Ermittlung des betriebswirtschaftlichen Ergebnisses der BVK-Vermittlerbetriebe*

Das betriebswirtschaftliche Ergebnis zeigt, was ein Unternehmen mit seinem Betriebszweck verdient hat. Dabei werden Zinserträge oder Steuern außen vorgelassen und auch keine unregelmäßigen außergewöhnlichen Kos-

ten oder Erträge berücksichtigt. Das durchschnittliche betriebswirtschaftliche Ergebnis des Jahres 2024 betrug 24,1 % der Gesamteinnahmen und hat damit eine leichte Steigerung zum Vorjahr erfahren (23,9 %).

Die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen zeigen deutliche Unterschiede in der Profitabilität und Kostenstruktur je nach Höhe der Gesamteinnahmen.

In der Analyse zeigt sich, dass Agenturen bis 120.000 € Einnahmen mit sehr hohen Gesamtkosten (89,8 % der Einnahmen) kämpfen, was zu einem niedrigen betriebswirtschaftlichen Ergebnis von nur 10,2 % der Gesamteinnahmen führt.

Agenturen mit mittleren Einnahmen (120.000 € – 200.000 €) weisen eine deutlich bessere Rentabilität auf. Das betriebswirtschaftliche Ergebnis steigt signifikant, während der Anteil der Kosten an den Gesamteinnahmen sinkt. Höhere Einnahmenklassen (ab 200.000 €) zeigen eine größere Stabilität, jedoch steigen die Betriebsausgaben prozentual ebenfalls an, da mehr Investitionen in Personal und Infrastruktur getätigt werden. Größere Agenturen (über 400.000 € Einnahmen) erzielen das höchste absolute betriebswirtschaftliche Ergebnis (152.156 €), haben aber auch die höchsten relativen Betriebsausgaben (53,7 % der Einnahmen).

Kleinere Betriebe haben Schwierigkeiten, rentable Ergebnisse zu erzielen, da die Fixkosten einen großen Anteil an den Einnahmen ausmachen. Größere Agenturen profitieren von Skaleneffekten, wodurch sie trotz höherer Ausgaben auch ein höheres betriebswirtschaftliches Ergebnis erwirtschaften. Zwischen 160.000 € und 200.000 € scheint eine kritische Schwelle zu liegen, bei der die wirtschaftliche Situation deutlich verbessert wird, da die Gesamtkosten prozentual abnehmen. Diese Analyse zeigt, dass sich Wachstum positiv auf die Wirtschaftlichkeit von Versicherungsagenturen auswirkt, wobei mittlere bis größere Betriebe die besten Ergebnisse erzielen.



## Veränderungen der Vertriebswegeanteile

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

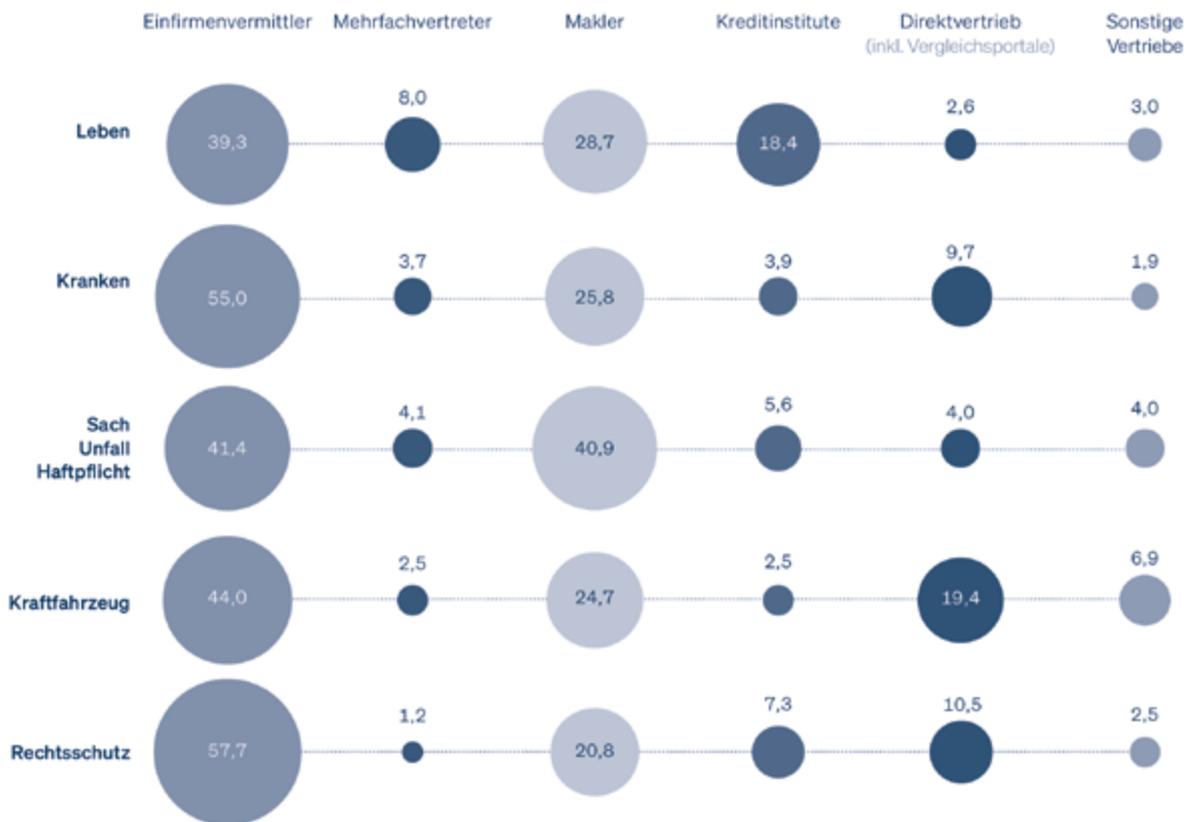
Wissenschaftliche Prognosen der Vergangenheit zur Entwicklung der Vertriebswege haben sich bis heute nicht bewahrheitet. Die Ausschließlichkeit wurde bereits vor 30 Jahren in einer ernstzunehmenden, wissenschaftlichen Studie zum Aussterben verurteilt, obgleich sie bis zum heutigen Tag den stärksten Vertriebsweg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

Umso interessanter sind erneut die Erhebungen zur Ermittlung der Vertriebswegeanteile in den jeweiligen Sparten für das Jahr 2023 (aktuelle Zahlen des Jahres 2024 liegen noch nicht vor).

In fast allen Sparten dominiert die Ausschließlichkeit weiterhin den Vertrieb von Versicherungen und musste nur im Bereich der Sach-, Unfall- und Haftpflichtversicherung die Führungsposition an die Makler und Mehrfachagenten abgeben, die mit 45 % Marktanteil somit der führende Ver-

## Vertriebswege von Versicherungen

Anteil am Neugeschäft in Prozent



Quelle: GDV, Stand 2023

triebskanal in dieser wichtigen Sparte sind. Der Vertrieb über Ausschließlichkeitsorganisationen ist mit 41,4 % der zweitwichtigste Vertriebskanal. Damit bestätigt der Verbraucher erneut die Priorisierung der persönlichen Beratung mit 86,4 % am Neugeschäft. Der Trend zum Direktabschluss ist trotz aller Digitalisierungsbemühungen der Versicherer nur leicht gestiegen und liegt für das Jahr 2023 bei einem niedrigen Anteil von 4 % (Vorjahr 3,1 %) des Marktanteils.

In der privaten Krankenversicherung konnte die Ausschließlichkeit ihre Führungsposition mit einem Anteil von 55 % weiter ausbauen (Vorjahr: 54,2 %). Auch Makler und Mehrfachagenten wiesen einen erhöhten Anteil am Neugeschäft in Höhe von 29,5 % im Vergleich zum Vorjahr (27,8 %) aus. Der Anteil der Kreditinstitute stagniert nahezu und liegt bei 3,9 %. Bei den Direktvertrieben ist erneut eine sehr leichte Steigerung auf 9,7 % zu erkennen (Vorjahr 8,5 %). Erhebliche Einbußen sind bei den „Sonstigen“ zu verzeichnen, deren Anteil in den letzten beiden Jahren von 12,5 % auf nunmehr 1,9 % am Neugeschäft gesunken ist. Damit wurden 84,5 % des Neugeschäfts über den persönlichen Vertrieb vermittelt.

Auch der Vertrieb von Lebensversicherungen wird dominiert von der Ausschließlichkeit. Mit 39,3 % konnte der Ausschließlichkeitsvertrieb seine starke Position verteidigen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Zahl der Ausschließlichkeitsvermittler stark rückläufig ist und gleichwohl seit Jahren die Marktposition behaupten konnte. Der Anteil des Neugeschäfts durch Makler und Mehrfachagenten stieg stark auf nunmehr 36,7 % (Vorjahr 26,9 %). Banken verloren weiter an Marktanteil, sind mit 18,4 % aber immer noch der drittstärkste Vertriebsweg bei der Vermittlung von Lebensversicherungen. Der Anteil der Vermittlungen durch den Direktvertrieb ist mit 2,6 % weiter leicht gesunken, jedoch nahezu auf dem Vorjahresniveau (3,3 %) und bleibt damit insgesamt auf sehr niedrigem Niveau.

Für die Sparte Kfz-Versicherungen holt der Direktvertrieb (inkl. Vergleichsportale) auf. Im Jahr 2023 nutzten 19,4 % den digitalen Vertriebsweg, das ist bereits jede fünfte Kfz-Versicherung. Ein in den vergangenen Jahren vermuteter Trend nach oben ist nicht weiter ersichtlich. Konkurrenzlos bleibt aber auch in dieser Sparte der persönliche Vertrieb mit einem gesamten Marktanteil von 71,2 %. Hiervon

fallen 46,3 % Anteil auf den Vertrieb durch die Ausschließlichkeitsorganisationen und, leicht gestiegen, 24,8 % auf den Vertriebsweg über Makler.

Im Bereich der Rechtsschutzversicherungen ist neben dem persönlichen Vertrieb durch Ausschließlichkeitsvertreter (57,7%), Mehrfachagenten (1,2 %) und Makler (20,8%), jeder andere Vertriebsweg hinsichtlich seiner Marktanteile nur leichten Schwankungen unterworfen. Direktvertriebe konnten sich spürbar auf 10,5 % (Vorjahr 7,9 %) des Neugeschäftsanteils verbessern. Kreditinstitute liegen bei 7,3%.

Insgesamt ist der Markt seit vielen Jahren durch den persönlichen Vertrieb dominiert. Trotz sinkender Vermittlerzahlen, insbesondere des gebundenen Vertriebs, kann sich dieser erneut in fast allen Sparten durchsetzen.

Die wichtigste Botschaft dieser Zahlen ist, dass der persönliche Vertrieb seit Jahren die tragende Säule für die Vermittlung von Neugeschäft in allen Sparten am Markt darstellt und der Kunde damit ein klares Votum für die Beratung und den persönlichen Vertrieb ausspricht.



*Dipl.-Volkswirtin  
Ariane Kay*

## INTERESSENPOLITIK IN BRÜSSEL

### 1. Kontakte zum Europäischen Parlament und zur Europäischen Kommission

Im Berichtszeitraum wurde der Kontakt zum Europäischen Parlament und zur Europäischen Kommission erneut vertieft, da es viele Punkte gab, die es zu diskutieren galt. So fand ein reger Austausch zwischen den Abgeordneten des ECON-Ausschusses (Ausschuss für Wirtschaft und Währung des Europäischen Parlamentes), aber auch mit Mitarbeitern der Europäischen Kommission statt. Insbesondere die Überarbeitung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD im Zuge der Kleinanlegerstrategie, aber auch Themen wie Nachhaltigkeit und Open Insurance standen auf der Tagesordnung.

Persönliche Gespräche fanden insbesondere mit MdEP Daniel Caspari, der Europaabgeordneten Marie-Agnes Strack-Zimmermann und der Europaabgeordneten Anna Cavazzini statt. Dabei wurde mit allen Abgeordneten intensiv das Thema der EU-Kleinanlegerstrategie und die mögliche Einschränkung der Vermittlung von Versicherungs- und Finanzdienstleistungsprodukten gegen Provision diskutiert.

### 2. Aktuelle Entwicklung zur Kleinanlegerstrategie

Kaum ein Thema hat die Branche auch im Jahre 2024 so beschäftigt wie die Kleinanlegerstrategie (RIS). Wenn auch konkrete Ergebnisse noch nicht vorliegen, da die Trilogverhandlungen noch zu keinem Abschluss gekommen sind, sind zumindest die entscheidenden Positionen der Gremien geklärt. Nachdem der BVK im Februar 2024 die Mitglieder des Wirtschafts- und Währungsausschusses (ECON) im Europäischen Parlament angeschrieben hatte und noch einmal eindringlich daran erinnert hat, die Positionen des BVKs für den deutschen Versicherungsvermittlermarkt in

die kommenden Diskussionen und Gespräche mitzunehmen, stimmte das Europäische Parlament (EP) am 23. April 2024 für den Berichtsentwurf des ECON-Ausschusses. Mit diesem Entwurf wird der ECON-Ausschuss in die anstehenden Trilogverhandlungen eintreten.

Dieser Entwurf sieht erfreulicherweise vor, dass die Versicherungsmakler in Deutschland weiterhin gegen Courtage vermitteln dürfen. Nachdem sich auch der Europäische Rat im Juni 24 mit der Kleinanlegerstrategie beschäftigt



*BVK-Präsident Michael H. Heinz (r.) tauschte sich mit MdEP Markus Ferber zur Kleinanlegerstrategie aus*

und seine Vorstellungen zu Papier gebracht hatte, versendete das Europäische Parlament unter Vorsitz des ungarischen Präsidenten ein vierspaltiges Dokument an alle Mitgliedstaaten, damit diese zu den einzelnen Vorlagen ihre Kommentare abgeben können. Der Text ist eine Gegenüberstellung der Vorschläge seitens der EU-Kommission, des EU-Parlamentes und des EU-Rates zur RIS. Eine abschließende Entscheidung und Auswertung lag zum Berichtszeitraum noch nicht vor. Der BVK wird aber im Jahre 2025 den Gesetzgebungsprozess gewohnt intensiv begleiten und die Forderung des BVK im Interesse des Berufsstandes immer wieder aufzeigen, um eine für die Vermittler in Deutschland möglichst gute und praktikable Lösung zu finden.

Aufgrund der enormen Tragweite der europäischen Gesetzesvorhaben fand am 19.11.25 eine Präsidiumssitzung eigens in Brüssel statt, um schwerpunktartig die europäischen Themen zu diskutieren und die kommenden Gespräche mit EU-Abgeordneten vorzubereiten. So galt es zum einen die Positionen zur Kleinanlegerstrategie noch einmal festzulegen, damit die anstehenden Trilog-Verhandlungen begleitet werden können, zum anderen wurden aber auch die Arbeitspapiere zu DORA, FIDA, KI sowie Themen rund um die Nachhaltigkeitsregulierung diskutiert.

Des Weiteren wurde das Gespräch mit dem Sprecher der EVP-Fraktion im Ausschuss für Wirtschaft und Währung



*Rechtsanwältin und Geschäftsführerin Anja Kahlscheuer*

(ECON), Markus Ferber, MdEP, welches ebenfalls im Zuge der Präsidiumssitzung stattgefunden hatte, noch einmal zum Anlass genommen, die Argumentationslinie im Rahmen der Kleinanlegerstrategie zu besprechen.

Das BVK-Präsidium erörterte mit dem Politiker unter anderem den Stand der Trilog-Verhandlungen

zwischen der Europäischen Kommission, dem Ministerrat und dem Europäischen Parlament. Wichtig war es den Gesprächsteilnehmern auch, dass es sich in Zukunft um einen stabilen gesetzlichen Rahmen handeln soll, damit nicht die Kleinanlegerstrategie in Kürze erneut geändert werden muss und die Kommission mit einem neuen Vorschlagspaket zur Spar- und Investitionsunion im neuen Jahr antritt.

Darüber hinaus hat der BVK sich mit einem Schreiben vom 2.12.2024 an die neue Finanzkommissarin der Europäischen Union, Maria Luíz Albuquerque, gewandt, um erneut auf die Belange des deutschen Versicherungsmarktes hinzuweisen. Albuquerque wird als zukünftige Finanzkommissarin eine tragenden Rolle in der weiteren rechtlichen Ausgestaltung des Finanz- und Versicherungsmarktes in der EU haben.

### ***BVK schreibt EU-Parlamentarier an***

Anfang Februar 2024 schrieben BVK-Geschäftsführerin Anja Kahlscheuer und BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele die Mitglieder des Wirtschafts- und Währungsausschusses (ECON) im Europäischen Parlament an. In dem Anschreiben erläuterten die BVK-Repräsentanten, warum das Ansinnen der EU-Kleinanlegerstrategie Provisionsverbote zu verhängen, den Verbrauchern eher schadet als nützt.



*Diskutierten gemeinsam die EU-Kleinanlegerstrategie: (v.l.) Dr. Wolfgang Eichele, Michael H. Heinz, Markus Ferber und BIPAR-Direktor Nic De Maesschalck*

Exemplarisch dokumentieren wir hier die Briefe an den EU-Parlamentarier Markus Ferber und Daniel Caspary (Mitglieder der EVP-Fraktion) auf den folgenden Seiten im Wortlaut.



DIE VERMITTLER

**Bundesverband  
Deutscher  
Versicherungskaufleute e.V.**

 Berufsvertretung und Unternehmerverband  
der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute

Herrn  
Markus Ferber  
European Parliament  
60, rue Wiertz / Wiertzstraat 60  
B-1047 Bruxelles / Brussel

Per E-Mail: markus.ferber@europarl.europa.eu

23.02.2024

**Kleinanlegerstrategie (RIS)**

Sehr geehrter Herr Ferber,

wir, der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), vertreten, wie Sie wissen, die Interessen der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland und sind das politische Sprachrohr von ca. 40.000 Versicherungskaufleuten aller Vertriebswege.

Wie wir erfahren haben, wird in der kommenden Woche erneut über die Kleinanlegerstrategie im ECON-Ausschuss debattiert.

Wir möchten daher aus aktuellem Anlass noch einmal in Zusammenhang mit dem Thema der Einführung eines Provisionsverbotes auf EU-Ebene um Ihre erneute Unterstützung bitten.

Wir möchten dabei grundsätzlich darauf hinweisen, dass sowohl der BVK, als auch unser europäischer Dachverband BIPAR das grundsätzliche Ansinnen der Kleinanlegerstrategie (RIS) begrüßen.

Dennoch gilt es zu berücksichtigen, dass die Versicherungsvermittler Kleinunternehmen sind, die grundsätzlich gut ausgebildet und bereits ausreichend reguliert durch die IDD bzw. MiFID sind. Sie sind nicht zu verwechseln mit Banken, sind weder Angestellte von Banken noch von Versicherern. Sie bieten Ihren Kunden personalisierten Service an, zum Teil face-to-face, zum Teil unterstützt durch digitale Tools. Dabei arbeiten die meisten Vermittler zum Wohle ihrer Klienten auf Basis von Provisionen, wobei jeder Verbraucher auch die Möglichkeit hat, eine honorarbasierte Beratung zu wählen.

Vor diesem Hintergrund sehen wir es mit großer Sorge, sollte ein mögliches Provisionsverbot durch die RIS europaweit eingeführt werden. Diese sehen wir auch im Hinblick darauf, dass in den Niederlanden und England ein entsprechendes Provisionssystem in der Vergangenheit eingeführt wurde und zu keinerlei Vorteil für den Kunden geführt hat. Vielmehr ist ein Rückgang an professioneller Beratung für den Verbraucher zu verzeichnen. Auch ist für viele Verbraucher eine separat zu zahlende Beratung unerschwinglich und nicht gewollt. Ein Provisionsverbot würde daher für den Verbraucher letztendlich bedeuten, dass er nicht mehr die Wahl hat zwischen den unterschiedlichen Vergütungssystemen und Beratungsmodalitäten. Dadurch würde auch der soziale Faktor, den das Provisionssystem beinhaltet, verlorengehen.

Wenn das Ziel der RIS darin besteht, eine Kapitalmarktunion Wirklichkeit werden zu lassen und mehr Verbrauchern die Möglichkeit zu geben, Anleger zu werden, dann sollten alle Verbraucher weiterhin die Wahl zwischen Vertriebs-, Vermittlungs- und Beratungsmodellen sowie transparenten Produkten haben, die ihnen passende Lösungen bieten.

Anstatt das Provisionssystem daher neu zu regulieren, ist es unserer Ansicht nach besser und wichtiger, die Transparenz bei allen Kosten und Produktmerkmalen, die sich auf die Rendite der Anlage auswirken könnten, zu verbessern. Eine verbesserte Transparenz all dieser Kosten würde es dem Verbraucher ermöglichen, auf der Grundlage bestehender regulierter und überwachter Anforderungen und Bedürfnisse eine fundierte Entscheidung zu treffen.



DIE VERMITTLER

**Bundesverband  
Deutscher  
Versicherungskaufleute e.V.**

Berufsvertretung und Unternehmerverband  
der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute

Wir sind daher der Auffassung, dass die bereits bestehenden Produkt- und Aufsichtsregeln in der IDD, die dem Produkthersteller auferlegt werden, ein bestehendes Instrument zur Verbesserung dieser Transparenz und zur Verbesserung des Qualitäts- und Kostenfaktors im Herstellungsprozess sind. Diese sogenannten POG-Regeln sind ein ausreichendes Konzept und sollten weiter ausgebaut werden.

Auch sollte berücksichtigt werden, dass reine Anlageprodukte nicht mit versicherungsbasierten Anlageprodukten verglichen werden können. Gleiches gilt für die Märkte im Rahmen der EU, die immer noch unterschiedliche Strukturen aufweisen.

Wir möchten daher bitten, die im folgenden aufgeführten Gedanken, die wir zusammen mit unserem Dachverband erarbeitet haben, in die Diskussion mit einzunehmen und die Einführung eines Provisionsverbotes weiterhin für den deutschen Markt zu verhindern.

Warum es kein Verbot von Provisionen / Anreizen geben sollte:

- › Vermittler regen die Verbraucher dazu an, über ihre langfristige finanzielle Sicherheit nachzudenken
- › Investitionen sind keine Versicherungen und IBIPS sind keine reinen Investitionen
- › finanzielle Aufklärung der Verbraucher ist notwendig und wichtig
- › Produktaufsicht ist wichtig und noch nicht ausgereift
- › Anlageprodukte und IBIPS-Produkte auf dem Markt müssen ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis bieten. Dieses Preis-/Leistungsverhältnis muss durch die auf dem Markt befindlichen Produktinformationen ausreichend für den Vermittler zur Verfügung stehen. Die Aufsichtssysteme sollten dazu führen, dass unzuverlässige Finanzprodukte vom Markt genommen oder gesperrt werden, bevor sie auf den Markt kommen.
- › vollständige Kostentransparenz für alle Aspekte ist wirksamer als ein Provisionsverbot
- › es sollte den Mitgliedstaaten überlassen bleiben, welches System sie in Abhängigkeit von den Bedürfnissen und/oder dem Rechtssystem ihres Marktes einführen oder nicht
- › aus wirtschaftlicher Sicht gibt es kein System, das unter allen Umständen vorzuziehen ist. Die Co-Existenz verschiedener Vergütungssysteme und insbesondere die Freiheit, auf transparenter Basis über die Vergütungssysteme zwischen den Parteien zu entscheiden, ist die beste Garantie für wettbewerbsfähige, effiziente und dynamische Märkte, die für den Kunden funktionieren. Das Provisionssystem verteilt die Kosten auf beiden Seiten und erleichtert allen Verbrauchern den Zugang zur Beratung, Aufklärung und Service. Das Provisionssystem und die Vorschriften der IDD und der MiFID garantieren, dass Interessenkonflikte vermieden werden. Jeder Verbraucher, der sich für eine Beratung auf Honorarbasis entscheidet, muss sich auch darüber im Klaren sein, dass er auch dann eine Gebühr bezahlen muss, wenn er die Anlageberatung nicht in Anspruch nehmen will. Sowohl die MiFID II als auch IDD regeln ein transparentes System der Wahl.

Wir danken für Ihre Aufmerksamkeit in dieser Hinsicht und verbleiben

mit freundlichen Grüßen

Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.  
Hauptgeschäftsführer und  
geschäftsführendes Präsidiumsmitglied

RAin Anja C. Kahlscheuer  
Geschäftsführerin



DIE VERMITTLER

**Bundesverband  
Deutscher  
Versicherungskaufleute e.V.**

 Berufsvertretung und Unternehmerverband  
der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute

Sehr geehrter Herr Dr. Eichele,  
Sehr geehrte Frau Kahlscheuer,

haben Sie vielen Dank für Ihre Nachricht und Ihre Überlegungen zu den Beratungen zur Kleinanlegerstrategie im Europäischen Parlament.

Wie Sie wissen, sehe ich die im Rahmen der Kleinanlegerstrategie unterbreiteten Vorschläge ausgesprochen kritisch. Sie sind weder verhältnismäßig noch durchdacht: das gilt sowohl für den Umgang mit Provisionen als auch die unter dem Stichwort „Value for Money“ diskutierten Vorschläge, die an Preisregulierung durch den Gesetzgeber grenzen.

Auch die Vermischung von Anlageprodukten und Versicherungsprodukten im Anwendungsbereich der Kleinanlegerstrategie halte ich für wenig zielführend. Hier hatte sich der Gesetzgeber im Rahmen von MiFID II und IDD damals bewusst und aus gutem Grund für unterschiedliche Modelle entschieden.

Ich bin fest davon überzeugt, dass die Kleinanlegerstrategie, so wie sie von der Europäischen Kommission vorgeschlagen wurde, den Zielen der Kapitalmarktunion entgegensteht. Würde der von der Europäischen Kommission vorgeschlagene Text Gesetz werden, würde das den Zugang von Kleinanlegern zu Anlage- und Versicherungsprodukten nicht erleichtern, sondern erschweren.

Ich darf Ihnen entsprechend versichern, dass sich an meiner grundsätzlichen Position zur Kleinanlegerstrategie nichts geändert hat und ich sie nur für zustimmungsfähig halte, wenn es gelingt den ursprünglichen Kommissionsvorschlag grundsätzlich zu überarbeiten.

In Hoffnung Ihnen damit eine Hilfe zu sein, verbleibe ich

mit freundlichen Grüßen

Ihr  
Markus Ferber, MdEP



Europäisches Parlament


**Markus Ferber, Dipl.-Ing. Univ.**

Abgeordneter des Europäischen Parlaments

Vorsitzender der Hanns-Seidel-Stiftung

Rue Wiertz 60/ B-1047 Brüssel

(+49) 821 349 2110 / (+32) 2 284 5230

markus.ferber@europarl.europa.eu

www.markus-ferber.de



**Bundesverband  
Deutscher  
Versicherungskaufleute e.V.**

Berufsvertretung und Unternehmerverband  
der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute

Herr  
Daniel Caspary, MdEP

Per E-Mail: [daniel.caspary@europarl.europa.eu](mailto:daniel.caspary@europarl.europa.eu)

22.04.2024

**RIS - Retail Investment Strategy (Kleinanlegerstrategie);  
hier: Abstimmung im Plenum des Europäischen Parlaments**

Sehr geehrter Herr Caspary,

in dieser Woche stehen im Parlament in Straßburg Wahlen zur Eröffnung der Trilogverhandlungen über die Kleinanlegerstrategie an. Grundlage dafür ist die Mandatierung durch den ECON-Ausschuss.

Wir, der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), vertreten die Interessen der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland und sind das politische Sprachrohr von ca. 40.000 Versicherungskaufleuten aller Vertriebswege. Als Mitglied von BIPAR, dem Europäischen Verband für Versicherungsvermittler ([www.bipar.eu](http://www.bipar.eu)) möchten wir Sie freundlich ersuchen, im Sinne der Mandatierung auf der Basis des ECON-Reportes abzustimmen.

Der Bericht des ECON-Ausschusses zur Kleinanlegerstrategie erlaubt es den Verbrauchern, zwischen verschiedenen Vergütungsmethoden zu wählen und eröffnet damit eine transparente Wahlmöglichkeit. Bestehende Qualitätsmerkmale sollen verbessert werden, um das Angebot von Versicherungsanlageprodukten für den Verbraucher zu erweitern. Dieses ist sowohl für die Investoren als auch für die Sparer von äußerster Wichtigkeit.

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie für den Antrag stimmen.

Vielen Dank für Ihre Unterstützung.

mit freundlichen Grüßen

Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.  
Hauptgeschäftsführer und  
geschäftsführendes Präsidiumsmitglied

RAin Anja C. Kahlscheuer  
Geschäftsführerin



Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.  
 Herr Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.  
 Frau RAin Anja C. Kahlscheuer  
 Geschäftsführung  
 Kekuléstraße 12  
 D-53115 Bonn

Brüssel, den 24. April 2024  
 ah

Sehr geehrter Herr Dr. Eichele, sehr geehrte Frau Kahlscheuer,  
 vielen Dank für Ihr Schreiben vom 22. April 2024 hinsichtlich der Abstimmung im Plenum des Europäischen Parlaments zur Richtlinie über Unionsvorschriften zum Schutz von Kleinanlegern als Teil der Kleinanlegerstrategie.

Wie Sie sicherlich verfolgt haben, wurde der Bericht mit 352 Ja-Stimmen, zu 250 Nein-Stimmen bei 21 Enthaltungen und trotz der Gegenstimmen von Grünen, SPD und Linken angenommen. Wir glauben, dass der Ansatz, den wir im Europäischen Parlament gewählt haben, sowohl pragmatisch als auch ehrgeizig ist. Wir erhalten das System der Rückvergütungen aufrecht, um den Zugang zur Beratung für jedermann im Unionsgebiet zu gewährleisten. Im Gegenzug nehmen wir Unternehmen weiter in die Pflicht. Im Rat hat die belgische Präsidentschaft den Mitgliedstaaten kürzlich neue Änderungsvorschläge zum ursprünglichen Text der Europäischen Kommission vorgelegt. Sobald eine Einigung auch im Rat gefunden wurde, können die interinstitutionellen Verhandlungen beginnen.

In diesem Zusammenhang kann ich Ihnen versichern, dass ich mich im Rahmen meiner Möglichkeiten und in Zusammenarbeit mit meinen Kolleginnen und Kollegen für eine sinnvolle und zielführende Ausgestaltung der Gesetzgebung der Kleinanlegerstrategie einsetzen werde und in diesem Kontext auch gerne Ihre Anregungen und Beispiele mit einfließen lasse.

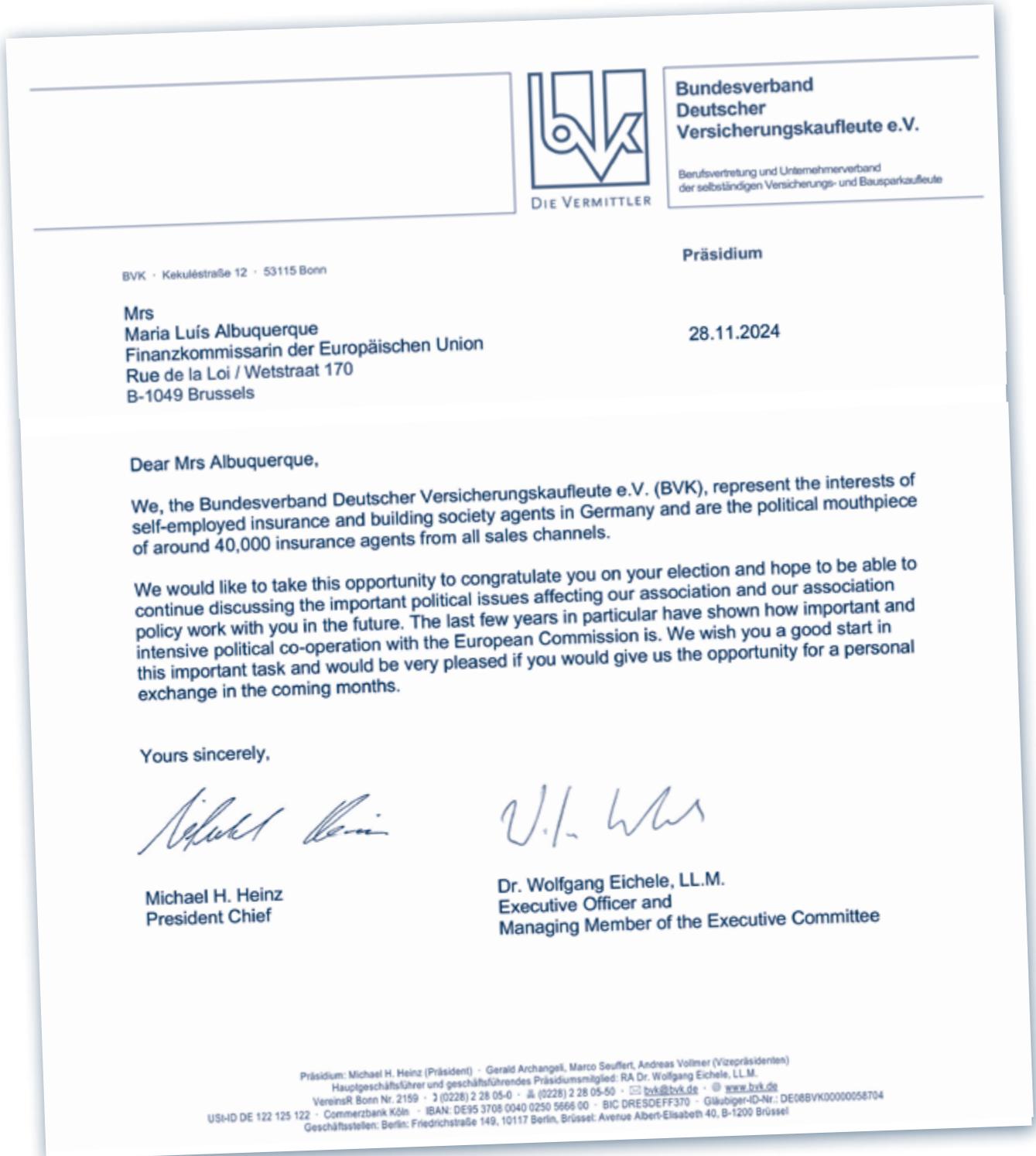
Mit freundlichen Grüßen

Daniel Caspary MdEP  
 - Vorsitzender -

Geschäftsstelle der CDU/CSU-Gruppe in der EVP-Fraktion im Europäischen Parlament  
 Postanschrift: Deutscher Bundestag, Platz der Republik 1, UdL 71, Zi. 2.10, 11011 Berlin  
 Büroanschrift: Unter den Linden 71, Zi. 2.10, 10117 Berlin, Telefon: 0049-30-227 75775, Telefax: 0049-30-227 76958  
 Europäisches Parlament, ASP 14 E 152, Rue Wiertz 60, 1047 Brüssel, Telefon: 0032-2-284 28 77, Telefax: 0032-2-284 49 72  
 ☎ info@cdaesu.eu 🌐 www.cdus.eu 📧 @CDUCSUEuropa 🐦 @CDU\_CSU\_EP

Darüber hinaus wandte sich der BVK sich mit einem Schreiben vom 28.11.2024 an die neue Finanzkommissarin der Europäischen Union, Maria Luís Albuquerque gewandt, um erneut auf die Belange des deutschen Versicherungs-

marktes hinzuweisen. Albuquerque wird als Finanzkommissarin zukünftig eine tragenden Rolle in der weiteren rechtlichen Ausgestaltung des Finanz- und Versicherungsmarktes in der EU haben.



## »» 3. European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA)

Am 18. Januar 2024 veröffentlichte die europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und betriebliche Altersversorgung (EIOPA) ihren vierten Jahresbericht über die getroffenen Verwaltungssanktionen und andere Maßnahmen im Rahmen der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD). Dem Bericht zufolge verhängten die nationalen Aufsichtsbehörden in 21 Mitgliedsstaaten im Jahre 2022 2.762 Sanktionen. Insgesamt sei die Zahl der Sanktionen im Zusammenhang mit den Informationswohlverhaltensregeln gestiegen. Grundlage für diesen Bericht ist Artikel 36 Abs. 2 der IDD, in dem es heißt, dass die

zuständigen nationalen Behörden EIOPA jährliche Informationen über die verhängten Verwaltungssanktionen und sonstigen Maßnahmen übermitteln müssen und EIOPA diese Informationen in einem Jahresbericht zu veröffentlichen hat. Diesen Bericht gilt es nunmehr auszuwerten und als Grundlage für die weitere Überarbeitung der IDD in der Zukunft zu nehmen. Der BVK wird sich hier mit seinem europäischen Dachverband der Vermittler (BIPAR) beraten, um gemeinsame Ergebnisse zu erarbeiten. Inwieweit dieser Bericht letztendlich auf die Überarbeitung der IDD Einfluss haben wird, bleibt abzuwarten.

## INTERESSENPOLITIK IN BERLIN

## »» 1. Provisionsverbot und EU-Kleinanlegerstrategie

Auch die Interessenpolitik in Berlin war durch das Thema der EU-Kleinanlegerstrategie geprägt. Nachdem die Europäische Kommission für das Jahr 2023 die Verabschiedung der Kleinanlegerstrategie angekündigt hatte und die ersten konkreten Vorgaben sich im Jahre 2024 abzeichneten, wandte sich der BVK erneut an Dr. Florian Toncar, parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium der Finanzen, um noch einmal, wie bereits im Jahre 2023, auf die konkreten Anliegen des BVK hinzuweisen.

Mit Schreiben vom 26.02.2024 wurde Herr Dr. Toncar gebeten, im Hinblick auf die anstehende Sitzung des Europäischen Rates die wichtigsten Themen im Rahmen der Kleinanlegerstrategie mit in die Diskussion zu nehmen. So wurde insbesondere darauf hingewiesen, dass die Änderungen am derzeitigen Rechtsrahmen auf ein Minimum

beschränkt werden sollten. Auch das Thema Vergütung bzw. Vergütungssysteme wurde angesprochen. Ebenfalls wichtig war der Gedanke, dass die entscheidenden Definitionen auf Stufe zwei und drei geregelt werden sollen, was es nach Ansicht des BVK unmöglich macht, letztendlich die Auswirkungen des Vorschlages zu bewerten. Wichtige Entscheidungen sollten vielmehr den Mitgliedsstaaten überlassen bleiben. Gleiches wurde auch noch einmal im Mai 2024 vorgebracht, indem der BVK erneut Dr. Toncar mit Schreiben vom 21.05.2024 kontaktierte, um zum Entwurf des Europäischen Rates in seiner konkreten Fassung Stellung zu beziehen. In persönlichen Gesprächen mit Dr. Toncar sicherte dieser erneut zu, die Positionen des BVK zu unterstützen. Es bleibt nunmehr abzuwarten, wie im Jahr 2025 die Trilogverhandlungen starten und welche Ergebnisse erzielt werden.



Bundesministerium  
der Finanzen

POSTANSCHRIFT Bundesministerium der Finanzen, 11016 Berlin

**Nur per E-Mail:**

Bundesverband Deutscher  
Versicherungskaufleute e. V.  
Herrn Michael H. Heinz  
Herrn Dr. Wolfgang Eichele, LL. M.  
Kekuléstraße 12  
53115 Bonn

**Dr. Florian Toncar MdB**  
Parlamentarischer Staatssekretär

HAUSANSCHRIFT Wilhelmstraße 97  
10117 Berlin  
TEL +49 (0) 30 18 682-4283  
FAX +49 (0) 30 18 682-4497  
E-MAIL florian.toncar@bmf.bund.de  
DATUM 14. Dezember 2023

BETREFF **Ihr Schreiben vom 29. November 2023**

GZ **VII B 4 - WK 8039/23/10001**  
DOK **2023/1157914**

(bei Antwort bitte GZ und DOK angeben)

Sehr geehrter Herr Heinz,  
sehr geehrter Herr Dr. Eichele,

vielen Dank für Ihr oben genanntes Schreiben und die Übermittlung der Positionen von BVK und BIPAR zur EU-Kleinanlegerstrategie.

Das Bundesministerium der Finanzen unterstützt weiterhin die Ziele der EU-Kleinanlegerstrategie, lehnt die Einführung von Provisionsverböten allerdings ab. Es ist daher zu begrüßen, dass die Europäische Kommission in ihrem Vorschlag vom 24. Mai 2023 von einem generellen Provisionsverbot Abstand genommen hat.

Aus Sicht des Bundesministeriums der Finanzen ist es wichtig, dass Versicherungsvermittler für die von ihnen erbrachten Dienstleistungen vergütet werden können. Dies gilt insbesondere auch in den Fällen des sogenannten beratungsfreien Geschäfts, in denen Versicherungsvermittler einen Angemessenheitstest und damit eine umfassende Prüfung durchführen müssen.

Wir sind der Ansicht, dass Versicherungsmakler in Deutschland weiter auf Provisionsbasis beraten können sollen. Die Bundesregierung setzt sich deshalb auch für eine Klarstellung beim von der Europäischen Kommission vorgeschlagenen partiellen Provisionsverbot bei unabhängiger Beratung ein.

Seite 2 Auch hinsichtlich des von Ihnen angesprochenen Best Interest Test sehen wir Anpassungsbedarf. Hier setzen wir uns in den EU-Verhandlungen vor allem für eine bessere Berücksichtigung der Besonderheiten des Versicherungssektors ein.

Wir freuen uns auf den weiteren konstruktiven Austausch mit Ihnen.

Mit freundlichen Grüßen

*Florian Tamer*





**Bundesverband  
Deutscher  
Versicherungskaufleute e.V.**

Berufsvertretung und Unternehmerverband  
der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute

Herrn  
Dr. Florian Toncar, MdB  
Parlamentarischer Staatssekretär im  
Bundesministerium der Finanzen  
Platz der Republik 1  
11011 Berlin

Per E-Mail: VZPStT@bmf.bund.de

21.05.2024

**Kleinanlegerstrategie / Papier des Rates**

Sehr geehrter Herr Staatssekretär,  
sehr geehrter Herr Dr. Toncar,

wie wir über unseren europäischen Dachverband erfahren haben, sind die Mitgliedsstaaten gehalten, bis zum 24. Mai 2024 zum jetzigen Entwurf des Rates Vorschläge einzubringen. Dabei liegen uns insbesondere das Thema Inducement und die derzeitigen Vorschläge des Rates am Herzen.

Die Einführung möglicher übergreifender Grundsätze und ein neues Anreizsystem (Inducement-Test) erscheinen uns unserer Ansicht nach wenig praktikabel und nicht durchdacht. Insbesondere sehen wir auch hier wieder die Gefahr, dass entscheidende Definitionen, dazu gehören auch Fragen der Vergütung, auf Stufe 2 der Regulierungen geregelt würden. Dieses kann unserer Auffassung nach aus rechtsstaatlichen Gründen nicht richtig sein.

Wir würden es daher sehr begrüßen, wenn Sie diese Gedanken bei den nächsten Abstimmungen berücksichtigen würden.

Wir verbleiben

mit freundlichen Grüßen

Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.  
Hauptgeschäftsführer und  
geschäftsführendes Präsidiumsmitglied

RAIN Anja C. Kahlscheuer  
Geschäftsführerin

## 2. Anhörung im Bundestag zur RIS

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute nahm am 21. Februar 2024 an der öffentlichen Anhörung des Bundestages zum Thema „Kapitalmarkt für Kleinanleger attraktiver machen“ als einer von neun Sachverständigen auf Einladung der FDP teil. Die Befragung fand im Rahmen des Antrages der CDU/CSU-Fraktion im Finanzausschuss des Bundestages statt. Der BVK-Sachverständige Dr. Wolfgang Eichele, Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied des BVK, befürwortete grundsätzlich das Ziel der EU-Kleinanlegerstrategie, den Bürgern zu ermöglichen, die Chancen der Kapitalmärkte besser nutzen zu können. Er sprach sich aber auch für eine rechtliche Klarstellung hinsichtlich der Unabhängigkeit der Versicherungsmakler in Artikel 30 Abs. 5 der Kleinanlegerstrategie aus. Des Weiteren betonte er, wie wichtig das Prinzip der Mindestharmonisierung sei, innerhalb dessen die EU-Staaten die IDD auszugestalten haben. Es sei wichtig, den Mitgliedsstaaten Freiräume zu eröffnen, um den jeweiligen nationalen Finanz- und Versicherungsmärkten besser entsprechen zu können. Des Weiteren wies er darauf hin, dass der Zeitplan wenig realistisch und nicht umsetzbar sei. Auch das Thema Weiterbildungszeiten für Versicherungsvermittler stand auf der Tagesordnung.

Abschließend gab der BVK noch zu bedenken, dass die entscheidenden Regelungen der RIS durch Konkretisierungen im Rahmen von Verwaltungsakten vorgesehen seien und daher nicht im Prozess eines öffentlichen Gesetzgebungsverfahrens stattfinden werden.



*BVK-Geschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele (r.) trug in der Anhörung die Positionen des BVK vor*



*Am Rande der Anhörung besprach sich Dr. Wolfgang Eichele mit der FPD-Bundestagsabgeordneten Anja Schulz (l.)...*



*...sowie mit dem CDU-Bundestagsabgeordneten Dr. Carsten Brodesser (l.)*

## 3. BaFin-Aufsicht

Die Aufsicht über den Vertrieb von Versicherungen umfasst sowohl die Vertriebsaktivitäten der Versicherungsunternehmen (BaFin) als auch die Tätigkeit der Versicherungsvermittler (IHK bzw. Gewerbeamt). Die Aufsicht wird in Deutschland von mehreren Stellen ausgeübt. Die Zuständigkeiten sind unterschiedlich verteilt und Regelungen über vertriebsbezogene Aktivitäten finden sich in einer Vielzahl von Gesetzen und Verordnungen. Die BaFin übt dabei grundsätzlich die Aufsicht über Vertriebsaktivitäten der Versicherungsunternehmen aus, während sie die Tätigkeit der Versicherungsvermittler allenfalls „mittelbar“ beaufsichtigt.

Die Jahreskonferenz der Versicherungsaufsicht 2024 widmete sich u.a. dem Austausch zwischen Aufsicht und Branche zu aktuellen Fragen und beleuchtete dabei insbesondere die Risiken. Neben den aktuellen Herausforderungen



*Während einer Tagung zur Versicherungswirtschaft traf sich BVK-Präsident Michael H. Heinz mit dem Präsidenten der BaFin Mark Branson (r.)*

rungen der Aufsicht standen die IT-Resilienz, die weitere Entwicklung in der Altersvorsorge und Fragen des Verbraucherschutzes im Rahmen der Wohlverhaltensaufsicht im Mittelpunkt der Konferenz 2024. Als Keynote-Speakerin diskutierte u.a. die neue Exekutivdirektorin der Versicherungs- und Pensionsaufsicht, Frau Julia Wiens, mit Petra Hielkema, European Insurance and Occupational Pensions

Authority (EIOPA) und Jörg Asmussen (GDV) und Matthias Röcker (PricewaterhouseCoopers) über aktuelle Entwicklungen der Versicherungsaufsicht. Der BVK war vor Ort und BVK-Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele informierte sich und diskutierte aktuelle Entwicklungen vor dem Hintergrund der Transparenz von Perspektiven und Prioritäten der Versicherungsaufsicht in der Branche.

## Leitantrag des Präsidiums zur Jahreshauptversammlung

# „Vermittler sind als qualifizierte Berater Teil der Lösung des sozialpolitischen Auftrags der Altersvorsorge in Europa!“

### *1. Rentenpaket und Generationenkapital*

Der Entwurf des „Gesetzes zur Stabilisierung des Rentenniveaus und zum Aufbau eines Generationenkapitals für die gesetzliche Rentenversicherung“ lässt insbesondere aus Sicht der jüngeren Generationen viele Wünsche offen. Inhaltlich wird in dem Gesetzesentwurf das Rentenniveau bei mindestens 48 Prozent festgeschrieben. Zudem soll eine Stiftung mit der Bezeichnung „Generationenkapital“ eingerichtet und damit der Einstieg in eine teilweise Kapitaldeckung der Finanzierung der gesetzlichen Rentenversicherung vollzogen werden. Aus den Erträgen des Generationenkapitals sollen langfristig Zuführungen an die gesetzliche Rentenversicherung generiert werden. Allerdings werden durch diese Maßnahme der Nachhaltigkeitsfaktor und der eigentlich immanente Generationenvertrag in der gesetzlichen Rentenversicherung ausgesetzt und zwangsläufig stellt sich die Frage der Finanzierbarkeit dieser Maßnahme.

Der BVK beurteilt einerseits den angedachten Kapitalstock als viel zu gering. Zum anderen dürfte der Aufbau einer vernünftigen Kapitaldeckung mindestens 25 - 30 Jahre dauern. Bereits jetzt werden jedoch schon große Teile des Bundeshaushalts für Zuschüsse in die gesetzliche Rentenversicherung verwendet. Diese Finanzierungslücke wird sich in den nächsten Jahren noch erheblich vergrößern, da die Generation der „Babyboomer“ das Rentenalter erreicht und sich daher von Beitragszahlern zu Leistungsempfängern entwickelt. Das nun geplante „Generationenkapital“ kann daher nur langfristig einen Beitrag zur Finanzierung der gesetzlichen Rente leisten.

Insoweit bestehen erhebliche Bedenken, dass durch die Festschreibung des Rentenniveaus das Vertrauen in die gesetzliche Rente tatsächlich gestärkt wird. Für ein solides

Fundament sollten nach Forderung des BVK vielmehr kurzfristig in moderatem Maße das Renteneintrittsalter, der Beitragssatz und das Rentenniveau angepasst werden.

### *2. Reform der privaten Altersvorsorge*

Angesichts der Rahmenbedingungen und der zu erwartenden Einbußen künftiger Rentengenerationen fordern die Vermittler schon lange, zügig flankierende Reformen der privaten und betrieblichen Altersvorsorge einzuleiten, um spätere Altersarmut zu verhindern. Gegenüber Reformen mit Augenmaß sind die Vermittler aufgeschlossen.

Der BVK hatte diesbezüglich insbesondere im Hinblick auf die Riester-Rente diverse Vorschläge gemacht. So wurde unter anderem die Vereinfachung der Zulagenförderung und der Produkte, die Vereinheitlichung der Kinderzulagen und die Schaffung von Anreizen durch steuerrechtliche Änderungen gefordert. Zudem ist es nach wie vor nicht nachvollziehbar, aus welchem Grund die Einbeziehung weiterer Berufsgruppen wie z. B. der Selbständigen in die Riester-Rente nicht vorangetrieben wird. Schließlich ist nicht einzusehen, warum diese Gruppen nicht in den Genuss staatlicher Förderung der Riester-Rente kommen sollten.

Ferner hat der BVK in diversen Stellungnahmen immer wieder ein Überdenken der vollen Beitragsgarantien angesprochen. Hier könnten die Riester-Produkte durch teilweise Garantiereduktionen verbessert werden. Es ist wenig tröstlich, dass anderweitige, aus Vermittlersicht eventuell nicht mitgetragene Vorschläge ebenfalls nicht verwirklicht wurden.

Grundsätzlich begrüßenswert ist jedoch der im Koalitionsvertrag beabsichtigte Bestandsschutz für laufende Riester-Verträge.

Der BVK lehnt weiterhin die Einführung auch online vertriebener Standardprodukte für die private Altersvorsorge ab. Denn eine qualifizierte Beratung ist wichtig und muss auch angemessen entlohnt werden. Ein Vertrieb ohne Beratung widerspricht dem Verbraucherschutzgedanken.

Vorschläge zur Verbesserung der privaten und auch der betrieblichen Altersvorsorge liegen den politischen Entscheidungsträgern also vor. Zudem dürfte seit Jahren offenkundig sein, dass Reformen notwendig sind und drängen. Es ist daher zu hoffen, dass diese nunmehr auch endlich aufgegriffen und realisiert werden. Erste Ansätze scheint es diesbezüglich zumindest bei der Altersvorsorgepflicht für Selbständige zu geben.

Bei allen Reformen fordern die Vermittler, auch weiterhin als sachverständige Ratgeber für ihre Kunden zentrale Ansprechpartner bleiben zu können. Schließlich sind Versicherungsvermittler als qualifizierte Berater Teil der Lösung des sozialpolitischen Auftrags für die Altersvorsorge. Denn Vermittler wecken bei den Kunden das Bewusstsein für Vorsorge. Mit ihrer qualifizierten Beratung leisten sie einen wichtigen Beitrag, die Rentenlücken der Bürger zu schließen.

### 3. Digitale Rentenübersicht

Die Bezifferung der Rentenlücke soll durch die neue Digitale Rentenübersicht erleichtert werden. Sie stellt angesichts der vorherrschenden Probleme einen Lichtblick in der Rentenpolitik dar. Im Dezember 2022 nahm die Digitale Rentenübersicht bereits ihren Pilotbetrieb auf. Ab Anfang 2025 müssen alle Versorgungseinrichtungen daran teilnehmen, die entsprechenden Daten vorhalten und an die „Zentrale Stelle für die Digitale Rentenübersicht“ (ZfDR) weitergeben. Ziel ist es, dass Bürger einen Überblick über die Altersvorsorgeverträge und vor allem die daraus resultierenden Altersvorsorgeansprüche erhalten.

Der BVK begrüßt die Digitale Rentenübersicht sehr, können doch auf diesem Wege ggf. frühzeitig Versorgungslücken aufgezeigt werden. Durch die von den Vermittlern garantierte persönliche und ganzheitliche Beratung können diese Lücken dann geschlossen werden. Insoweit dürfte die gesamtheitliche Digitale Rentenübersicht nicht nur für die Bürger zu einer höheren Transparenz der bestehenden Altersvorsorgeansprüche führen, sondern auch die Beratung der Vermittler erleichtern, um auftretende Versorgungslücken zu erkennen und mit entsprechenden Produkten zu schließen.

Die Tätigkeit der Vermittler im Rahmen der Daseinsvorsorge und der damit verbundene sozialpolitische Auftrag werden gegenüber den Bürgern immer wichtiger. Damit steigt jedoch auch die hiermit verbundene Verantwortung. Vor diesem Hintergrund stellt die Rentenpolitik für den BVK einen wichtigen Bestandteil seiner Tätigkeit dar. Der Verband wird sich weiterhin in die politische Diskussion

einbringen und sowohl für seine Mitglieder, aber auch für die gesamte Vermittlerschaft einsetzen, damit diese ihrer sozialpolitischen Verantwortung gerecht werden können.

### 4. Aufsicht über Vermittler

Der BVK lehnt nach wie vor die Übertragung der Aufsicht über Finanzanlagenvermittler bzw. Versicherungsvermittler von den örtlichen Industrie- und Handelskammern (IHK) sowie den Gewerbeämtern auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ab. Wir sind weiterhin der Überzeugung, dass die bisherige Aufsichtsstruktur effektiv ist und ihre Wirksamkeit bewiesen hat. Eine Übertragung der Aufsicht auf die BaFin würde unserer Ansicht nach zu erheblichen Kostensteigerungen für Vermittler führen, ohne einen Mehrwert für Verbraucher zu schaffen. Als praxistaugliche Lösung unterstützt der BVK jedoch den Vorschlag, die Zuständigkeit für Ausbildung, Sachkundennachweis, Erlaubniserteilung und Beaufsichtigung bei den IHKn zu vereinheitlichen.

### 5. Debatte um EU-Provisionsverbot

Die Vermittler lehnen den Vorschlag von EU-Finanzmarktkommissarin Mairead McGuinness zur Einführung von partiellen Provisionsverboten im Rahmen der „Retail Investment Strategy“ weiterhin entschieden ab. Eine solche Maßnahme birgt das Risiko, die Existenzgrundlage vieler selbständiger Vermittlerbetriebe zu gefährden und sie möglicherweise zur Aufgabe ihrer Geschäftstätigkeit zu zwingen, was potenziell negative Auswirkungen auf zahlreiche Arbeitsplätze und die Gesamtwirtschaft hätte. Insbesondere hätte der Kunde das Nachsehen, da er keine qualitative Beratung mehr erhält.

Darüber hinaus würde ein Provisionsverbot die Vielfalt und den Wettbewerb auf dem Markt einschränken. In der Vergangenheit wurden bereits zahlreiche Regulierungen eingeführt, um die von den Befürwortern eines Provisionsverbots kritisierten Fehlanreize weitgehend zu beseitigen. Dies wird auch durch die jährlichen Veröffentlichungen des Versicherungsombudsmanns mit äußerst niedrigen Beschwerdequoten untermauert. Ein Verbot könnte zu einem erheblichen Anstieg des beratungsfreien Geschäfts führen, das ein niedrigeres regulatorisches Schutzniveau bietet und eine besondere Finanzkompetenz erfordert. Vertrieb ohne Beratung lehnt der BVK ab, da er nicht den Verbraucherschutzzielen entspricht.

Erfreulich ist, dass sowohl der Europäische Rat als auch der ECON-Ausschuss derzeit ein generelles Provisionsverbot ablehnen. So möchte man in erster Linie ein Provisionsverbot für den beratungsfreien Vertrieb nur dann geregelt wissen, wenn komplexe Produkte betroffen sind. Zweitens möchte man ein neues Testverfahren für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten etablieren, um mögliche Interessenkonflikte zu vermeiden. Und drittens soll ein Provisionsverbot bei unabhängiger Beratung zwar eingeführt werden, jedoch mit der Klarstellung, dass letztendlich nur die Dienstleistung selbst betroffen ist, nicht

jedoch der Status als unabhängiger Vermittler. Hierfür hatte sich der BVK in Berlin und Brüssel intensiv eingesetzt.

Eine Einigung dazu steht im Rahmen von Trilogverhandlungen zwischen Rat, Parlament und Kommission noch aus, deren Beginn wahrscheinlich erst nach der Europawahl zu erwarten ist. Der BVK wird sich weiterhin gegen Provisionsverbote einsetzen. Zudem stellt der BVK-Wahlprüfsteine mit Antworten der Parteien zu Vermittlerthemen zur Verfügung.

## 6. Europäische Regulierung von künstlicher Intelligenz (KI)

Das Europäische Parlament und der Rat haben eine vorläufige Einigung für eine Verordnung zur Festlegung harmonisierter Vorschriften über künstliche Intelligenz (KI-Gesetz) getroffen. Die Verordnung dürfte noch vor Ende der Wahlperiode im Rahmen des sogenannten Berichtigungsverfahrens angenommen werden. Auch muss der Rat die neuen Vorschriften noch förmlich annehmen.

Das KI-Gesetz verfolgt einen risikobasierten Ansatz und legt daher unterschiedliche Pflichten und Anforderungen für verschiedene Arten von KI-Systemen fest. Im Anhang zur vorläufigen Regelung finden sich Einzelheiten zu Systemen mit hohem Risiko. Hierzu zählen unter anderem auch KI-Systeme, die für die Risikobewertung und Tarifierung in Bezug auf natürliche Personen bei Lebens- und Krankenversicherungen verwendet werden.

Versicherungsvermittler, die KI-Systeme für die Risikobewertung natürlicher Personen und beim Vertrieb von Lebens- und Krankenversicherungen einsetzen, müssten daher alle Anforderungen erfüllen, die für den Einsatz von KI-Systemen mit hohem Risiko gelten, insbesondere Transparenzansprüche.

Welche Anforderungen im Detail Versicherungsvermittler zukünftig erfüllen müssen und wie diese in der Praxis umgesetzt werden sollen, wird der BVK genau prüfen und in Zusammenarbeit mit dem europäischen Dachverband der Vermittler, European Federation of Insurance Intermediaries (BIPAR), analysieren und bewerten.

Festzuhalten bleibt, dass das Thema KI die zukünftige Arbeit des Versicherungsvermittlers auf die ein oder andere Art beeinflussen wird und daher – ähnlich wie das Thema Nachhaltigkeit – Beachtung finden sollte.

## 7. Fazit

In Bezug auf die jüngsten Entwicklungen im Bereich der Rentenpolitik, der Reform der privaten Altersvorsorge, der Einführung der digitalen Rentenübersicht sowie der Debatte um ein EU-Provisionsverbot und der europäischen Regulierung von künstlicher Intelligenz (KI) zeigt sich eine komplexe Landschaft von Herausforderungen und Chancen für die Vermittler und die gesamte Branche.

Das Rentenpaket und die Einführung des Generationenkapitals werfen Fragen zur Finanzierbarkeit auf. Zugleich ist die Notwendigkeit von Reformen in der privaten Altersvorsorge wichtiger denn je, wobei der BVK verschiedene Vorschläge unterbreitet hat, um eine nachhaltige und effektive Vorsorge zu gewährleisten. Die Einführung der digitalen Rentenübersicht wird als positiver Schritt zur Transparenz und zur Identifizierung von Versorgungslücken begrüßt, während die Debatte um das EU-Provisionsverbot weiterhin stark kontrovers diskutiert wird. Die europäische Regulierung von KI stellt sich als ein weiterer Bereich von Bedeutung dar, der die Arbeitsweise von Vermittlern beeinflussen wird.

In Anbetracht dieser Entwicklungen betont der BVK die Bedeutung einer engen Zusammenarbeit mit politischen Entscheidungsträgern und einer kontinuierlichen Anpassung an neue regulatorische Anforderungen. Die Vermittler stehen vor der Herausforderung, ihre Rolle als kompetente Berater und zentrale Ansprechpartner für Kunden beizubehalten, während sie sich gleichzeitig den sich verändernden Rahmenbedingungen und Technologien anpassen. Die bewährte Aufsicht über Vermittler durch die IHKn sollte beibehalten werden.

Der BVK wird sich weiterhin aktiv in die politische Diskussion einbringen, um sicherzustellen, dass die Interessen der Vermittler und ihrer Kunden angemessen berücksichtigt werden und eine nachhaltige Altersvorsorge gewährleistet ist.

*Verabschiedet durch die Mitgliederversammlung des BVK  
Berlin, 23. Mai 2024*

## Impressionen von der Mitgliederversammlung



Das BVK-Präsidium führte durch die Jahreshauptversammlung (v.l.) Gerald Archangeli, Michael H. Heinz, Andreas Vollmer, Marco Seuffert und Dr. Wolfgang Eichele



Die Jahreshauptversammlung ist das Highlight des Verbandslebens



Nach der Delegiertenversammlung gab es viele Möglichkeiten für gegenseitigen informellen Austausch bei Musik und kulinarischen Leckerbissen im Berliner „Wasserwerk“



Auf der Fachtagung zur Jahreshauptversammlung diskutierten am 24. Juni die Podiumsteilnehmer zum Thema „EU-Kleinanlegerstrategie – Ideologie auf Kosten des Kunden“ (v.l.): Gerhard Müller, Prof. Dr. h. c. Bert Rürup, Roger van der Linden, Michael H. Heinz, Josef Kaiser, Christoph Meyer und Bianca Boss

## 4. Rentendiskussion und Rentenpaket II

Nachdem in den letzten Jahren endlich auch eine nachhaltige Altersvorsorge in den politischen Fokus gerückt war, es jedoch keine konkreten Änderungen oder Umsetzungen der vorhandenen Ideen gab, konnte man im Laufe des Jahres 2024 durchaus hoffnungsvoll auf die geplanten Gesetzesvorhaben blicken. So wurde nicht nur im März 2024 der Entwurf eines „Gesetzes zur Stabilisierung des Rentenniveaus und zum Aufbau eines Generationenkapitals für die gesetzliche Rentenversicherung“ (sogenanntes „Rentenpaket II“) auf den Weg gebracht, sondern zusätzlich auch im Juni 2024 das Betriebsrentenstärkungsgesetz II (BRSG II) und auch im Oktober 2024 der Referentenentwurf eines „Gesetzes der steuerlich geförderten privaten Altersvorsorge (pAV-Reformgesetz)“. Insoweit wurden tatsächlich, wie auch vom BVK schon seit Jahren gefordert, alle drei Säulen der Altersvorsorge aufgegriffen und erste Umsetzungsschritte zu dringend notwendigen Reformen angegangen. Schließlich hat die digitale Rentenübersicht (DRÜ) ihren Probetrieb aufgenommen. Durch den Bruch der Ampelkoalition konnten die geplanten Gesetzesvorhaben jedoch wiederum zum Großteil nicht umgesetzt werden. Dies stellt ein erhebliches Problem dar, weist doch der BVK seit Jahren immer wieder auf die Dringlichkeit von Reformen hin.

Inhalt des Rentenpakets II war insbesondere die geplante Festschreibung des Rentenniveaus auf mindestens 48 Prozent und die Einrichtung des sogenannten Generationenkapitals, in welchem durch die Gründung einer Stiftung der Einstieg in eine teilweise Kapitaldeckung der Finanzierung der gesetzlichen Rentenversicherung vollzogen werden sollte. Der BVK hatte hierzu, angesichts der allseits bekannten demographischen Entwicklung mit immer mehr älteren Menschen und Beitragsempfängern im Verhältnis zu den jüngeren Beitragszahlern, aber Fragen, insbesondere zur Finanzierbarkeit aufgeworfen.

Natürlich hörte sich die Festschreibung des Rentenniveaus erst einmal gut an, hätte damit doch tatsächlich das Ziel erreicht werden können, das Vertrauen in die gesetzliche Rente zu stärken und mögliche Problematiken der Altersarmut bei Rentenempfängern abzumildern.

Allerdings wäre durch diese Maßnahme der Nachhaltigkeitsfaktor und der eigentlich immanente Generationenvertrag in der gesetzlichen Rentenversicherung ausgesetzt worden, was zwangsläufig zu der in unseren heutigen Zeiten zwingenden Frage der Finanzierbarkeit dieser Maßnahme führte.

Erträge aus Kapitalanlagen scheiden zumindest momentan aus, da die gesetzliche Rente ja gerade nicht kapitalgedeckt, sondern beitragsfinanziert ist. Zukünftig könnten Kapitalerträge aus dem „Generationenkapital“ die Finanzierung sichern. Aber auch diesbezüglich dürfen berechtigte Zweifel vorherrschen, welche diverse renommierte Experten auch geäußert haben. Zum einen wird vorgebracht, dass der angedachte Kapitalstock viel zu gering sei. Zum anderen würde der Aufbau einer vernünftigen Kapitaldeckung mindestens 25-30 Jahre dauern. Bereits jetzt werden jedoch schon große Teile des Bundeshaushalts für Zuschüsse in die gesetzliche Rentenversicherung verwendet. Diese Finanzierungslücke wird sich in den nächsten Jahren noch erheblich vergrößern, da die Generation der „Babyboomer“ das Rentenalter erreicht und daher von Beitragszahlern zu Beitragsempfängern wird. Das nun geplante „Generationenkapital“ dürfte langfristig zwar ein erfolgsversprechender Weg zur Unterstützung der Finanzierung der gesetzlichen Rente sein. Dass jedoch hieraus so kurzfristig innerhalb der nächsten zehn Jahre ausreichend Erträge generiert werden, um die oben dargestellte Entwicklung finanziell auszugleichen, scheint, zumindest wenn man die Pläne des BMAS und des BMF zugrunde legt, ausgeschlossen zu sein.

Schließlich wurde und wird umfassend kritisiert, dass der Aufbau des „Generationenkapitals“ schuldenfinanziert sein soll. Vereinfacht gesagt: Es sollen Aktienkäufe durch Schuldenaufnahme finanziert werden. Diesbezüglich hatte der BVK durch BVK-Präsident Michael H. Heinz bereits darauf hingewiesen, dass vor dem Hintergrund des demographischen Wandels und Alterung der Gesellschaft jede Bemühung, die gesetzliche Rente zu stützen, begrüßt werde. Der BVK zeigte sich hinsichtlich der Finanzierung „auf Pump“ jedoch angesichts der historischen Erfahrungen derartigen Vorgehens skeptisch.



## 5. Betriebsrentenstärkungsgesetz II

*Auch in der betrieblichen Altersvorsorge sollte es Änderungen geben. Aus Sicht des BVK hat es hier einige gute Ansätze und Veränderungen im Entwurf des BRSg II gegeben.*

Zunächst sollten die Möglichkeiten einer automatischen Entgeltumwandlung auf Betriebsebene erweitert werden, indem solche Systeme künftig auch ohne tarifvertragliche Grundlage etabliert werden können, sollte sich der Arbeitgeber finanziell besonders beteiligen. Jedoch sollte, wie vom BVK präferiert, den betroffenen Arbeitnehmern eine Opt-Out-Möglichkeit erhalten bleiben, falls sie kein Interesse an einer derartigen Entgeltumwandlung haben.

Eine weitere Änderung war durch die Weiterentwicklung des Sozialpartnermodells geplant. Bekannterweise wurde durch dieses Modell in 2018 ein neuer Durchführungsweg in der bAV eröffnet. Die seinerzeitige Hoffnung war, flächendeckend und auf tarifvertraglicher Grundlage ertragreiche, kostengünstige und gleichzeitig höher rentierliche Betriebsrenten ohne Garantien zu organisieren. Das Sozialpartnermodell ist der einzige Durchführungsweg, in welchem zum Ziel der Ertragsteigerung auch eine reine Beitragszusage vereinbart werden kann.

In der Vergangenheit wurden die Hoffnungen der Politik auf eine großflächige Verbreitung leider nicht erfüllt. Lediglich in einzelnen Branchen wurden tarifvertragliche Grundlagen geschaffen. Ziel des BRSg II war es nunmehr, die Attraktivität und auch die Verbreitung von Sozialpartnermodellen zu fördern. Erreicht werden sollte dies durch die Aufhebung der bislang unumgänglichen Tarifbindung. Zwar sollte es dabei bleiben, dass die Vereinbarung eines Sozialpartnermodells den Tarifvertragsparteien überlassen bleibt.

Künftig hätten sich bestehende Sozialpartnermodelle jedoch für alle Arbeitsverhältnisse im Zuständigkeitsbereich der das Modell tragenden Gewerkschaften geöffnet. Zudem sollte es Tarifvertragsparteien erleichtert werden, sich bereits bestehenden Sozialpartnermodellen anzuschließen. Es hätte daher zukünftig nicht mehr zwingend von ihnen mitgesteuert werden müssen. Das Ziel der geplanten Regelungen lag auf der Hand und wurde seitens der Regierung auch ausdrücklich kommuniziert, würde doch der Kreis potenzieller Teilnehmer an Sozialpartnermodellen erheblich erweitert. Allerdings bliebe Voraussetzung, dass Sozialpartnermodelle entwickelt und vereinbart werden. Hier gab und gibt es noch erheblichen Handlungs- und Nachholbedarf. Grundsätzlich ist jedoch die Erweiterung der möglichen Teilnehmer und somit natürlich die Verbreitung der bAV im Allgemeinen positiv zu sehen. Aus BVK-Sicht bleibt es wichtig, dass auch im Bereich Sozialpartnermodell die individuellen Versorgungslücken der Verbraucher geprüft und passgenaue Angebote unterbreitet werden. „Kein Vertrieb ohne Beratung“ wäre auch im Bereich der bAV sinnvoll.

Eine weitere vom BVK befürwortete geplante Änderung betraf die erweiterte Förderung von Beschäftigten mit geringen Einkommen (§ 100 EstG). So sollte die Einkommensgrenze durch eine Kopplung an die Beitragsbemessungsgrenze der gesetzlichen Rentenversicherung dynamisiert und der Förderhöchstbetrag angehoben werden. Dies hätte dazu geführt, dass sich die förderfähigen Beiträge statt 960 EUR auf dann 1.200 EUR jährlich erhöhen. Der Förderhöchstbetrag (§ 100 EstG) wäre von 288 Euro auf 360 Euro angehoben worden und die Förderquote bei 30% geblieben. Die Einkommensgrenze sollte von 2.575 EUR auf 2.718 EUR (3% der BBG) erhöht werden. Ergänzend hatte der BVK schon seit Jahren darauf hingewiesen, dass in diesem Bereich ein kompletter Verzicht auf eine Anrechnung auf die Grundsicherung im Alter sinnvoll und zielführend wäre.

Ferner sollten die Abfindungsregelungen im § 3 Betriebsrentengesetz (BetrAVG), flexibilisiert durch Änderungen im Finanzaufsichtsrecht, sowie der Spielraum und die Flexibilität der Pensionskassen in der Kapitalanlage erhöht werden.

Der BVK hat die angedachten Änderungen begrüßt. Diese könnten zielführend sein und zu mehr Verbreitung der bAV führen. Im Hinblick auf die noch bessere und gewünschte Verbreitung der bAV insbesondere im Bereich der Beschäftigten mit geringem Einkommen hat der BVK schon lange auf eine Änderung der Anrechnungsregelungen durch Einführung von Freibeträgen ohne Anrechnung staatlicher Leistungen plädiert. Leider wurden diese aus Sicht des BVK noch weitgehenderen und zielführenderen Vorschläge bisher noch nicht aufgegriffen.

## 6. pAV-Reformgesetz

Mit großem Interesse wurden seitens des BVK zudem die Überlegungen des Bundesministeriums der Finanzen (BMF) zur Reformierung der privaten Altersvorsorge (pAV) aufgenommen. Derartige Reformen hatte der BVK bereits seit langer Zeit eingefordert und konkrete Reformvorschläge unterbreitet. Inhaltlich hat der BVK zu dem Gesetzesentwurf auch gegenüber dem BMF umfangreich Stellung genommen.

Hauptinhalt des Gesetzesentwurfes war die Einführung eines sogenannten „Altersvorsorgedepots“. Hierin sollten Vorsorgende aktienbasiert, staatlich gefördert, aber ohne Garantien vorsorgen können. Zudem war angedacht, dass das sich hieraus ergebende Kapital nicht mehr automatisch auf die Lebenszeit gezahlt werden muss, sondern auch im Rahmen eines Entnahmeplans mit Endalter 85 hätte ausgezahlt werden können. Aus Sicht des BVK bestehen diesbezüglich erhebliche Bedenken und er hat unter anderem insoweit Stellung genommen, als dass ein Produkt, bei welchem die Gefahr einer nicht ausreichenden lebenslangen Versorgung besteht, nicht für eine staatlich geförderte Altersvorsorge geeignet ist. Die fixen Kosten im Rentenalter müssen aus BVK-Sicht auch von lebenslang garantierten Renteneinnahmen gedeckt werden. Bereits mehrfach hatte der BVK diesbezüglich darauf hingewiesen, dass eine Aufweichung der Beitragsgarantie in der Ansparphase, insbesondere in Niedrigzinsphasen notwendig und sinnvoll ist, damit die Chance auf eine höhere Rendite bis zum Rentenbeginn möglich wird. Der nunmehr angedachte Weg ohne jedwede Garantien sowohl in der Ansparphase als auch in der Rentenphase würde die Altersvorsorge jedoch den volatilen Kapitalmärkten ausliefern. Schon der Begriff der Altersvorsorge beinhaltet vom Sinn und Zweck her die Herstellung einer gewissen finanziellen Sicherheit im Alter. Fraglich ist aus BVK-Sicht daher auch, ob Einzelaktien für ein staatlich gefördertes Altersvorsorgeprodukt genutzt werden sollten. Ein Wirecard-Skandal im Rahmen der staatlich geförderten privaten Altersvorsorge sollte ausgeschlossen werden. Im Übrigen sind Einzelaktien auch nicht VL-fähig, warum sollen Sie dann zur staatlich geförderten Altersvorsorge herangezogen werden können.

Der Begriff der Altersvorsorge würde konterkariert, wenn weder vom Vorsorgenden noch vom Staat selbst beeinflussbare Parameter die komplette geplante private Altersvorsorge zunichte machen. Dies ist vor allem in Bezug auf die staatlichen Förderungen abzulehnen. Wenn eine staatliche Förderung zum Aufbau der privaten Altersvorsorge gezahlt wird, muss aus Sicht des BVK sichergestellt werden, dass aus dieser Förderung auch tatsächlich eine Versorgung im Alter gewährleistet ist. Dies zumindest in Höhe der staatlichen Förderung. Daran ändert auch die geplante Möglichkeit nichts, das Depot eher risikoarm und sicherheitsorientiert anlegen zu können. Das Risiko eines Gesamtverlustes besteht bei allen Varianten. Schließlich liegt es auf der Hand, dass wenn ein derartiges Risiko

angedacht wird, eine vorherige umfangreiche Beratung durch einen Experten unumgänglich, essenziell, existenziell und daher unbedingt verpflichtend sein muss. Zuzustimmen ist der Notwendigkeit der angedachten verpflichtenden Geeignetheitsprüfung in Bezug auf die Kenntnisse und Erfahrungen der Versicherungsnehmer und Vorsorgenden. Hier sollte jedoch nicht nur eine Beratungspflicht bestehen, wenn eine Beratung tatsächlich stattfindet, sondern die Beratung an sich sollte auch verpflichtend für die Vorsorgenden sein. Nur so kann gewährleistet werden, dass allen Vorsorgenden die möglichen Risiken und Auswirkungen der jeweiligen Vorsorge bewusst sind. Der Grundsatz „kein Vertrieb ohne Beratung“ muss gerade auf diesem Gebiet gewährleistet und gelebt werden.

Zudem sind aus Sicht des BVK die geplanten Änderungen in Form von Entnahmeplänen bis zur Vollendung des 85. Lebensjahres nicht zielführend. Bereits jetzt zeigt sich in der immer weiter steigenden Lebenserwartung der Menschen in Deutschland, dass eine umfangreiche Vorsorge über die gesamte Lebensspanne hinweg wichtig ist. Zudem sind häufig die letzten Lebensjahre mit einer erhöhten Kostenbelastung verbunden. Dem widerspricht die Möglichkeit eines Entnahmeplans bis zum 85. Lebensjahr. Das Renditereihenfolgerisiko bei Entnahmeplänen sollte keinesfalls unterschätzt werden. Es bestünde das Risiko, dass die Altersvorsorge von älteren Menschen gerade dann „ausläuft“, wenn sie am meisten gebraucht wird. Die Möglichkeit eines Entnahmeplans mit Endalter 85 ist daher für ein staatlich gefördertes Altersvorsorgeprodukt abzulehnen. Eine Altersvorsorge muss, wie bereits oben dargestellt, genau das bleiben: Eine lebenslange Altersvorsorge. Das beinhaltet die gesamte Lebensspanne und gerade nicht die Gefahr der Altersarmut in einem Alter, in welchem in der Regel die Altersvorsorge aufgrund fehlender Erwerbsmöglichkeiten am wichtigsten ist.

Vom BVK ausdrücklich begrüßt wurden die geplante Änderung und Vereinfachung der Zulageverfahren in der bestehenden privaten Altersvorsorge, die Erhöhung der Förderhöchstbeträge und auch die geplanten Regelungen, um Transparenz und Vergleichbarkeit bei den Vorsorgeprodukten zu erhöhen. Zudem wurde eine Forderung des BVK aufgegriffen, dass die Ungleichbehandlung in der Kinderförderung abgeschafft werden und alle Kinder gleich gefördert werden sollten. Auch die Erweiterungen im sogenannten „Wohn-Riester“ sind positiv zu bewerten. Unverständlich und nach wie vor vom BVK stark kritisiert war, dass nicht sämtliche Berufsgruppen in den Genuss der staatlichen privaten Altersvorsorgeförderung kommen sollten. Gerade die Einbeziehung aller Menschen in das Angebot der Förderung könnte nicht nur die Kostenstruktur der Produkte verbessern, sondern auch zu der eigentlich seit langer Zeit erhofften und doch politisch auch gewollten weitreichenden Verbreitung der privaten



*Informelle Gespräche mit Wissenschaft und Politik bot das Sommerfest des CDU-Parlamentarischen Mittelstand (PKM): (v.l.) Christian von Stetten (Vorsitzender PKM), Prof. Dr. Thomas Köhne, Dr. Alexander Ströhl, BVK-Präsident Michael H. Heinz, Bernd Helmsauer, Dr. Wolfgang Eichele und Sebastian Brehm (1. stellvertretender PKM-Vorsitzender)*

Altersvorsorge führen. Zudem gab der BVK zu bedenken, dass die Einführung eines staatlich geförderten Altersvorsorgeprodukts ohne Garantie sowohl in der Ansparphase als auch in der Rentenphase, mit dem Risiko des Gesamtverlustes auch der staatlichen Fördermittel, überdacht werden sollte.

Wie bereits oben dargestellt, konnten die geplanten Gesetzesvorhaben zur Reform der Altersvorsorge jedoch durch den Bruch der Ampelkoalition weitestgehend nicht realisiert werden, so dass die dringend benötigten Reformen nunmehr wiederum verschoben werden mussten.

Lichtblick in der Rentenpolitik ist aus Sicht des BVK die Einführung und der Start der Digitalen Rentenübersicht (DRÜ). Die im Koalitionsvertrag vereinbarte und bereits 2019 auf den Weg gebrachte digitale Rentenübersicht hat im Jahr 2022 ihren Probetrieb aufgenommen und startete zum 01.01.2025 verpflichtend für alle Versorgungseinrichtungen.

Die digitale Rentenübersicht wurde von den Koalitionsparteien 2018 in den Koalitionsvertrag mit aufgenommen. Ziel war es, den einzelnen Bürgern eine umfassendere und vor allem säulenübergreifende Übersicht über die einzelnen Altersvorsorgebezüge zu ermöglichen bzw. die Übersicht zu vereinfachen. Nach Erstellung des entsprechenden Referentenentwurfes im Juli 2019 wurde dieser den Verbänden zur Stellungnahme übersandt und schließlich im

Februar 2021 im Rentenübersichtsgesetz verwirklicht. Im Dezember 2022 hat die Digitale Rentenübersicht ihren Probetrieb aufgenommen. Wie bereits dargestellt, nimmt diese Anfang 2025 den Regelbetrieb mit der verpflichtenden Teilnahme für alle Versorgungseinrichtungen auf.

Geschätzt werden etwa 150 Millionen Anwartschaften aus allen drei Säulen der Altersvorsorge zusammengeführt.

Die digitale Rentenübersicht wird bei der „Zentrale Stelle für die Digitale Rentenübersicht (ZfDR)“ geführt, welche bei der Deutschen Rentenversicherung Bund angekoppelt ist. Die Plattform läuft bereits im Regelbetrieb und Bürger können sich bereits registrieren. Bis Anfang 2025 müssen alle Vorsorgeunternehmen die entsprechenden Daten vorhalten und an die ZfDR weitergeben. Ziel ist es, dass Bürger einen Überblick über die Altersvorsorgeverträge und vor allem der daraus resultierenden Altersvorsorgeansprüche erhalten. Der BVK begrüßt die digitale Rentenübersicht sehr, können doch auf diesem Wege ggfs. frühzeitig Versorgungslücken aufgedeckt werden. Durch die von den Vermittlern garantierte persönliche und ganzheitliche Beratung können diese Lücken dann geschlossen werden. Insoweit dürfte die gesamtheitliche digitale Rentenübersicht nicht nur für die Bürger zu einer höheren Transparenz der bestehenden Altersvorsorgeansprüche führen, sondern natürlich auch die Beratung der Vermittler erleichtern, um auftretende Versorgungslücken zu erkennen und zu schließen.

## Zusammenarbeit mit Vertretervereinigungen

### 20. Spitzentreffen: KI als Schlüssel zum Versicherungsvertrieb der Zukunft



Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des 20. BVK-Spitzentreffens

#### **Bonner Erklärung stellt die Weichen für den Versicherungsvertrieb im Zeitalter der Künstlichen Intelligenz (KI)**

Das Präsidium des BVK, die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen sowie die Vorstände des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV), die zusammen mehr als 40.000 Versicherungsvermittler in Deutschland repräsentieren und damit die weitaus größte Interessenvertretung der Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland und Europa sind, kamen am 9. Oktober 2024 zum 20. Bonner Spitzentreffen im Rheinhotel Dreesen in Bonn Bad Godesberg zusammen.

Die Frage nach der Möglichkeit einer gesunden Effizienzsteigerung durch die Nutzung Künstlicher Intelligenz (KI) stand ebenso im Zentrum der Tagung wie die grundsätzliche Debatte um ethische Implikationen die Vertrauenswürdigkeit des Einsatzes von KI betreffend.

Wie der Versicherungsvertrieb durch KI, der aufgrund der zentralen Bedeutung großer Datenbestände und deren Verarbeitung prädestiniert ist für den gezielten Einsatz von Künstlicher Intelligenz, bereits jetzt Veränderung erfährt, spiegelte das 20. BVK Spitzentreffen der Vorsitzenden der Vertretervereinigungen in Bonn. Neben der offiziellen und einvernehmlichen Verabschiedung der Bonner Erklärung „Versicherungsvertrieb der Zukunft – „Gamechanger“ KI“ loteten vor dem Hintergrund praxistauglicher Schnittstellen begleitende Fachvorträge sowie

eine Podiumsdiskussion die Chancen und Risiken des multimodalen Instrumentes KI aus.

#### **Begrüßung durch den BVK-Präsidenten und den AVV-Vorsitzenden**

Zu Beginn der Tagung begrüßte BVK-Präsident Michael H. Heinz die zahlreichen Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit einleitenden Worten zur Bonner Erklärung, mit der sich der BVK für einen vertrauensvollen KI-Einsatz ausspricht und warf im Zuge dessen einen kurzen Blick auf die gegenwärtig dominierende politische Debatte um das Rentenpaket II. Dabei hob der BVK-Präsident einmal mehr den regelmäßigen engen Austausch des BVK mit den politischen Entscheidern und die damit verbundene Relevanz des Schulterschlusses für den sozialpolitischen Auftrag hervor. Daran anknüpfend begrüßte BVK-Vizepräsident Marco Seuffert, der in seiner Funktion als Vorsitzender des AVV das Plenum willkommen hieß. Neben einem Dank an die zahlreichen Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Spitzentreffens und der daran anknüpfenden AVV-Herbsttagung führte er in die Diskussion um KI im Versicherungsvertrieb der Zukunft ein.

#### **Bericht des BVK-Präsidenten Michael H. Heinz**

BVK-Präsident Heinz gab einen informellen Abriss zur gegenwärtigen berufspolitischen Lage, insbesondere in Berlin. Dabei unterstrich er verstärkt die Kritik des BVK am Thema Generationenkapital, welches auf Basis von Staatsschulden an den schwankungsanfälligen Aktienbörsen

gebildet werden soll. Dabei wird der Staat als finanzstarker Börsenhändler agieren. Um die damit verbundenen Risiken zu mindern, sollten zusätzliche Ansätze verfolgt werden. Der Verband schlägt gegenwärtig vor, die Finanzierungsnöte der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) durch eine Kombination von höherem Renteneintrittsalter und -beitragssatz sowie daran angepasster Rentenhöhe auszubalancieren. Flankierend dazu sollte eine durchgreifende Reform der privaten Altersvorsorge über die Riester-Rente stattfinden, um einen Ausgleich zu schaffen und massenhafte Altersarmut der Rentner zu verhindern. Heinz stellte dabei insbesondere die sozialpolitische Bedeutung der Vermittler in den Mittelpunkt.

Eine Reform der privaten Altersvorsorge werde durch regelmäßige intensive Gespräche mit der Politik, beispielsweise mit Bundesfinanzminister Christian Lindner und dem Parlamentarischen Staatssekretär Dr. Florian Toncar, engmaschig begleitet.

Zudem verwies Heinz auf die Implementierung des exklusiven BVK-Beratungstools zur digitalen Rentenübersicht, welches der BVK als Vorreiter in Zusammenarbeit mit der teckpro AG entwickelt hat (siehe auch Seite 47). Das kostenfreie Tool wurde offiziell auf der diesjährigen BVK-Presskonferenz im Rahmen der DKM 2024 in Dortmund vorgestellt. Das Tool stellt den Vermittlern, ergänzend zur Digitalen Rentenübersicht (DRÜ) der Deutschen Rentenversicherung, Wirkung und Nutzen der DRÜ vor und vereinfacht in der Kundenberatung Versorgungslücken aufzuzeigen.

### ***BVK-Position zur KI***

Der BVK positionierte sich als erster Vermittlerverband zum Einsatz von KI und wirbt für eine breite Branchenunterstützung. Mit der Bonner Erklärung, die den Titel „Versicherungsvertrieb der Zukunft – „Gamechanger“ KI?“ trägt, bezieht die Vermittlerbranche zu aktuellen Vermittlerthemen Stellung. BVK-Präsident Heinz konstatierte, dass die Vermittlerbranche sich mehr denn je im Umbruch hin zu einer vollkommen neu definierten Rolle des Vermittlers befindet. Dies würde insbesondere mit Blick auf die Notwendigkeit der Automatisierung von Prozessen deutlich, aber auch durch die damit einhergehenden regulatorischen Veränderungen und das zunehmend veränderte Kundenverhalten (KI-basierte Chatbots, digitale Assistenten und der Wunsch nach sofortiger Lösungspräsentation). Dem BVK als Berufs- und Unternehmerverband obliege die verantwortungsvolle Aufgabe, die rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Belange der Vermittler beim transformativen Einsatz von KI aktiv zu gestalten. Im Hinblick auf die sozialpolitische Rolle der Vermittler und das vertrauensvolle Verhältnis zu den Versicherungskunden dürfe der Grundsatz „Kein Vertrieb ohne persönliche Beratung“ jedoch keinesfalls verletzt werden. Der BVK fordere

daher, dass Grundsätze der menschlichen Aufsicht über das maschinelle Lernen von KI-Systemen, ihre Leistungsfähigkeit sowie die Sicherheit und Integrität der Datenverwaltung erfüllt sein müssen.

### ***Impulsvorträge & Podiumsdiskussion***

Die Referentinnen und Referenten der Podiumsdiskussion regten unter der Leitung des BVK-Vizepräsidenten und Moderators Marco Seuffert mit Impulsvorträgen zur anschließenden offenen Diskussion an. KI-Expertin Juliane Ressel, Doktorandin an der TU Köln (in Kooperation mit der University of Limerick, Irland), deren Forschungsschwerpunkt die Künstliche Intelligenz in der Versicherungswirtschaft ist, verband eingängig Wissenschaft und Praxis in ihrem Vortrag „KI-basierten Vertriebsentscheidungen vertrauen – Herausforderung trifft Erfahrung“. Ihr Vortrag machte deutlich, dass insbesondere die Frage nach der Vertrauenswürdigkeit von KI die Branche gegenwärtig umtreibt.

Moritz Delbrück, CEO der Flexperto GmbH, der sich auf die digitale Kundenkommunikation im Versicherungsvertrieb spezialisiert hat, nahm daran anschließend in seinem Online-Impulsvortrag „Digitale Tools im Vertrieb: AI or die?“ die transformative Kraft der generativen KI unter die Lupe: Er betonte, dass die aktuelle Geschwindigkeit des Wandels die langsamste ist, die wir je erleben werden. Etwas zugespitzt bedeutet dies für die Versicherungsbranche, dass sie sich entweder anpassen muss oder irrelevant wird.

Die an die Expertenvorträge anschließende lebhaft Podiumsdiskussion zwischen den Referenten Ressel, BVK-Mitglied und VEVK-Präsident Peter Pietsch (vertretungsweise eingesprungen für Moritz Delbrück, der aus Krankheitsgründen digital zugeschaltet war) sowie BVK-Präsident Michael H. Heinz wurde moderiert durch den BVK-Vizepräsidenten und AVV-Vorsitzenden Marco Seuffert. Die Debatte kreiste um die Chancen und Risiken der Nutzung von KI im Praxisalltag des Vermittlerbetriebes. Dabei waren sich alle einig, dass neben aller Erleichterung, insbesondere durch den Mehrwert Zeit, der Mensch doch stets im Mittelpunkt bleiben muss und die Schnittstelle zwischen Kompetenz und Fachwissen nicht verloren gehen darf. Oberste Priorität hat das Vertrauen des Kunden in die Marke des Vermittlers.

### ***Neues aus Brüssel***

Einen kurzen wirtschaftspolitischen Abriss zu den neuesten Themen aus Brüssel, die immer eng verzahnt sind mit den Themen in Berlin, gab BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli. Er betonte, dass sich nach der Europawahl zwar teilweise die Machtverhältnisse verschoben haben, EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen jedoch weiterhin für die neue Legislaturperiode bestätigt worden

sei. Sie stehe als CDU-Mitglied u.a. für die Reduktion des Verwaltungsaufwandes, die Stärkung des Wettbewerbs, die Abschaffung unverhältnismäßiger Wettbewerbsregelungen sowie geringere Regulierungen, insbesondere kleiner Unternehmen.

Archangeli gab zudem einen Überblick über die anstehenden rechtlichen Rahmenbedingungen, die aus Brüssel zu erwarten sind. Dabei spannte er den Bogen von den jüngsten Entwicklungen zur EU-Kleinanlegerstrategie (RIS) über die KI im Zusammenspiel mit Open Insurance hin zum Financial Data Access and Payments Package (FIDA) und der Weiterbildung sowie zu verschiedenen Nachhaltigkeitsaspekten.

### ***Werben für BVK-Rating „Fairness für Versicherungsvertreter“***

Wie gehen die Versicherungsunternehmen eigentlich mit ihren Exklusivvermittlern um? Welche Leistungen genau sind es, die die Vertriebspartner schätzen? Diese Fragen beantwortete Christoph Müller, Geschäftsführer der Sirius Campus GmbH in seinem Vortrag zur Rating-Initiative. Die Initiative „Fairness für Versicherungsvertreter“ des BVK ist ein entscheidender Schritt hin zu mehr Transparenz, Wertschätzung und Chancengleichheit in der Branche. Mit dem Unternehmens-Rating ermöglicht der BVK seit 2009 Anreize für kooperative Beziehungen zwischen Versicherern und selbstständigen Agenturhabern. Kernthemenfelder des Ratings sind die Vertriebspolitik sowie die Provisionen und Gegenleistungen des Versicherers. Zentraler Garant für die Qualität des Ratings ist ein paritätisch besetzter Expertenbeirat aus BVK, dem Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Asse-

kuranz (AVV), der Wissenschaft und des durchführenden Marktforschungsinstituts Sirius Campus GmbH. Für faire Rahmenbedingungen, gerechte Vergütungsmodelle und eine Arbeitsumgebung, in der Versicherungsvertreter langfristig erfolgreich agieren können. Die Zusammenarbeit bündelt Expertise und gibt den Unternehmen die Möglichkeit, konkrete Maßnahmen zu entwickeln, die die Vertriebspolitik attraktiver machen und die Zufriedenheit sowie Motivation der Vermittler nachhaltig steigern. Fairness für Versicherungsvertreter und das entsprechende Siegel „Fairer Versicherungspartner“ sind nicht nur eine Initiative, sondern eine Verantwortung, die durch die Branche getragen wird. Faire und verlässliche Partnerschaften zwischen Versicherungsunternehmen und ihren Vertretern sind der Schlüssel zu nachhaltigem Wachstum und Kundenvertrauen.

### ***Verabschiedung der Bonner Erklärung***

Zum Abschluss der Tagung verabschiedeten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die „Bonner Erklärung“ mit dem Titel „Versicherungsvertrieb der Zukunft – „Gamechanger“ KI?“

Mit der „Bonner Erklärung“ möchte der BVK einen wesentlichen Beitrag zur aktuellen Diskussion um den Einsatz von KI in der Versicherungsbranche leisten. Der Verband strebt an, dass KI als Unterstützungstool für Vermittler dient, ohne deren wichtige beratende Funktion zu ersetzen. Insgesamt basiert die Erklärung darauf, einen ausgewogenen Ansatz für die Integration von KI in die Versicherungsbranche zu finden, der sowohl die Chancen der Technologie nutzt, als auch potenzielle Risiken minimiert. Das Spitzentreffen verabschiedete einstimmig die „Bonner Erklärung“.

# Bonner Erklärung

## „Versicherungsvertrieb der Zukunft – „Gamechanger“ KI?

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

### 1. Aktuelle Herausforderungen im Versicherungsvertrieb

Die teils überbordende Regulierung des Versicherungsvertriebs ist inzwischen die zentrale Herausforderung für Vermittler. Insbesondere die immer wiederkehrenden Debatten um eine Begrenzung von Provisionen sorgen für Unsicherheiten. Einmal mehr ist es nur durch intensive Interessenvertretung in Brüssel nach derzeitigem Stand gelungen, ein Provisionsverbot im Rahmen der EU-Kleinanlegerstrategie weitgehend abzuwenden. Dennoch müssen noch die Ergebnisse der nun anstehenden Trilogverhandlungen zwischen dem EU-Rat, dem neu gewählten Parlament und der Kommission abgewartet werden.

Von Seiten der EU kommt zudem weiterhin eine Vielzahl an Regulierungsthemen von Geldwäsche bis KI-Regulierung auf die Vermittler zu.

Auch das Vergütungsthema wird früher oder später wieder auf der Agenda der Politik stehen. Versicherer und Vertriebe sind nun gefragt, einzelne überhöhte Vergütungen zu reduzieren und weiterhin eine auskömmliche Vergütung der Vermittler zu ermöglichen. Die Vermittler appellieren an die Branche, Incentives und Bonifikationen zugunsten einer auskömmlichen laufenden Vergütung umzustellen und die Bewährungsprobe der EU ernst zu nehmen.

### 2. Versicherungsvertrieb der Zukunft – „Gamechanger“ Künstliche Intelligenz (KI)?

KI hat das Potenzial, Wirtschafts- und Unternehmenswirklichkeiten grundsätzlich zu verändern und damit auch den Versicherungsvertrieb. Die Unternehmen der Versicherungsbranche gelten aufgrund der besonderen Bedeutung großer Datenbestände und deren Verarbeitung grundsätzlich als prädestiniert für den Einsatz von KI.

Vermittlerbetriebe sind mit ihrem Geschäftsmodell, unabhängig von der individuellen Zugehörigkeit zu einem Vertriebsweg, von den Entscheidungen der Versicherungsunternehmen betroffen. Gleichzeitig kann die Prüfung von Stärken und Risiken eines eigenverantwortlichen Einsatzes

KI-gestützter Lösungen eine Effizienzsteigerung der Vermittlerbetriebe bedeuten. Daneben werden weitere positive Impulse für die Kreativität und das Innovationspotenzial sowohl in den internen als auch auf die auf den Kunden gerichteten externen Prozessen erwartet.

Die Vermittler sehen Chancen, durch den Einsatz KI-gestützter Anwendungen innerhalb ihres Geschäftsmodells Effizienzsteigerungen zu generieren. Gleichzeitig sind sie sich bewusst, dass die Anwendung KI-gestützter Anwendungen aktuell noch erhebliche Risiken, insbesondere mit rechtlichem Hintergrund, mit sich bringt.

Der BVK sieht sich als Berufs- und Unternehmerverband verpflichtet, die rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Belange der Vermittler auch beim Einsatz KI-gestützter Anwendungen aktiv zu gestalten und Unterstützungen anzubieten. Beim Einsatz von KI-gestützten Systemen und Modellen im Zusammenhang mit den Governance-Prinzipien setzt sich der BVK für eine ethische und verantwortungsvolle KI im europäischen Versicherungssektor ein. In Zusammenarbeit mit allen Entscheidungsträgern, auch im internationalen Umfeld, wird der BVK die Weiterentwicklung des Einsatzes von KI in der Versicherungswirtschaft aktiv begleiten und vorantreiben und dabei weiterhin den Grundsatz „Kein Vertrieb ohne persönliche Beratung“ betonen.

Der BVK spricht sich beim Einsatz von KI sowohl in der Versicherungswirtschaft als auch in den Vermittlerbetrieben für die Einhaltung bestimmter Regeln aus.

#### › Prinzip der Verhältnismäßigkeit:

Der Einsatz von KI sollte proportional zu ihrem Einfluss auf Verbraucher, Vermittlerbetriebe und Versicherungsunternehmen sein.

#### › Prinzip der Fairness und Nicht-Diskriminierung

Versicherer und Vermittler sollten faire und nicht-diskriminierende Praktiken bei der Nutzung von KI anwenden.

#### › Prinzip der Transparenz und Erklärbarkeit

KI-Modelle sollten nachvollziehbar und erklärbar sein, insbesondere in Anwendungen mit großer Bedeutung für die Betroffenen. Dazu gehört auch die vollständige Transparenz über den Einsatz von KI durch VU, wenn sie die Geschäftsprozesse des Vermittlerbetriebes berühren.

#### › Prinzip der menschlichen Aufsicht

Angemessene menschliche Aufsicht über KI-Systeme

inklusive transparenter Information über klar definierte Zuständige, Rollen und Verantwortlichkeiten sollte gewährleistet sein. Letztentscheidung und Verantwortung obliegen immer einem Menschen.

- › Prinzip der Datenverwaltung, Sicherheit und Integrität  
Die Datenverwaltung sollte präzise und sicher sein. Sie sollte den gesetzlichen Anforderungen, insbesondere des Datenschutzes entsprechen.
- › Prinzip der Robustheit und Leistungsfähigkeit  
KI-Systeme sollten robust und leistungsfähig sein.

Der BVK geht davon aus, dass der Einsatz von KI in der Versicherungswirtschaft neben den etablierten auch neue ethische Herausforderungen mit sich bringt. Diese werden insbesondere in Bezug auf Wettbewerb, Fairness und Nicht-Diskriminierung erwartet. Entsprechend der überragenden sozialpolitischen Aufgabe der Vermittler wird die Notwendigkeit des Schutzes des vertrauensvollen Verhältnisses zu den Kunden betont.

### **3. Reformpläne zur privaten Altersversorgung**

Eine weitere Herausforderung im Vertrieb ist die langjährige Hängepartie bei der Reform der privaten Altersvorsorge, zu der die Bundesregierung nun ein Reformpaket vorgelegt hat. Trotz inhaltlicher Kritik begrüßen die Vermittler, dass zumindest einige der eingebrachten Vorschläge Berücksichtigung gefunden haben.

Begrüßenswert ist die Beibehaltung des 3-Schichten-Modells und der Bestandsschutz für laufende Riester-Verträge sowie eine stärkere Flexibilisierung in der Auszahlungsphase. Zudem wird die Abkehr von der Idee eines Staatsfonds außerordentlich begrüßt.

Skeptisch beurteilen wir die Pläne, die Altersvorsorge über sogenannte Altersvorsorgedepots den volatilen Kapitalmärkten zu überlassen. Denn Renten und Mindestgarantien sind für die Absicherung des Langlebigkeitsrisikos bei der Altersvorsorge für die Planbarkeit der Bürger enorm wichtig. Daher begrüßen die Vermittler, dass auch Versicherungslösungen und Verrentungsmöglichkeiten eingebunden werden können. Zudem wird die geplante deutliche Anhebung der steuerlichen Förderung außerordentlich begrüßt.

Nach Ansicht des BVK sollte flankierend das – mit 16 Millionen Vorsorgesparern – bestehende Riester-System reformiert, entbürokratisiert und vereinfacht werden. So sind Garantieabsenkungen in der Ansparphase längst überfällig sowie eine Einbeziehung der Selbstständigen sinnvoll auch im Rahmen einer möglichen Vorsorgepflicht für Selbstständige mit Opt-Out Möglichkeit. Die Vermittler fordern, dass nun alle Riester-Sparer endlich Klarheit erhalten, wie es genau weitergeht. Denn über kaum eine andere Vorsorgeform wurde in den letzten Jahren derart viel diskutiert. Daher fordern wir, die Reform-

vorhaben zügig umzusetzen. Der BVK wird im Interesse der Vermittler das anstehende Gesetzgebungsverfahren eng begleiten.

### **4. Der Exklusivvertrieb im Wandel**

Weitere Veränderungen kommen hinsichtlich einer breiteren Öffnung des Exklusivvertriebs für Ventillösungen auf die Vermittler zu. Erste Versicherer wandeln bereits ihren Exklusivvertrieb zu Mehrfachagenturen um. Damit steht den Vermittlern eine breitere Produktpalette zur Verfügung, was wiederum deren Position im Markt stärken kann. Insbesondere vor der Erwartung, dass es zukünftig deutlich weniger Vollsortimenter geben wird als heute.

Auch im Bereich der Exklusivvermittlung erleben wir, ähnlich wie im Maklermarkt, eine Fokussierung auf größere Einheiten über Bestandsnachfolgen und Integrationen. Die größeren und stabileren Einheiten sind gut für die Branche und die Kunden. Daneben gibt es aber genauso noch kleinere Einheiten, die sich zunehmend auf Ausschnittsbereiche fokussieren werden.

Was alle Vermittler eint, ist die Herausforderung, Nachwuchs zu finden. Im Zuge der gesamten Automatisierung, der KI und des World Wide Web werden die Verbraucher künftig noch mehr den Rat des empathischen Vermittlers schätzen, der die Informationsüberflutung vereinfacht und einen begründeten Rat in einfacher Sprache zu einer komplexen Thematik erteilt. Und davon wird es in fünf bis zehn Jahren noch deutlich weniger geben als die heutigen ca. 184.000 Registrierten, was diesen Chancen zu mehr Marktanteilen eröffnen könnte.

### **5. Fazit**

Die Versicherungsbranche steht weiterhin vor erheblichen regulatorischen Herausforderungen, insbesondere in Bezug auf die Diskussionen um Provisionsbegrenzungen und die umfassende EU-Regulierung.

Die geplante Reform der privaten Altersvorsorge bringt sowohl positive als auch kritisch betrachtete Elemente mit sich, wobei eine zügige Umsetzung und Klarheit für Riester-Sparer von den Vermittlern gefordert wird.

Der teilweise stattfindende Wandel des Exklusivvertriebs zu Mehrfachagenturen sowie die zunehmende Bedeutung größerer Vermittlereinheiten stellen weitere wichtige Veränderungen im Versicherungsvertrieb der Zukunft dar.

Auch der Einsatz von KI im Vertrieb wird als potenzieller „Gamechanger“ erkannt, mit Chancen zur Effizienzsteigerung und Risiken, die es zu bewältigen gilt. Der BVK setzt sich für eine ethische und verantwortungsvolle Nutzung von KI im Versicherungssektor ein und wird diesen Prozess aktiv begleiten und gestalten und dabei weiterhin den Grundsatz „Kein Vertrieb ohne persönliche Beratung“ betonen.

Bonn, den 09.10.2024

## 12. Symposium zum Versicherungsvertriebsrecht

In Zusammenarbeit mit der Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster veranstaltete der BVK am 2. Oktober 2024 das 12. Vertriebsrechtssymposium zu aktuellen Themen der Vermittlerbranche.

Auch in diesem Jahr kamen wieder Wissenschaftler, Rechtsanwälte, Verbandsvertreter sowie Vertriebspraktiker zusammen und diskutierten aktuelle Themen der Branche. Zu Beginn der Veranstaltung richtete Professorin Dr. Petra Pohlmann, geschäftsführende Direktorin der Forschungsstelle für Versicherungswesen der Universität Münster und BVK-Präsident Michael H. Heinz Grußworte an alle Anwesenden. Sie freuten sich über die Vielzahl der Teilnehmer und die große Akzeptanz der Versicherungs- und Vermittlerbranche.

### *Zwei Panels standen auf der Agenda:*

Panel 1:

Product Oversight und Governance (POG) – Aufsichtsrechtliche Vorgaben im Fokus zwischen Produktgeber und Vertrieb

Panel 2:

Servicevereinbarungen auf Honorarbasis neben Provision / Courtage – legal oder illegal?

### **Panel 1**

#### **POG – Aufsichtsrechtliche Vorgaben im Fokus zwischen Produktgeber und Vertrieb**

Die Moderation des ersten Panels übernahm Prof. Dr. Petra Pohlmann. In einem Kurzvortrag aus europäischer Sicht stellte Magistra Olivia Strahser, juristische Mitarbeiterin im Bereich „EU-Agenten“ vom Fachverband der Versicherungsmakler und -berater in Versicherungsangelegenheiten in der Wirtschaftskammer Österreich aus Wien, die europäischen Regelungsgrundlagen zum Product Oversight und Governance-Thema vor.

Sie erläuterte den Zweck der Regelungen und wies insbesondere auf den Anlegerschutz, die Beibehaltung der entsprechenden Informationsmodelle und dem vorgelagerten unternehmensinternen Produktgenehmigungsverfahren nach britischem Vorbild hin. Im Einzelnen führte sie aus, wie der „Manufacturer“ auch zur Festlegung eines Zielmarktes verpflichtet ist und darüber hinaus eine Verpflichtung im Rahmen der Auflegung der Produkte hat, den „Distributoren“ sämtliche sachgerechten Informationen zum Produkt zur Verfügung zu stellen. Demgegenüber hat auch der „Distributor“ für angemessene Vorkehrungen zu sorgen, um den Produkt- / Zielmarkt und die entsprechenden Informationen zu erhalten (Holschuld).

Weitere Ausführungen zur Definition und zu Zielmarktläuterungen rundeten ihre Ausführungen ab. Im Rahmen der geplanten Änderungen durch die Retail Investment Strategie (RIS – EU-Kleinanlegerstrategie) stellte sie aktuelle Entwicklungen in den Fokus und erläuterte die Ansichten der entsprechenden Player auf der europäischen Ebene.

Im Kurzvortrag aus der anwaltlichen Praxis erläuterte Rechtsanwalt Dr. Alexander Beyer, Fachanwalt für Versicherungsrecht und Partner der Kanzlei BLD Bach Langheid Dallmayr Rechtsanwälte in Köln, die aktuelle Aufsichtspraxis und machte hier insbesondere Ausführungen zu Effektivkosten, hohen Stornoquoten und formalen Mängeln bei der Ausgestaltung des Produktfreigabeverfahrens.

Als potenzielle Folgen kritisierte er mögliche Untersagungen des Vertriebs von Einzelprodukten, eine Nachberatung oder auch eine Kompensation oder Maßnahmen gegenüber Vorständen. Produktfreigabeverfahren sind auch heute schon ein wichtiges Aufsichtsinstrument der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und im Rahmen der Umsetzung der RIS seien umfangreiche Änderungen im Produktfreigabeverfahren vor allem für Versicherungsanlageprodukte zu erwarten. Bei der Ausgestaltung u.a. der Referenzwerte sei auch die Festlegung von Vergleichsgruppen noch unklar. Die POG-Vorgaben seien auch weiterhin als rein aufsichtsrechtliches Instrumentarium zu betrachten, die aber durchaus auch auf Vermittlerseite in den Fokus rücken könnten, so z.B. im Zusammenhang mit dem Thema „Beratungsanlass“ bei falscher Ermittlung des Zielmarktes oder Abweichungen von Benchmarks / Vergleichmaßstäben.

Ein Kurzvortrag aus wissenschaftlicher Sicht von Professor Dr. Thomas Köhne, Leiter der Fachrichtung Versicherung an der Hochschule für Wirtschaft und Recht (HWR) Berlin, gab interessante und spannende Einblicke in die Kosten- und Nutzen- und Risikoanalyse für Versicherer. Prof. Dr. Köhne führte u. a. aus, dass ein gewaltiger technischer und bürokratischer Aufwand für Versicherer drohe und daraus möglicherweise auch für die Versicherungsnehmer Nachteile entstehen könnten.

Die Produktion von Versicherungen wird sehr viel komplizierter und aufwendiger, demgegenüber bleibe der erzielte Nutzen fraglich. Er stellte die Frage, ob sich im Kompositbereich, aber auch im Bereich der Privaten Krankenversicherung und in vielen Bereichen der Lebensversicherung, wie den Biometrie-geprägten Produkten, Zielgruppen im Vorhinein festlegen lassen, also vor der konkreten Bedarfserhebung mit den einzelnen Kunden oder ob es nicht gerade die Aufgabe des Vermittlers sei, die individuelle Lebens- und Risikosituation zu erfassen und die



*Das Vertriebsrechtssymposium dient der Rechtsfortbildung und setzt Impulse im Vertriebsrecht: (v.l.) Ingrid Büch, Anja Kahlscheuer, Olivia Strahser, Dr. Wolfgang Eichele und Hubertus Münster*

Produkte dann daraufhin anzupassen. Anhand von Einzelbeispielen führte er aus, dass das gesamte POG-Verfahren ggf. zu einem weiteren Papiertiger werden kann.

Ein Kurzvortrag aus Verbandssicht von Rechtsanwältin Anja Kahlscheuer, BVK-Geschäftsführerin, rundete das erste Panel ab. Die Anforderungen u. a. durch Art. 25 IDD-Entwurf und die sich daraus ergebende Aufsichts- und Lenkungsfunktion setzten u. a. einen Zielmarkt fest, der eine regelmäßige Überprüfung und auch eine Dokumentation erfordere. Die Aufgabe des Vermittlers sei hier u. a. diejenige, bei einer Beratung und beim Vertrieb der Produkte sich um die entsprechenden Informationen zu bemühen, die Merkmale und Zielmärkte verstehen zu können sowie ggf. Hersteller über Fehlentwicklungen zu unterrichten. Sie führte aus, dass dies in der Praxis nur schwer umsetzbar ist und erhob generelle Bedenken gegen den POG-Prozess. Bei möglichen Eingriffen in Preisbildungsprozesse durch Detailregelungen könnte es letztlich zu einer Preiskontrolle kommen, die den Grundsätzen der freien Marktwirtschaft widerspräche. Sie erläuterte auch, dass Probleme dann auftauchen könnten, wenn Hersteller und Vermittler zu unterschiedlichen Ergebnissen bei der Bewertung, z. B. des Zielmarktes kämen. Ebenso erwähnte sie die überbordende verpflichtende Berichterstattung und weitere Überprüfungen, die den Vermittlern eine nicht kalkulierbare Kostenlast auferlegt.

Die im Anschluss an dieses Panel geführte Diskussionsrunde zeigte, dass durchaus unterschiedliche Ansichten bei der Umsetzung der europäischen Vorgaben – nicht nur zum Thema POG – bestehen und hier insgesamt eine überbordende Regulierung kritisiert wurde. Praxisfremde Vorschriften und nicht notwendige Regulatorik verhinderten Kundennähe und führten auch dazu, dass die Ziele der EU-Kleinanlegerstrategie nicht in dem Umfang umgesetzt werden, wie dies ursprünglich intendiert war.

### **Panel 2 Servicevereinbarungen auf Honorarbasis neben Provision/ Courtage – legal oder illegal?**

Moderiert wurde das zweite Panel von Rechtsanwalt Dr. Wolfgang Eichele, LL.M., Hauptgeschäftsführer des BVK und geschäftsführendes BVK-Präsidiumsmitglied.

Aktuell werden am Markt und in der Vermittlerbranche zunehmend Servicevereinbarungen erörtert, die in unterschiedlicher Ausprägung und unterschiedlicher Zielsetzung von verschiedenen Playern am Markt diskutiert werden.

Rechtsanwalt Dr. Frank Baumann, LL.M., Fachanwalt für Versicherungsrecht und Partner der Kanzlei Wolter Hoppenberg, Hamm, erläuterte in seinem Kurzvortrag aus der anwaltlichen Praxis den aktuellen Stand zu Servicevereinbarungen und thematisierte, welche Tätigkeiten zur Versicherungsvermittlung nach VVG gehören und welche möglicherweise Raum lassen für Servicevereinbarungen. Er ging im Einzelnen auf die gesetzlichen Voraussetzungen ein und diskutierte auch Urteile des BGH, die den Begriff der „Vergütungen“ und des „Versicherungsvermittlers“ näher beleuchteten. Die entscheidenden Fragen im Zusammenhang mit Servicevereinbarungen konkretisierte Dr. Baumann dahingehend, ob sich zum einen gesetzlich ohnehin geschuldete Leistungen von zusätzlichen Services sauber trennen ließen. Gleichzeitig stellte er auch die Frage, ob sich „Leitvergütungen“ als Ausschlusskriterium für weitere Vergütungen im Rahmen von „Zusatzleistungen“ definieren ließen. Spannend waren seine Ausführungen zum Thema, ob im Rahmen einer Servicevereinbarung versprochene Dienstleistungen rechtlich neu einzuordnen sind, wenn sie von konkreten Vermittlungstätigkeiten gelöst werden. Unter diesem Gesichtspunkt wurde auch das Thema Rechtsdienstleistungen diskutiert, die im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit ggf. erlaubnispflichtig sind.

In seinem Vortrag aus Verbandssicht stellte Rechtsanwalt Hubertus Münster, stellv. BVK-Hauptgeschäftsführer, Art. 2 IDD in den Vordergrund, der von einem weiten Vermittlungsbegriff ausgehe und als Versicherungsvertrieb Beratung, das Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsmaßnahmen zum Abschließen von Versicherungsverträgen insbesondere im Schadensfall, definiere. Er stellte auch die Frage, warum es überhaupt zunehmend Servicevereinbarungen gebe.

Insbesondere bei Versicherungsmaklern könne dies zu einem Zielkonflikt führen, da auf der einen Seite (Sachwalterurteil 1985) der Versicherungsmakler die Geschäftsbesorgung für den Kunden zur Aufgabe habe, andererseits durch den Versicherer bezahlt werde. In diesem Zusammenhang führte er aus, dass Servicevereinbarungen dort an rechtliche Grenzen stoßen können, wo originäre Maklerpflichten ohnehin in Betracht kommen. Eine Aushebelung von Maklerpflichten im Maklervertrag sei nur

schwer durchsetzbar und unterliege im Übrigen auch einer Inhaltskontrolle.

Das Verhältnis von Servicevereinbarungen und Rechtsdienstleistungen wurde gegenübergestellt und auf die Problematik hingewiesen, dass eine Beratung, die ohne Vermittlung erfolge und damit als Hauptleistung angesehen werden könne, durchaus in Konflikt zum Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) stehen könne. Sofern eine Beratung eine reine Rechtsdienstleistung ist, dürfe diese grundsätzlich von einem Versicherungsvermittler nicht erbracht werden. Ausnahmen hiervon (z.B. § 34 Abs. 1 Nr. 2 Satz 8 GewO) gibt es allerdings auch.

Rechtsanwalt Münster zog auch Parallelen zum anwaltlichen Berufsrecht und verwies hier insbesondere auf Kommentierungen zu § 2 RDG, wo konkret auf die Rolle des Versicherungsvermittlers / Versicherungsmaklers eingegangen wurde. Ausführungen zum Urteil des Bundesgerichtshofes vom 4. April 2024 (Az. I ZR 137/23) rundeten seine rechtlichen Ausführungen ab. Er wies auf in der Praxis vorkommende Servicevereinbarungen hin, die nach seiner Ansicht nicht alle geltendem Recht entsprechen.

#### *Kurzvorträge*

Ein Vortrag aus wissenschaftlich-praktischer Sicht von Rechtsanwalt Professor Dr. Friedrich Graf von Westfalen, Köln, zum Vermittlerhonorar mündete in eine wissenschaftliche Diskussion ein, die hochspannende Ansichten zum Inhalt hatte.

Prof. Dr. Friedrich Graf von Westfalen führte aus, dass seiner Ansicht nach der Abschluss einer selbständigen Honorarvereinbarung zwischen einem Vertreter und dem Versicherungsnehmer nicht von der Annexberatung nach § 5 Abs. 1 RDG gedeckt ist, sobald der Vermittlervertrag zugunsten des Vertreters eine tätigkeitsbezogene Betreuungsprovision vorsieht. Soweit eine solche Vereinbarung die Leistung von Rechtsdiensten einschließt, würde sie gegen das Leitbild des § 59 Abs. 2 VVG verstoßen und sei daher rechtswidrig. Unbedenklich im Sinne von § 5 Abs. 1 RDG sei eine Honorarvereinbarung mit dem Kunden als Auftraggeber in den Fällen, in denen ein Versicherungsmakler rechtsberatend tätig ist. Unbedenklich sei eine rechtsberatende Honorarvereinbarung aber auch in den Fällen nach § 5 Abs. 1 RDG, in denen versicherungsrechtliche Fragen eine Rolle spielen, für die eine Betreuungsprovision zugunsten des Versicherungsververtreters nicht zu entrichten ist. Er wies allerdings darauf hin, dass diese Konstellation in der Praxis selten sein dürfte, weil der Anspruch auf Betreuung und Bestandspflege, für die dann ein Entgelt vom Versicherer gezahlt wird, in der Regel auf einer umfassend gestalteten Klausel des Vermittlervertrages beruhe.

Ein Kurzvortrag aus wissenschaftlicher Sicht von Rechtsanwalt Professor Dr. Hans-Peter Schwintowski, Humboldt-Universität zu Berlin, rundete das zweite Panel ab. Verein-

bare ein Makler ein Honorar, müsse dies in einer Kostenvergleichsvereinbarung erfolgen (BGH 12.3.2014 – IV ZR 295/13). Diese Vereinbarung müsse klar und verständlich sein und der Grund und die Höhe des Honorars müsse ebenfalls klar erkennbar sein.

Zum Thema „Doppelvergütung“ führte er aus, diese setze voraus, dass eine Leistung des Vermittlers – z. B. Vermittlung / Beratung – nach den Absprachen mit dem Versicherungsnehmer, z. B. durch die Provisionszahlung bereits vergütet ist.

Dies wiederum sei nur dann möglich, wenn die Absprache mit dem VN dahin auszulegen ist, dass die Vermittlung und Beratung durch die Provisionszahlung vergütet ist. Beim Vertreter liege dies nahe, da er für das Versicherungsunternehmen handelt und dieses nach § 6 VVG zur Beratung verpflichtet ist. Beim Makler liege dies nahe, wenn er keine ergänzende transparente Kostentragsvereinbarung geschlossen hat.

Soweit einzelne Teilleistungen der Versicherungsvermittlung zu vergüten sind, ist dies nicht gesetzlich geregelt, müsse aber mit dem VN klar, verständlich und widerspruchsfrei vereinbart sein. Sofern ein Vermittler außerhalb der Versicherungsvermittlung weitere Serviceleistungen (z.B. Kreditkartensperre, Korrespondenzübernahme, Energieberatung / Altersruhesitz im Ausland) erbringe, schulde der Kunde nach § 354 HGB dafür das übliche Entgelt, so Prof. Dr. Schwintowski.

Die anschließend geführte Diskussion in diesem Panel zeigte insbesondere aus Sicht der beiden Wissenschaftler hochspannende Aspekte, die in rege Diskussionen auch mit den Teilnehmern mündeten. Allein die unterschiedlichen Ansichten machten klar, dass hier nicht nur auf juristischer Ebene diskutiert wurde, sondern auch wirtschaftliche Aspekte ein Antrieb sind, um Servicevereinbarungen mit dem Kunden zu generieren. Dieses Panel zeigte einmal mehr, dass in der Kürze der Zeit eine umfassende Betrachtung aus wissenschaftlicher Sicht nicht möglich war, jedoch interessante Aspekte für die Rechtsfortbildung lieferte, die auch unter Berücksichtigung höchstrichterlicher Rechtsprechung zu unterschiedlichen Ergebnissen führen kann.

Prof. Dr. Petra Pohlmann bedankte sich anschließend bei allen Referenten und Teilnehmern für ihre Wortbeiträge und die geführten Diskussionen. Beim anschließenden „Get-Together“ wurden die Gespräche informell weitergeführt und zeigten, dass zu den referierten Themen weiterer Diskussionsbedarf besteht.



*Rechtsanwalt und stellvertretender Hauptgeschäftsführer Hubertus Münster*

# Positionspapier zur Künstlichen Intelligenz

BVK veröffentlicht als erster Vermittlerverband ein Positionspapier

Künstliche Intelligenz (KI) steht an der Schwelle, auch die Versicherungslandschaft grundlegend zu verändern. Denn als datenintensive Branche bietet die Versicherungswirtschaft ein besonders fruchtbares Feld für KI-Anwendungen, die erhebliche Effizienzsteigerungen versprechen. Die Automatisierung durch KI soll zu Kostensenkungen und verbesserter Vorhersagegenauigkeit führen sowie u. a. präzisere Risikobewertungen, effizientere Schadenbearbeitungen und eine wirksame Betrugsbekämpfung ermöglichen.

So bietet einerseits die KI die Möglichkeit, interne Prozesse zu optimieren und innovative Kundenservices zu entwickeln. Andererseits bringt der Einsatz von KI auch rechtliche und ethische Risiken mit sich, die sorgfältig abgewogen werden müssen. Vermittlerbetriebe stehen als Intermediäre vor der Herausforderung, sich an diese neue Realität anzupassen.

Dies reflektierte das BVK-Präsidium in seiner Klausursitzung im Juni und entwickelte mit Referenten der Geschäftsführung ein Positionspapier. Als Ergebnis veröffentlichte der BVK als erster Vermittlerband Ende August eine Stellungnahme sowie ein Positionspapier zur Nutzung Künstlicher Intelligenz (KI) (siehe folgende Seite) in der Vermittler- und Versicherungsbranche. Ebenso führte der Verband im Rahmen seiner Jahreshauptversammlung im Mai einen Kongress zum Thema „Künstliche Intelligenz im Vermittlerbetrieb“ durch und adressierte das Megathema in einer Artikelserie in seiner Verbandszeitschrift.

Der Verband will im Sinne der Vermittler den Einsatz der KI im Versicherungsvertrieb aktiv gestalten wie auch unterstützen und erkennt die transformative Kraft der KI an, insbesondere im Hinblick auf die Effizienzsteigerung bei der Schadenregulierung, Kundenberatung und Prämien-gestaltung. Schließlich hat die KI das Potenzial, Wirtschafts- und Unternehmenswirklichkeiten grundsätzlich zu verändern.

Die Unternehmen der Versicherungsbranche gelten, aufgrund der besonderen Bedeutung großer Datenbestände und deren Verarbeitung, als wichtige Player der Digitalisierung. Mit den zusätzlichen Optionen innovativer KI-Anwendungen können erhebliche Potenziale für Effizienzsteigerung und Kosteneinsparung entstehen.

Vermittlerbetriebe sind mit ihrem Geschäftsmodell, unabhängig von ihrer individuellen Zugehörigkeit zu einem Vertriebsweg, von den Entscheidungen der Versicherungsunternehmen betroffen. Gleichzeitig kann die Prüfung von Stärken und Risiken eines eigenverantwortlichen Einsatzes KI-gestützter Lösungen eine Effizienzsteigerung der Vermittlerbetriebe aufzeigen. Ebenso können weitere positive Impulse für die Kreativität und das Innovationspotenzial sowohl in den internen als auch externen (auf den Kunden gerichteten) Prozessen entwickelt werden.

Der BVK sieht hier die Chance für Vermittlerbetriebe, durch den Einsatz KI-gestützter Anwendungen innerhalb ihres Geschäftsmodells Effizienzsteigerungen zu generieren. Gleichzeitig weist der BVK jedoch auch darauf hin, dass die Anwendung KI-gestützter Tätigkeiten aktuell noch erhebliche Risiken, insbesondere mit rechtlichem Hintergrund, mit sich bringt.

Der BVK sieht sich als Berufs- und Unternehmerverband verpflichtet, die rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Belange der Vermittler auch beim Einsatz KI-gestützter Anwendungen aktiv zu gestalten und Unterstützung anzubieten.

Der Verband sieht den Einsatz von KI-gestützten Systemen und Modellen im Zusammenhang mit den Governance-Prinzipien für eine ethische und verantwortungsvolle KI im europäischen Versicherungssektor und wird in Zusammenarbeit mit allen Stakeholdern, auch im internationalen Umfeld, die Weiterentwicklung des Einsatzes von KI in der Versicherungswirtschaft aktiv begleiten.

# Stellungnahme des BVK zum Einsatz KI-gestützter Anwendungen im Vermittleralltag

## *I. Vorbemerkung*

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) ist Berufsvertretung und Interessenverband der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Er ist das berufspolitische Sprachrohr von über 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, wobei er gleichermaßen Einfirmenvertreter, Mehrfachagenten und Makler vertritt, und nimmt ihre beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange wahr.

## *II. Ausgangslage*

Seit Ende der 50er Jahre beschäftigen sich Wissenschaftler systematisch damit, verschiedene Aspekte der menschlichen Intelligenz mit Maschinen zu imitieren. Das Konstrukt einer solchen „Künstlichen Intelligenz“ bekam erst durch die relativ jungen Hard- und Software-Innovationen einen Bezug zur Realität. Spätestens seit dem niedrighschwelligem Zugriff auf generative Modelle ist KI in nahezu allen Bereichen von Wirtschaft und Gesellschaft kein Trend mehr, sondern ein Fakt.

Dies zeigt sich auch in der Tatsache der Verabschiedung der ersten umfassenden EU-Verordnung über Künstliche Intelligenz (KI) durch die Europäische Union, die als wesentlicher Teil der europäischen digitalen Strategie gilt. Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) formuliert seinen Standpunkt zur KI-Nutzung in einer Positionierung, die von möglichst vielen Branchenangehörigen anerkannt werden soll.

## *III. Bedeutung der KI für Versicherungsunternehmen und Vermittlerbetriebe*

KI hat das Potenzial, Wirtschafts- und Unternehmenswirklichkeiten grundsätzlich zu verändern. Die Unternehmen der Versicherungsbranche gelten, aufgrund der besonderen Bedeutung großer Datenbestände und deren Verarbeitung, als wichtige Player der Digitalisierung. Mit den zusätzlichen Optionen innovativer KI-Anwendungen können erhebliche Potenziale für Effizienz-Steigerung und Kosteneinsparung entstehen.

Vermittlerbetriebe sind mit ihrem Geschäftsmodell, unabhängig von der individuellen Zugehörigkeit zu einem Vertriebsweg, von den Entscheidungen der Versicherungsunternehmen betroffen. Gleichzeitig kann die Prüfung von Stärken und Risiken eines eigenverantwortlichen Einsatzes KI-gestützter Lösungen eine Effizienzsteigerung der Vermittlerbetriebe aufzeigen. Ebenso können weitere positive Impulse für die Kreativität und das Innovationspotenzial sowohl in den internen als auch externen (auf den Kunden gerichteten) Prozessen entwickelt werden.

## *IV. Positionierung*

Der BVK sieht die Chance für Vermittlerbetriebe, durch den Einsatz KI-gestützter Anwendungen innerhalb ihres Geschäftsmodells, Effizienzsteigerungen zu generieren. Gleichzeitig weist der BVK jedoch auch darauf hin, dass die Anwendung KI-gestützter Tätigkeiten aktuell noch erhebliche Risiken, insbesondere mit rechtlichem Hintergrund, mit sich bringt.

Der BVK sieht sich als Berufs- und Unternehmerverband verpflichtet, die rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Belange der Vermittler, auch beim Einsatz KI-gestützter Anwendungen, aktiv zu gestalten und Unterstützung anzubieten.

Der BVK sieht den Einsatz von KI-gestützten Systemen und Modellen im Zusammenhang mit den Governance-Prinzipien für eine ethische und verantwortungsvolle KI im europäischen Versicherungssektor. Der BVK wird in Zusammenarbeit mit allen Stakeholdern, auch im internationalen Umfeld, die Weiterentwicklung des Einsatzes von KI in der Versicherungswirtschaft aktiv begleiten.

## *V. Hintergründe*

### **Abgrenzung der KI**

Die Notwendigkeit einer intensiven Beschäftigung mit und transparenten Positionierung zum Thema „Künstliche Intelligenz“ ergibt sich aus dessen Potenzial, fundamentale Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft hervorzurufen.

Um dieses Potenzial einschätzen zu können, bedarf es zunächst einer präzisen und unmissverständlichen Verständigung darüber, was mit „KI“ genau gemeint ist.

Der BVK übernimmt – entsprechend der international verbreiteten Akzeptanz dieser Abgrenzung – die Definition eines KI-Systems aus der Verordnung über Künstliche Intelligenz der EU (KI-Verordnung):

- › Ein KI-System ist ein maschinenbasiertes System.
- › Es leitet ab, wie aus empfangenen Eingaben Ausgaben generiert werden können.
- › Die Ziele können dabei explizit durch Programmierung vorgegeben oder implizit durch eigenständiges Trainieren und Lernen definiert werden.
- › Die Ausgaben können Vorhersagen, Empfehlungen oder Entscheidungen sein.
- › Die Ausgaben können physische oder virtuelle Umgebungen beeinflussen.
- › Verschiedene KI-Systeme unterscheiden sich in ihrer Autonomie und Anpassungsfähigkeit nach dem Einsatz.

Digitale Anwendungen und Entwicklungen, die nicht in diesen Rahmen passen, weisen die wesentlichen Merkmale und spezifischen Aspekte der Künstlichen Intelligenz nicht auf.

### *Governance-Prinzipien*

Der BVK erkennt die Governance-Prinzipien der EIOPA für einen ethischen und vertrauenswürdigen Einsatz der KI als Leitlinie an. Diese sind:

#### › **Prinzip der Verhältnismäßigkeit:**

Die Maßnahmen zur Governance von KI sollten proportional zu ihrem Einfluss auf Verbraucher, Vermittlerbetriebe und Versicherungsunternehmen sein.

#### › **Prinzip der Fairness und Nichtdiskriminierung**

Versicherer und Vermittler sollten faire und nichtdiskriminierende Praktiken bei der Nutzung von KI anwenden.

#### › **Prinzip der Transparenz und Erklärbarkeit**

KI-Modelle sollten nachvollziehbar und erklärbar sein, insbesondere in Anwendungen mit großer Bedeutung für die Betroffenen. Dazu gehört auch die vollständige Transparenz über den Einsatz von KI durch das VU, wenn sie die Geschäftsprozesse des Vermittlerbetriebes berühren.

#### › **Prinzip der menschlichen Aufsicht**

Angemessene menschliche Aufsicht über KI-Systeme, inklusive transparenter Information über klar definierte Zuständige, Rollen und Verantwortlichkeiten, sollte gewährleistet sein.

#### › **Prinzip der Datenverwaltung, Sicherheit und Integrität**

Die Datenverwaltung sollte präzise und sicher sein. Sie sollte den gesetzlichen Anforderungen, insbesondere denen des Datenschutzes, entsprechen.

#### › **Prinzip der Robustheit und Leistungsfähigkeit**

KI-Systeme sollten robust und leistungsfähig sein.

Der BVK geht davon aus, dass der Einsatz von KI in der Versicherungswirtschaft, neben den etablierten, auch neue Herausforderungen mit sich bringt. Diese werden insbesondere in Bezug auf Wettbewerb, Fairness und Nichtdiskriminierung erwartet. Entsprechend der sozialpolitischen Aufgabe der Vermittler wird die Notwendigkeit, das vertrauensvolle Verhältnis zu den Kunden zu schützen, betont.

### *VI. Wirtschaftliche Risiken*

Die Machbarkeit und die Kosten des eigenverantwortlichen Einsatzes von KI oder gar des Trainings eigener Modelle sind noch sehr schwer einzuschätzen. Insbesondere die Güte der Trainingsdaten, der Zugriff und die Verfügbarkeit externer Experten mit branchenspezifischen Kenntnissen und Erfahrungen gelten auch in absehbarer Zukunft weiterhin als „Engpassfaktoren“.

## **Positionen zur Nutzung von Künstlicher Intelligenz (KI) in Versicherungsunternehmen und Vermittlerbetrieben**

### *Präambel*

Wir erkennen die transformative Kraft der Künstlichen Intelligenz (KI) für die gesamte Versicherungsbranche und verpflichten uns zu einer verantwortungsvollen Nutzung, die den Bedürfnissen von Wirtschaft und Gesellschaft gerecht wird.

### *1. Ethik und Vertrauen*

- › Wir fördern die Entwicklung und Nutzung von KI-Systemen, die fair, transparent und erklärbar sind.
- › Das Vertrauen der Verbraucher und der Gesellschaft uns gegenüber steht im Mittelpunkt unserer Bemühungen.

### *2. Vorteile und Potenziale*

- › KI ermöglicht u.a. präzisere Risikobewertungen, effizientere Schadenbearbeitungen und eine wirksame Betrugsbekämpfung.
- › Die Automatisierung durch KI soll zu Kostensenkungen und verbesserter Vorhersagegenauigkeit führen.
- › Vermittlerbetriebe können und sollen durch den Einsatz von KI eine Steigerung der Effizienz, Problemlösungs-Kreativität und Innovationsfähigkeit erlangen.
- › KI kann dabei helfen, den Wissenstransfer sicher zu stellen.

### *3. Herausforderungen und Risiken*

- › Wir verpflichten uns zur Sicherstellung der Fairness und Nichtdiskriminierung in KI-Systemen.
- › Durch Transparenz und Erklärbarkeit von KI-Modellen schaffen wir Akzeptanz.

### *4. Regulatorische Rahmenbedingungen*

- › Wir begrüßen die Schaffung eines einheitlichen rechtlichen Rahmens durch den AI Act der Europäischen Kommission, der die Entwicklung und Nutzung von KI nach dem Prinzip der Risikoorientierung regelt.
- › Wir unterstützen die Harmonisierung von Standards und Leitlinien, die wir als notwendig erachten, um die Integration von KI in bestehende Regulierungsrahmen zu gewährleisten.
- › Wir begrüßen dabei auch die Integration und die internationale Vereinheitlichung zivil-, datenschutz-, urheber- und wettbewerbsrechtlicher Regelungen, in deren Rahmen auch KI gestützte Tätigkeiten einzuordnen sind.
- › KI darf nicht dazu führen, dass durch Implementierung KI-gefütterter Daten neue Möglichkeiten der Vertriebssteuerung entstehen.
- › KI kann und darf eine menschliche Beratung nicht ersetzen, sondern nur unterstützen. Wir stehen für die Aussage: „Kein Vertrieb ohne Beratung!“

### *5. Verantwortung und Governance*

- › Versicherungsunternehmen und Vermittlerbetriebe entwickeln und implementieren risikobasierte und proportionale Maßnahmen, um die vertrauenswürdige Nutzung von KI sicherzustellen.

- › Wir setzen uns für die Etablierung angemessener Governance-Prinzipien entlang des gesamten Lebenszyklus einer KI-Anwendung ein.
- › Eine angemessene menschliche Aufsicht über KI-Systeme, inklusive transparenter Information über klar definierte Zuständige, Rollen und Verantwortlichkeiten, sollte gewährleistet sein. Die Letztentscheidung und Verantwortung obliegen immer einem Menschen.

#### 6. Zukunft der KI in der Versicherungsbranche

- › Wir erkennen das Potenzial generativer KI in der Kundenberatung, Schadenbearbeitung und Preisgestaltung und fördern deren verantwortungsvolle Nutzung auch in Zukunft.
- › Wir erachten eine fortlaufende Überwachung und Anpassung der regulatorischen Maßnahmen als notwendig, um mit den technologischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Entwicklungen Schritt zu halten.

#### 7. Zusammenarbeit und Wissensaustausch

- › Ein breiter Dialog unter allen Stakeholdern ist erforderlich, um Chancen und Herausforderungen von KI zu

- adressieren und geeignete Lösungsansätze zu finden.
- › Versicherungsunternehmen, Vermittlerbetriebe, Aufsichtsbehörden, politische Entscheidungsträger und Wissenschaft müssen eng zusammenarbeiten, um die Vorteile von KI zu maximieren und die Risiken zu minimieren. Dabei gilt der Grundsatz gleicher Wettbewerbsbedingungen für alle (fair level playing field).

#### Schlusswort

Dieses Positionspapier steht für unser Engagement, die Nutzung von KI in der Versicherungsbranche zu optimieren, die gesellschaftlichen Anforderungen zu erfüllen und eine nachhaltige digitale Transformation voranzutreiben.

Bonn, den 29. August 2024

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.  
(BVK)



## BVK-Altersvorsorgecheck Digitale Rentenübersicht (DRÜ)

Die DRÜ wurde von den Koalitionsparteien 2018 in den Koalitionsvertrag mit aufgenommen. Ziel war es, den einzelnen Bürgern eine umfassendere und vor allem säulenübergreifende Übersicht über die einzelnen Altersvorsorgebezüge zu ermöglichen bzw. die Übersicht zu vereinfachen. Nach Erstellung des entsprechenden Referentenentwurfes im Juli 2019 wurde dieser den Verbänden zur Stellungnahme übersandt und schließlich im Februar 2021 im Rentenübersichtsgesetz verwirklicht. Im Dezember 2022 hat die Digitale Rentenübersicht ihren Probebetrieb aufgenommen. Anfang 2025 nimmt diese den Regelbetrieb mit der verpflichtenden Teilnahme für alle Versorgungseinrichtungen auf.

Geschätzt werden etwa 150 Millionen Anwartschaften aus allen drei Säulen der Altersvorsorge zusammengeführt. Hiervon umfasst sind beispielsweise Ansprüche aus der GRV, Lebensversicherungen, Private Vorsorge wie Riester und Teile der bAV, wie Direktversicherungen, Pensionskassen und Pensionsfonds. Nicht umfasst sind momentan berufsständische Versorgungswerke, die Beamten- und Richterversorgung, aber auch Teile der bAV wie Direktzusagen und Unterstützungskassen.

Die DRÜ wird bei der „Zentrale Stelle für die Digitale Rentenübersicht (ZfDR)“ geführt, welche bei der Deutschen Rentenversicherung Bund angekoppelt ist. Die Plattform läuft bereits im Regelbetrieb und Bürger können sich bereits registrieren. Bis Anfang 2025 müssen alle Vorsor-

geunternehmen die entsprechenden Daten vorhalten und an die ZfDR weitergeben. Ziel ist es, dass Bürger einen Überblick über die Altersvorsorgeverträge und vor allem die daraus resultierenden Altersvorsorgeansprüche erhalten.

#### Voraussetzungen und Anmeldung zur Digitalen Rentenübersicht

Bürger können sich bei der Plattform registrieren. Zum Abfragen der Versorgungsansprüche können über eine Liste die jeweiligen Altersvorsorgeprodukte ausgewählt werden.

Wichtig dürfte sein, dass wie oben bereits angesprochen, momentan noch nicht alle Versorgungsansprüche in der DRÜ hinterlegt werden müssen. Aus diesem Grund müssen auch die Vorsorgenden darauf hingewiesen werden, dass hier möglicherweise keine vollständige Übersicht über die Altersvorsorgebezüge vorliegt. Umso wichtiger dürften daher die Prüfung und Expertise durch die beratenden Vermittler sein.

Nach Auskunft der DRÜ sollen die Sachstände der Altersvorsorge nach höchstens fünf Tagen eingesehen werden können. Alle Ansprüche sollen „in drei Übersichten und sortiert nach Auszahlungsarten, aufbereitet in unterschiedlichen Prognosen und ergänzt durch zusätzliche Informationen erfolgen“.

Erstaunlich, unverständlich und sogar befremdlich sind die Informationen und Äußerungen der Deutschen Rentenversicherung Bund, welche auf eine Anfrage des BVK gegeben wurden. Hintergrund sind Ratschläge in einem Fragen- und Antworten-Download, welche im Zusammenhang mit der DRÜ den Verbrauchern auf der Webseite der DRV Bund zur Verfügung gestellt werden. Hier wird hinsichtlich der Beratung zur Altersvorsorge zwar auf Rentenberaterinnen und -berater verwiesen, höchst erstaunlicherweise jedoch nicht auf die für private und betriebliche Altersvorsorge essenziellen und existenziellen Versicherungs-, Bausparkaufleute und Finanzanlagenvermittler. Dies ist tatsächlich sehr verwunderlich, kommen doch gerade diese seit Jahrzehnten ihrem Auftrag der Daseinsvorsorge im besonderen Maße nach und sind verantwortlich für die Vermittlung der überragenden Mehrheit privater und betrieblicher Altersvorsorgen und haben somit durch ihren Einsatz einen sehr großen Anteil am Aufbau und Erhalt der bestehenden Daseins- und Altersvorsorge in der Gesellschaft. Ein entsprechender Hinweis des BVK wurde zunächst lapidar und inhaltlich unverständlich nicht aufgenommen.

### *BVK unterstützt Vermittler*

Die Anfänge der DRÜ mit der Erstregistrierung, die Analyse der jeweiligen Vorsorgeergebnisse und schließlich natürlich auch die in der Konsequenz ggf. notwendige weitergehende Beratung von Kunden in Verbindung mit sehr wahrscheinlich aufgedeckten Vorsorgelücken dürfte gerade zu Beginn der DRÜ Anwendungsprobleme und anderweitige Fragestellungen aufwerfen. Für Vermittler dürfte dieser Umstand jedoch positiv zu bewerten sein. Denn aus den DRÜ-Unterlagen kann nur die Höhe der Ver-

sorgungen abgefragt werden, nicht aber eine mögliche konkrete Versorgungslücke. Zudem bleibt das Aufzeigen von Parametern wie brutto/netto Betrachtung oder auch die Auswirkungen der Inflation den beratenden Vermittlern überlassen.

Aus diesem Grund hat der BVK als erster Vermittlerverband den Vermittlern zusätzlich zu den oben ausgeführten Informationen über die Verbandswebseite [www.bvk.de](http://www.bvk.de) ein erstes Beratungstool kostenfrei zur Verfügung gestellt. Dieses ist als erster Aufschlag zur Hilfe der Anwendung der „Digitalen Rentenübersicht“ gedacht und soll den Vermittlern den Einstieg in das Thema erleichtern. Das Programm verfügt neben einer Schnellberechnung für alle Vermittler auch über eine Detailberechnung, die ausschließlich im BVK-Mitgliederbereich nutzbar ist. Diese ermöglicht auch die Berücksichtigung von zusätzlichen Parametern wie den Sozialversicherungsstatus oder mögliche Auswirkungen eines vorgezogenen Renteneintritts.

In das Beratungstool können die einzelnen abgefragten Versorgungslücken aus der DRÜ übertragen und dann auf Basis der jeweils individuellen Gegebenheiten und Wünsche, ggf. zusammen mit dem jeweiligen Kunden, ausgewertet, ausgedruckt und im Mitgliederbereich auch heruntergeladen werden.

Auf diese Art und Weise wird der Vermittlerschaft die schnelle und unkomplizierte Möglichkeit gegeben, nicht nur eine umfassende Übersicht der jeweilig bestehenden Altersvorsorge der Kunden über die DRÜ zu erhalten, sondern diese durch die Anwendung des bereitgestellten Tools auch gleich in der Analyse zu nutzen.

## DIN-Normenausschuss / DIN 77235

In Deutschland ist die Normung Selbstverwaltungsaufgabe der Wirtschaft. Das Deutsche Institut für Normung e.V. (DIN) ist die unabhängige Plattform für Normung und Standardisierung in Deutschland und weltweit. Gemeinsam mit Wirtschaft, Wissenschaft, öffentlicher Hand und Zivilgesellschaft trägt DIN wesentlich dazu bei, Zukunftsfelder zu erschließen. Die fachliche Arbeit der Normung wird dabei in Arbeitsausschüssen und Komitees durchgeführt.

Unter Mitarbeit des BVK und seines Vizepräsidenten Andreas Vollmer sowie weiteren Vermittlerverbänden, Versicherern, Banken und Verbraucherschützern wurden in den letzten Jahren wegweisende Normen erarbeitet. „DIN-Normen liefern wesentliche Beiträge zur objektiven Analyse und qualitätsorientierten Finanzberatung“, so BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer. „Als hochprofessionell ausgearbeitete Richtlinien helfen sie, im bestmöglichen Interesse der Kunden zu beraten und zu vermitteln“, so Vollmer. Vollmer, der in den Beirat des DIN-Normenausschuss Finanzen gewählt wurde, freute sich über die Wahl zum Beirats-

mitglied und brachte seine Expertise als Vizepräsident und Versicherungsmakler des führenden Vermittlerverbandes sowohl in die Beiratsarbeit als auch in den Normenausschuss ein. Er arbeitete daran, wichtige strategische Weichen im Wirkungsbereich von Finanzen und Standardisierungen zu stellen.

Der Normenausschuss Finanzen (NAFin) im DIN Deutsches Institut für Normung e. V. ist zuständig für die nationale Normung und vertritt die deutschen Normungsinteressen auf europäischer (CEN) und internationaler (ISO) Ebene im Bereich der Finanzen.

Der NAFin ist verantwortlich für die strategische und inhaltliche Koordinierung der Arbeiten, u. a. in den Bereichen Finanzen und Versicherungen, Nachhaltigkeitsberichterstattung und Digitalisierung im Finanzsektor. Diese beinhalten zudem die Beratung, Vertragsgestaltung und Konformität, einschließlich der Bewertung und Zuordnung neuer Normungsfelder und Anwendungsgebiete (z. B. KI im Finanzbereich).



## Digitalisierung

### Brancheninitiative Prozessoptimierung (BiPRO)

Das 2006 gegründete Brancheninstitut für Prozessoptimierung (BiPRO e.V.), erarbeitet für die Versicherungs- sowie Finanzdienstleistungsbranche IT-Standards und unternehmensübergreifende Prozesse. Im Verein arbeiten sowohl Versicherungs- als auch Vermittlerunternehmen an den Standards mit. Mitglieder können juristische Personen (Unternehmen, Körperschaften, Vereine und Verbände) oder Personengesellschaften sein, die der Versicherungs- bzw. Finanzdienstleistungswirtschaft im weitesten Sinne angehören oder eine prozessbezogene Verbindung zu ihr aufweisen. Seit September 2022 hat die Organisation dauerhaft mehr als 300 Mitglieder. Heute ist der BiPRO e.V. in Meerbusch, Nordrhein-Westfalen ansässig.

Die Mitgliederversammlung des BiPRO e.V. hat im Herbst 2024 erstmals BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer in ein mit vielen neuen Personen besetztes Präsidium gewählt. Frank Schrills wurde erneut als geschäftsführender Präsident bestätigt. Die ordentliche Mitgliederversammlung fand am 29. November in Meerbusch statt und war die bislang größte in der Geschichte des Vereins. Fast 80 Vertreter aus den Mitgliedsunternehmen kamen in die Geschäftsstelle, um unter anderem das Präsidium des Vereins zu wählen. Das neu gewählte Präsidium setzt sich sowohl aus erfahrenen Kräften als auch aus vielen neuen Gesichtern zusammen. In den kommenden drei Jahren bilden das BiPRO-Präsidium Matthias Brauch (cpit comparit), Hannes Heilenkötter (blau direkt), Nina Henschel (ERGO), Timo Klöcker (SIGNAL IDUNA), Hartmuth Kremer-Jensen (Aon), Dr. Frederick Krummet (AXA), Frank Lamsfuß (BarmeniaGothaer), Marc Rindermann (ASSFINET), Christiane Schneider (Swiss Life), Dietmar Schöne (R+V), Dr. Thomas Wiesemann (Allianz) und Andreas Vollmer (BVK).

Bereits im Frühjahr fanden die Düsseldorfer Maklergespräche erneut unter Begleitung von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer statt. Vollmer ist zudem Vorstandssprecher der Brancheninitiative Single Sign-On e.V. (kurz SSO e.V.). Mit easy Login bzw. Client des Vereins können Makler eine Authentifizierung gegenüber BiPRO-Webservices durchführen und sie ist Bestandteil vieler Maklerverwaltungsprogramme. Der Vorstand des SSO e.V. setzt sich zusammen aus drei Vertretern von berufsständischen Maklerverbänden und drei Vertretern von Versicherungsunternehmen.

#### ***Förderung von Digitalisierung und Automatisierung - Zukunftsfähigkeit für Vermittlerbetriebe sichern***

Die fortschreitende Digitalisierung stellt Vermittlerbetriebe vor große Herausforderungen – aber auch vor enorme Chancen. Durch den gezielten Einsatz von Automatisierungslösungen können Prozesse optimiert, manuelle Aufwände reduziert und die Effizienz entlang der gesamten Wertschöpfungskette gesteigert werden. Ein zentraler

Erfolgsfaktor für eine zukunftsfähige Vermittlerbranche ist die Standardisierung von Schnittstellen und Datenflüssen. Daher setzen wir konsequent auf die BiPRO-Normen, um eine reibungslose Kommunikation zwischen Versicherern, Pools und Vermittlern zu ermöglichen. Die Einhaltung dieser Standards fördert nicht nur eine bessere Integration digitaler Lösungen, sondern schafft auch die Basis für nachhaltiges Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit.

Um Makler von der Bedeutung dieser Standards für ihren Alltag zu überzeugen, rief der BVK gemeinsam mit Fincon Reply ein Projekt mit Start im November 2024 ins Leben. Über ein ganzes Jahr hinweg bot der Verband Webinare zu verschiedenen Fachthemen an und veröffentlichte regelmäßig Artikel, die praxisnah aufzeigen, wie Automatisierung und Digitalisierung den Makleralltag erleichtern.

Ziel unseres Engagements war es, eine durchgängige digitale Prozesslandschaft zu etablieren, die Vermittlern den administrativen Aufwand erleichtert und ihnen mehr Zeit für ihre eigentliche Beratungsleistung gibt. Nur durch den konsequenten Einsatz von Standards und automatisierten Prozessen kann die Branche langfristig wettbewerbsfähig bleiben und auf zukünftige Herausforderungen flexibel reagieren.

Die Investitionen in innovative Technologien und unser Engagement für Standardisierung tragen dazu bei, Vermittlerbetriebe fit für die Zukunft zu machen – mit effizienteren Prozessen, höherer Datenqualität und einer verbesserten Serviceerfahrung für Kunden und Partner.

#### ***Künstliche Intelligenz (KI)***

Das Megathema Künstliche Intelligenz hat Einzug in den Versicherungs- und Vermittlermarkt gefunden. Der BVK hat im Berichtsjahr eine Artikelserie in der Versicherungsvermittlung veröffentlicht, um den Vermittlern den Zugang zum Thema zu erleichtern. Als erster Vermittlerverband hat der BVK ein ausführliches Positionspapier zum Thema KI auf seiner Website veröffentlicht (siehe auch Seite 46ff.)



## Unternehmerberatende Dienstleistungen

### Zukunftsfähigkeit der Vermittlerbetriebe im Fokus der Verbandsdienstleistungen

Die ständig anspruchsvoller gestalteten Anforderungen an die Führung und das Management ihres Unternehmens stellen Vermittlerbetriebe vor die Notwendigkeit, ihre Zukunftsfähigkeit durch aktive Weiterentwicklung ihrer Professionalität und ihres Unternehmertums sicherzustellen.

„Unternehmertum“ stellt nach Überzeugung des BVK neben einer überdurchschnittlichen Qualifikation, Kaufmannsethik und Nachhaltigkeitsorientierung einen gleichwertigen Baustein des Berufsbilds dar. Darauf weist auch die Satzung hin, nach der die Aufgaben des BVK alle beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange umfassen.

Der bewusst gewählte Begriff „Unternehmerberatende Dienstleistungen“ steht für die grundsätzliche Ausrichtung an der Person des Vermittlers, die im Verhältnis zu betriebswirtschaftlichen Kennzahlen eindeutig im Fokus der Beratung sein soll.

#### *Ständig steigender Beratungsbedarf*

Die anstehenden Veränderungen in den Rahmenbedingungen der Berufsausübung werden das Geschäftsmodell der Versicherungsvermittlung und die Anforderungen an Vermittlerbetriebe ganz grundsätzlich verändern: Vermittler werden noch mehr zu Unternehmern werden müssen, sie leiten mittelständische Betriebe mit allen Verantwortungen, die damit verbunden sind.

Der demografische Wandel wird zu größeren Agenturen und Maklerbetrieben führen, die Digitalisierung bringt neue Herausforderungen für die Handlungs- und Entscheidungskompetenz der Vermittler und ein hybrides Käuferverhalten erfordert neben einer überdurchschnittlichen Qualifikation zusätzliche Anforderungen an die unternehmerische Kompetenz der Vermittler.

Auch die besondere Einbindung in zunehmend komplexere Lieferketten sowie die Bedeutung der Vermittlerbetriebe für die Begleitung der Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft stellen Vermittlerinnen und Vermittler vor teilweise vollständig neue Aufgaben. Nicht jeder, der den Beruf des Vermittlers ergriffen hat, ist den neuen Anforderungen in allen Facetten gleichermaßen gewachsen. Daher versteht es der BVK als seine Aufgabe, diesen Kolleginnen und Kollegen durch zielführende Dienstleistungen und die Vermittlung geprüfter Beratungsangebote Unterstützung zu gewähren.

#### *Vermittler und Vermittlerbetriebe im Fokus*

Der Unternehmerverband BVK bietet daher bereits seit mehreren Jahren Unterstützung für die professionelle Agenturführung, aber auch die Vermittlung geprüfter

externer Dienstleister an. Mit der konkreten Umsetzung wurde die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH betraut (weitere Informationen unter [www.dlg-bvk.de](http://www.dlg-bvk.de)), die Ressortzuständigkeit im Präsidium liegt bei BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer, in der Geschäftsführung wird dieser Aufgabenbereich von der Referentin Ariane Kay betreut.

#### *Tool zur Selbsteinschätzung*

Der BVK analysiert bei Bedarf gemeinsam mit den ratsuchenden Vermittlern individuelle Entwicklungsmöglichkeiten ihrer Agentur und ihrer Agenturführung. Nach der Analyse der betriebswirtschaftlichen Daten, der strategischen Positionierung und der individuellen unternehmerischen Kompetenzen des Vermittlers empfiehlt der BVK entweder Maßnahmen zur Vertiefung des Wissens oder unternehmerberatende Dienstleistungen.

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

Bei Fragen zur Anwendung des Tools oder bei Interesse an der gemeinsamen Anwendung in Vermittlerkreisen, Vertretervereinigungen, Bezirksverbänden oder anderen Gruppen steht die Geschäftsführung der DLG mbH zur Verfügung: 0228/22805-16 (Stefan Frigger) oder 0228/22805-36 (Katrin Weißenfels).

#### *Akkreditierte Unternehmerberater*

Ergibt die Anwendung des QUICK-CHECKS einen Bedarf an externer Beratung oder besteht ein grundsätzliches Interesse an professioneller Begleitung, steht ein Pool von Beratern zur Verfügung, die als „BVK-Unternehmerberater“ einen Akkreditierungsprozess durchlaufen haben. Mit diesem wird sichergestellt, dass entsprechende Kompetenzen, Erfahrung und vor allem die spezielle Sichtweise von Vermittlerbetrieben vorhanden sind.

BVK-Unternehmerberater zeichnen sich durch ein jährlich erneuertes Siegel aus. Die Berater werden regelmäßig in Veranstaltungen von Bezirksverbänden, Vertretervereinigungen, der Juniorenorganisation und bei Kongressen eingesetzt. Ein Verzeichnis findet sich unter [www.dlg-bvk.de](http://www.dlg-bvk.de).



## DKM-Kongress des BVK

### Breites Themenspektrum zum „Einstieg – Umstieg – Ausstieg“ als Makler

Auch 2024 fand während der Leistungsschau der deutschen Versicherungswirtschaft, der DKM in Dortmund ein BVK-Kongress statt. Dieses eintägige Format wird von der BVK-Dienstleistungs GmbH ununterbrochen seit 13 Jahren durchgeführt.

Der an aktuelle Maklerthemen angepasste Titel war „Einstieg – Umstieg – Ausstieg“. Damit konnte der BVK seine Expertise, Beratungs- und Servicekompetenz in allen Lebenszyklus-Phasen des Maklerbetriebes dokumentieren.

#### *Internationaler Gast*

Andreas Vollmer, zuständiger Vizepräsident des BVK eröffnete die Veranstaltung. Er konnte mit einem Überraschungsgast aufwarten: Roger van der Linden, Präsident des niederländischen Maklerverbandes und ein wichtiger Mitstreiter bei der Interessenvertretung in Brüssel berichtete den Zuhörern beredt über die negativen Folgen des Provisionsverbotes in unserem Nachbarland, insbesondere für die Altersvorsorge der Bevölkerung.

Ulla Dörfler, Leiterin Vertrieb legte dar, warum sich der Maklerverbund vfm für eine enge Zusammenarbeit mit dem BVK entschieden hat. Das Beratungs- und Serviceangebot sei eine wertvolle Ergänzung für die angeschlossenen Vermittler und die politische Vertretung überlebensnotwendig für die Branche und damit unbedingt unterstützenswert.

#### *Wer verdient was?*

Prof. Dr. Matthias Beenken konnte in seiner bekannt zuhörerorientierten Art aus nüchternen Zahlen unterschiedlicher wissenschaftlicher Untersuchungen, der BVK-Strukturanalyse und dem Betriebsvergleich teils erstaunliche Fakten über die Einkommenssituation der Vermittler insgesamt, aber auch im Vergleich der Vertriebswege präsentieren.

#### *Erfahrungen aus der Beratung*

BVK-Rechtsanwältin Patricia Bogdan fasste in ihrem Vortrag die Erfahrungen aus zigtausenden Rechtsanfragen von Verbandsmitgliedern und Beratungen des Fachteams des BVK mit Fokus auf den Ausstieg und Umstieg zusammen. Besonders wertvoll war für die Zuhörer die strukturierte Darstellung häufig wiederkehrender falscher Vermutungen über Rechtsfragen und wiederholt auftretender Fallstricke.

#### *Beratung zu Pools und Dienstleistern*

Dort, wo die Beratungskompetenz des BVK-Teams an seine Grenzen stößt oder Spezialaspekte behandelt werden, bedient sich der BVK externer Berater. Zu diesen gehört Michael Franke, der seit vielen Jahren ein Branchenexperte für die unterschiedlichen Pools und Dienstleister ist.

Im Mittelpunkt seines Vortrags stand die Auflistung und Erklärung der Entscheidungskriterien, die Vermittler bei der Wahl ihrer Partner anwenden sollten.

#### *Was ist die passende Rechtsform?*

Ebenfalls als externer Experte des BVK klärte Dr. Oliver Siebert, Fachanwalt für Versicherungsrecht bei Rohwedder & Partner mbB, über die unterschiedlichen Rechtsformen und Entscheidungskriterien zu deren Wahl auf. Dass diese Frage ein offenbar sehr aktuelles Thema darstellt, belegte die überdurchschnittlich hohe Zahl an Zuhörern bei diesem Vortrag, den Dr. Siebert mit den wichtigsten juristischen Fachbegriffen und Quellen würzte.

#### *Märchen und Mythen*

Andreas Lohrenz, Makler und Moderator der mit ca. 14.000 Mitgliedern größten Social-Media-Community von Deutschland zu Vermittlerfragen hatte im Vorfeld in seinem Netzwerk recherchiert, welche Märchen und Mythen bezüglich des Umstiegs zum Maklerstatus besonders häufig und hartnäckig anzutreffen sind. In einem anschließenden Gespräch mit Stefan Frigger, dem Moderator des Kongresses, analysierte er, dass das Entstehen und die Verbreitung der Mythen sowie deren Beseitigung nur durch einen Faktencheck und validierte Erfahrungsberichte erfolgreich begegnet werden kann.

#### *Was macht Maklerbetriebe attraktiv?*

Bernd Helmsauer, Vorstand der Helmsauer Gruppe, weiß wovon er spricht, denn er beurteilt selbst regelmäßig und professionell die Attraktivität zum Verkauf stehender Maklerbetriebe. Er konnte den Zuhörern kompetent und praxisorientiert konkrete Tipps und Hinweise zur Steigerung der Attraktivität geben und sparte dabei auch nicht an Hinweisen auf zu vermeidende Fehlentscheidungen.

#### *Ausstieg: Der Maklerbestand als Altersversorgung?*

Eine der größten Fehleinschätzungen in der letzten Phase des Lebenszyklus eines Maklerbetriebs ist häufig die Vorstellung, zu welchem Preis der Bestand verkauft werden kann. Da hier in der Regel existenzielle Fragen der Ruhestandsversorgung angesprochen sind, ist eine rechtzeitige Beschäftigung mit den unterschiedlichen Modellen des Verkaufs oder der Verrentung dringend angeraten. Simon Nörtersheuser, Gründer und GF der Policen Direct GmbH stellte diese Modelle strukturiert und nachvollziehbar mit den jeweiligen Vor- und Nachteilen dar.

Summa summarum: Der BVK-Kongress beleuchtete viele Aspekte des Einstiegs, Umstiegs und Ausstiegs als Makler.



## BVK-Initiative Ehrbarer Kaufmann / VEVK



Das VEVK-Präsidium: (v.l.) Dieter Stein, Peter Pietsch, VEVK-Ehrenpräsident Ludger Theilmeier und Niels Weinhold



Der neugewählte VEVK-Vizepräsident Jürgen Rohm

Der „Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) wurde vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) am 9.10.2012 in Bonn gegründet und hat seinen Sitz in Hamburg.

Der Verein wird von einem ehrenamtlichen Präsidium geleitet, das von den Mitgliedern gewählt wird und den Präsidenten (Peter Pietsch) sowie die drei Vizepräsidenten (Dieter Stein und Niels Weinhold und Jürgen Rohm) umfasst. Letzterer wurde 2024 ins Präsidium gewählt.

### Der Beirat

Das Präsidium berief im Juni 2013 einen Beirat, 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 Stefan Schmidt, MdB (Bündnis90/Die Grünen) an. Den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) vertritt Elisabeth Stiller (Leiterin Vertrieb). Lars Gatschke, Referent für Versicherungen bei der Ver-

braucherzentrale Bundesverband (vzbv) die Verbraucherzentralen.

Die wissenschaftliche Seite wird repräsentiert von Professor Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund und die Versicherungsvermittler von Michael H. Heinz, dem Präsidenten des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), Dr. Bernhard Gause, geschäftsführender Vorstand des Verbandes Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM), Hans-Peter Albers, Vorsitzender der USV Unternehmervereinigung selbständiger Versicherungskaufleute im Axa Konzern e.V. und Dieter Schollmeier, Vorsitzender der VVE Vereinigung der ERGO Versicherungskaufleute e.V.



## **Zweck des Vereins**

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

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

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

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

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

## **Aufnahmeregeln**

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

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

Am 14. Mai 2024 fand die Mitgliederversammlung des Vereins Ehrbarer Versicherungskaufleute e.V. (VEVK) in Hamburg statt. Als Gastredner der Hauptversammlung war Prof. Dr. Harald Bolsinger von der THWS Business School. Sein Vortrag zum Thema „Wertemanagement – Theorie und Praxis“ fand großen Anklang und führte im Nachgang zu weiterführenden Gesprächen.

Prof. Dr. Bolsinger bedankte sich für die Möglichkeit das Thema Wertemanagement vor einem breiten Publikum platzieren zu können und begrüßte die Gründung des VEVK, da gerade in Zeiten der zunehmenden Digitalisierung und Einsatzes von KI der Mensch als Ansprechpartner ein kostbarer und verlässlicher Kompass für Haltung und Ehrbarkeit sein müsse.

Weiterhin gab es eine Veränderung des VEVK-Präsidiums: Jürgen Rohm wurde von der Mitgliederversammlung einstimmig zum Vizepräsidenten gewählt. Der Unterfranke ist nun Teil des ehrenamtlichen Präsidiums. Rohm engagiert sich bereits in vielen Ehrenämtern. Neben seiner Tätigkeit als Pressesprecher für den BVK-Bezirksverband Mainfranken und Mitglied in der BVK-Kommission Öffentlichkeitsarbeit bekleidet er das Amt des Fachbeirates im Deutschen Fachjournalistenverband DFJV für das Ressort Finanzen und Versicherung. In der IHK Würzburg / Schweinfurt ist er u.a. Mitglied im Steuer- und Finanzausschuss sowie im Umwelt- und Energieausschuss.

Am Vortrag zur Mitgliederversammlung fand die VEVK-Beiratssitzung statt und diskutierte über die aktuellen Themen und Herausforderungen für Vermittler, z.B. welchen Einfluss die großen KI-Sprachmodelle oder eine SchadenregulierungskI auf die Arbeit der Vermittlerbetriebe habe und wie man mit anderen Stakeholdern es schaffe, den Gedanken der ehrbaren Versicherungskaufleute mehr in das Bewusstsein der Ausbildungsbereiche und des Geschäftsmodells zu verankern.

Neu im Beirat begrüßt wurde Dr. Bernhard Gause. Er folgt als neuer geschäftsführender Vorstand des Bundesverbandes Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM) seinem Vorgänger Dr. Hans-Georg Jenssen.

Im Rahmen des traditionellen Rahmenprogrammes trafen sich Mitglieder und Förderer des VEVK im Hafent-Club Hamburg zum Gala-Dinner.

Als Ehrengast begrüßte VEVK-Präsident Peter Pietsch den Präsidenten des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) und Vorstandsvorsitzenden der R+V Versicherung, Dr. Norbert Rollinger. Sein Impulsvortrag im Rahmen des Dinners schlug immer wieder eine Brücke zwischen den zehn Tugenden der ehrbaren Versicherungskaufleute und der aktuellen Gemengelage für Versicherer und Vermittler.

Die Mitgliederzahl des VEVK betrug im abgelaufenem Geschäftsjahr 492.

Die strengen Aufnahmeregeln, wie das Einreichen eines Führungszeugnisses und die Nennung von zwei Bürgen, sind ein Grund für die hohe Anerkennung des VEVK in Politik, Öffentlichkeit und Wirtschaft.

## 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 Entwicklungen wie die Niedrigzinsphase oder die Versicherungsvermittlung über Vergleichsportale sowie die Tendenz in der Politik, die Provisionsvermittlung weiterhin in Frage zu stellen. Auf der anderen Seite die Unternehmen mit der Einschränkung der unternehmerischen Freiheit und dem Trend zu immer extensiverem Multichanneling, das sich für ihre Exklusivvermittlerinnen und -vermittler nachteilig auswirken kann. 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 2024 also bereits in die 16. 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 von den möglichen Geschäftspartnern zu machen. Dabei will der BVK den teilnehmenden Unternehmen aufzeigen, in welchen Bereichen Verbesserungspotenzial – auch im Hinblick auf die schon länger tätigen Vermittler – besteht, und bestehende Schwachstellen zu beseitigen – zum Nutzen beider Seiten, der Unternehmen und der Vertreterinnen und Vertreter.

Bei den bisherigen Ratings haben sich die teilnehmenden Versicherer zum Teil einmal oder auch 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. Bayerische, Concordia, Continentale, LVM und Nürnberger.

### *Überprüfung der Zusammenarbeit in fünf Dimensionen*

Das von dem Marktforschungs- und Beratungsinstitut Sirius Campus GmbH 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 (BVK-Präsident Michael H. Heinz, Rechtsanwältin Judith John, AVV (Marco Seuffert, 1. Vorsitzender und seit der JHV 2022 auch BVK-Vizepräsident), Dieter Stein (Ehrenvorsitzender), Wissenschaft (Prof. Horst Müller-Peters, TH Köln, Prof. Dr. Fred Wagner, Universität Leipzig) und Sirius Campus GmbH (Christoph Müller, Geschäftsführer).



Die LVM erhielt in 2024 ein exzellentes Rating-Urteil: (v.l.) Ludger Tillmann, Franz-Geron Schwarte, Thorsten Schütman, Dr. Mathias Kleuker (LVM-Vorstandsvorsitzender), Michael H. Heinz, Peter Bochnia (LVM-Vertriebsvorstand) und Benjamin Lindpere

## » Initiative *gut beraten*: 10-jähriges Jubiläum

*gut beraten* ist eine freiwillige Initiative der Versicherungswirtschaft und verfolgt das Ziel, die Professionalisierung und Stärkung der vertrieblich Tätigen zu fördern. Im Jahre 2014 hatten die Verbände der Versicherungswirtschaft die branchenweite Initiative *gut beraten* als regelmäßige Weiterbildung der vertrieblich Tätigen ins Leben gerufen.

Alle Versicherungsvermittler sollten sich in einem Umfang von mindestens 30 Stunden pro Kalenderjahr weiterbilden, gesetzlich vorgeschrieben sind allerdings nur 15 Stunden jährlich. Seit 2018 wird die Weiterbildung der vertrieblich Tätigen gesetzlich geregelt und von den Industrie- und Handelskammern sowie der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) überwacht. Unter dem Qualitätsdach von *gut beraten* erfassen heute rund 200.000 vertrieblich Tätige jährlich ihre Weiterbildung. Die Initiative *gut beraten* hat sich damit als Qualitätsmarke in der Versicherungswirtschaft und bei den Aufsichtsbehörden fest etabliert.

Die Dokumentation in der gesetzlich geforderten Weiterbildungszeit im Umfang von mindestens 15 Stunden pro Kalenderjahr sowie auch eines freiwilligen höheren Engagements erfolgt seit Anbeginn überbetrieblich im Rahmen eines qualitätsgesicherten gemeinsamen Standards. Die Basis dafür sind die Regeln für die Anrechnung von Weiterbildungen, die die Initiative *gut beraten* gemeinsam mit

Unternehmen und Verbänden der Versicherungswirtschaft erstellt haben.

Mit der Weiterbildungsdatenbank und individuellen Bildungskonten stellt die Weiterbildungsinitiative *gut beraten* ein wirksames Instrument zur Verfügung, mit dem die absolvierten Weiterbildungsmaßnahmen auch übersichtlich und vollständig dokumentiert werden können. Sind die gesetzlich vorgeschriebenen 15 Stunden erreicht, erhalten die Kontoinhaber einen Kontoauszug und eine vorbereitete Erklärung, die zur Vorlage bei Aufsicht, Arbeitgebern, Produktgebern, Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherern und natürlich bei den Kunden vorgelegt werden kann.

Der BVK, als einer der Trägerverbände von *gut beraten*, ist stolz darauf, die Initiative an maßgebender Stelle zu unterstützen und mit der BVK-Bildungsakademie als akkreditierter Bildungsdienstleister begleiten zu dürfen.

Für Gerald Archangeli, Vorsitzender des Trägerausschusses von *gut beraten*, ist dies eine „durchdachte Initiative mit einem Siegel für Qualität, von der alle Kunden profitieren“.

Der BVK gratuliert *gut beraten* zum 10-jährigen Jubiläum ganz herzlich und freut sich, die Stärkung der Beratungsqualität in der Branche mit vorangetrieben zu haben.

## » Geldwäscheprävention auf Vermittlerebene

Das Thema Geldwäscheprävention und Verhinderung von Terrorismusfinanzierung ist seit Jahren im Fokus der Politik. Neue Regeln zur Bekämpfung von Geldwäsche fordern den Verpflichteten einiges an Pflichten ab. Im Berichtsjahr 2024 gab es erneut Änderungen im Bereich der Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung, die auch auf die verpflichteten Versicherungsvermittler Auswirkungen haben.

Die neuen Auslegungs- und Anwendungshinweise der BaFin zum Geldwäschegesetz (GwG) für 2024 brachten eine Reihe von Änderungen und Ergänzungen mit sich, die die Anforderungen an Unternehmen zur Geldwäscheprävention erheblich verschärfen und teilweise indirekt Auswirkungen auch auf die Versicherungsvermittler haben.

Die Regelungen der neuen EU-Geldwäschebehörde (AMLA) gelten ab dem 1. Juli 2025. Diese Behörde wird nicht nur für Sanktionen und Geldstrafen zuständig sein, sondern auch technische Standards entwickeln, die die EU-Geldwäsvorschriften konkretisieren. Verpflichtete müssen sich dar-

auf einstellen, dass diese Standards bindend sein werden und eine kontinuierliche Anpassung ihrer Compliance-Systeme erforderlich ist. Die neuen Rechtsakten der EU enthalten Ermächtigungen zur Erarbeitung technischer Standards, die von der AMLA entwickelt werden. Unternehmen müssen diese Standards genau beobachten und frühzeitig Anpassungsbedarf identifizieren, um ihre internen Abläufe entsprechend anzupassen. Die neuen Vorgaben sind ab dem Tag ihrer Anwendbarkeit vollständig einzuhalten.

Seit vielen Jahren schon bietet der BVK eine Mitgliederinformation zu den Pflichten der Vermittlerbetriebe bei der Geldwäscheprävention an.

Eine dieser Pflichten ist die Erstellung einer Risikoanalyse, das Kernstück der geldwäscherechtlichen Risikobewertung des Vermittlerbetriebes, zu der der BVK eine sehr praktische Anleitung mit vielen Formulierungsbeispielen erstellt hat. Darüber hinaus hat der BVK im Berichtszeitraum zu den gesetzlichen Neuerungen in der Versicherungsvermittlung berichtet.

## Maklerbeirat

BVK: Unabhängiger Verband unabhängiger Vermittler



Gruppenfoto des Maklerbeirates mit FDP-Bundestagsabgeordneten Maximilian Mordhorst, rechts neben BVK-Präsident Michael H. Heinz

Der BVK vertritt als berufsständischer Unternehmerverband die Interessen aller Vermittler. Das gilt für alle hauptberuflichen und selbständigen Vermittler ohne Ansehen des Vertriebsweges. So konnte sich der Verband über die letzten Jahrzehnte auch als wichtigster Maklerverband positionieren.

### *Anlass: Ein Markt im Wandel*

Anlass zur Gründung des Maklerbeirats im Jahr 2022 war hauptsächlich die grundlegende und sich beschleunigende Veränderung des Maklermarkts. Die Konsolidierung der Maklerhäuser auch durch branchenfremdes Kapital, die Markt- und Machtkonzentration durch Pools und Dienstleister, die zunehmend zurückhaltenden Direktanbindungen durch Versicherungsunternehmen, der Margendruck und die zunehmende Bedeutung von IT und KI. So bedürfen die vielfach ungeklärten Nachfolgeregelungen der Bündelung von Informationen und Einschätzungen möglichst vieler Marktteilnehmer.

### *Besetzung als Spiegel der Branche*

Die Mitglieder des Maklerbeirats werden vom Präsidium berufen und berichten über ihre Erkenntnisse und

Arbeitsergebnisse auch an dieses. Der Maklerbeirat ergänzt mit seiner branchenübergreifenden Arbeit die von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer verantwortete Kommission für Makler und Mehrfachagenten, die die strategische Ausrichtung und operative Umsetzung der verbandlichen Arbeit durch Verbandsmitglieder vorbereiten und begleiten.

Um die Bedeutung des BVK für den Maklermarkt zu erhalten, setzt sich der Maklerbeirat sowohl aus Maklern als auch aus Beratern und Dienstleistern zusammen. Vorsitzender des Maklerbeirats ist Ulrich Neumann.

### *Maklerbeirat als Wegweiser und Leuchtturm*

Die Aufgabe des Maklerbeirats wurde von Präsident Michael H. Heinz als „Leuchtturm und Wegweiser“ beschrieben, der dem Verband wichtige Anstöße für die berufsständische Interessenvertretung geben soll.

Im Jahr 2024 fanden mehrere Sitzungen in Präsenz und online statt. Dabei wurden zentrale Anlässe wie die Jahreshauptversammlung in Berlin und die DKM genutzt und am Ende des Jahres ein Arbeitstreffen in Berlin durchgeführt.



## BVK-Junioren



*MdB Maximilian Mordhorst (1. Reihe, 6ter v.l.) führte die BVK-Junioren durch den Deutschen Bundestag.*

Knapp 50 junge Nachwuchsvermittler haben im Berichtsjahr am Vortrag der Mitgliederversammlung in Berlin getagt. BVK-Vizepräsident Marco Seuffert zeigte sich in seiner Eröffnungspräsentation hochofrend über die gute Teilnahmequote der inzwischen rund 670 im BVK organisierten Junioren.

Der Juniorenbeauftragte Seuffert referierte zum Thema „War for Talents“ aus Sicht eines Vermittlerbetriebs. Dabei betonte er, dass angesichts rückläufiger Vermittlerzahlen große Potenziale im Markt bestehen und veranschaulichte, welche Rahmenbedingungen beim Recruiting wichtig sind. Im Anschluss erläuterte Michael Michalski wie erfolgreich die Prozessoptimierung in Vermittlerbetrieben betrieben werden kann, damit die Wertschöpfung im „Flow“ bleibt. Dabei konnte er aus erster Hand über die eigenen Erfahrungen bei der praktischen Umsetzung berichten.

Anschließend wechselten die Junioren per Reisebus vom Palace Hotel zum Deutschen Bundestag, wo sie bereits vom Bundestagsabgeordneten Maximilian Mordhorst im Fraktionssaal der FDP empfangen wurden. Es entwickelte sich ein reger Austausch zwischen den Junioren und MdB Mordhorst zu einer sehr breiten Themenpalette. Diese umfasste unter anderem Themen wie Rentenpolitik, Reform der privaten Altersvorsorge als auch Elementar-schaden(pflicht)versicherung. Als Mitglied des Finanz-

ausschusses zeigte sich der erst 28-jährige Abgeordnete sichtlich erfreut, mit gleichaltrigen so intensiv über diese Themen zu diskutieren. Zuletzt wurden die Junioren vom Abgeordneten noch persönlich durch den gesamten Bundestag geführt. Dabei erklärte er viele Details, die normalen Besuchergruppen verborgen bleiben.

Nach dem knapp dreistündigen Besuch im Bundestag standen anschließend das leibliche Wohl und der kollegiale Austausch im Mittelpunkt. Der „Einkehrschwung“ erfolgte bei einem italienischen Restaurant. Das überaus positive Feedback der Teilnehmer motiviert, das Thema BVK-Junioren weiter voranzutreiben. Weitere Informationen zum Beitritt und den Veranstaltungen sind auf der Juniorenseite abrufbar: <https://www.bvk.de/junioren>

Ein Video von der Veranstaltung kann unter diesem QR-Code abgerufen werden:



## Nachhaltiger Vermittlerbetrieb

**Tue Gutes und rede darüber!**

Vermittlerbetriebe übernehmen Verantwortung für die Unterstützung der 17 Ziele nachhaltiger Entwicklung (SDGs der Vereinten Nationen), indem sie eine Nachhaltigkeitsstrategie für den eigenen Vermittlerbetrieb verfassen. Diese wird auf der öffentlich transparenten Plattform [www.nachhaltiger-vermittlerbetrieb.de](http://www.nachhaltiger-vermittlerbetrieb.de) zum freien Download veröffentlicht.

Die Brancheninitiative wurde vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute BVK e.V. initiiert. Sie ist Bestandteil des Nachhaltigkeitsengagements des Berufs- und Unternehmerverbandes, das neben klaren öffentlichen Positionierungen u.a. auch die Verpflichtung zum Global Compact der Vereinten Nationen und die aktive Mitarbeit im German Sustainability Network GSN beinhaltet.

### *Individuelle Selbsterklärung statt normierte Zertifizierung*

Die Initiative stellt kein Zertifikat über Nachhaltigkeit oder ESG-Konformität aus. Vielmehr ist das vergebene Siegel Ausdruck einer öffentlichen Selbsterklärung und Selbstverpflichtung. Die Vermittlerbetriebe streben nicht die Erfüllung von Normen an, sondern legen selbst fest, was sie als nachhaltiges Verhalten und als nachhaltige Haltung verstehen, welche Optionen sie sehen und wie sie sich verhalten wollen. Die Verfolgung extern auferlegter Normen führt regelmäßig zu „Normen-Limbo“. Niemand kennt die individuellen Rahmenbedingungen und die Optionen des Entscheidens und Handelns besser und kann belastbar definieren, was individuell „nachhaltig“ sein kann und soll, als die Vermittlerbetriebe selbst. Die Initiative folgt der Argumentation, dass Transparenz die stärkste Waffe gegen „Greenwashing“ ist. Gerade in einem Beruf, in dem Reputation und Glaubwürdigkeit das wertvollste Kapital sind, hat das öffentliche Bekenntnis zu selbstgesetzten und überprüfbaren Zielen eine enorme Wirkung auf Kunden und auf andere Stakeholder.

### *Berichtskriterien*

Für den Bereich der Nachhaltigkeits-Berichterstattung von Vermittlerbetrieben sind die Standards wie EMAS, GRI oder DNK teils zu komplex, zu tief oder zu breit angesetzt. In Anlehnung an den DNK beruht der Berichtsstandard auf Erklärungen zu 12 Kriterien, die vermittlerspezifisch, handhabbar, umfassend und tief genug sind, um als Leitfragen und als Orientierung dienen zu können. Vermittler, die an dieser Initiative teilnehmen, fordern ausdrücklich dazu auf, mit ihnen in einen Feedback-Prozess zu treten und die Befolgung ihrer Nachhaltigkeitsstrategie unter öffentliche Beobachtung zu stellen. Das Engagement wird transparent und überprüfbar. Positive Auswirkungen auf ihre Wettbewerbsposition und ihre Reputation sind durchaus erwünschte Nebenwirkungen.

### *Bericht über Haltung und Handlung*

So helfen die teilnehmenden Vermittlerbetriebe nicht nur bei der Erfüllung der UN-Ziele zur nachhaltigen Entwicklung, sie wirken auch motivierend auf ihr gesellschaftliches Umfeld, auf ihre wirtschaftliche Situation und im Rahmen der gesetzten Ziele auch auf die Umwelt und ändern ständig die eigene Sicht auf Nachhaltigkeit. Kurzum: Sie erfüllen alle drei ESG-Kategorien: Environment, Social und Governance.

### *Unterstützung für Interessierte*

Zur Unterstützung bei der Formulierung der Nachhaltigkeitsstrategie stellt die BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH eine beschreibbare Vorlage für den Nachhaltigkeitsbericht und Formulierungshilfen bereit. Außerdem wurden die 12 Kriterien in einer Artikelserie der Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“ vorgestellt und zu festen Terminen oder auf Nachfrage als Online-Veranstaltungen durchgeführt. Auf der Seite [www.nachhaltiger-vermittlerbetrieb.de](http://www.nachhaltiger-vermittlerbetrieb.de) finden sich weitere Informationen, Kontaktmöglichkeiten und eine Suche nach teilnehmenden Vermittlerbetrieben.

### *Wirkung in die Branche*

Dieser Ansatz eines Berichtsstandards über die Nachhaltigkeitsstrategie von Vermittlerbetrieben ist in der Branche bisher einmalig. Daher war er auch im Jahre 2024 Gegenstand zahlreicher Vorträge, Kongresse, Branchen-Plattformen und vieler Gespräche mit Multiplikatoren und Interessierten innerhalb und außerhalb der Branche.

Perspektivisch wird die Initiative weiterentwickelt und mit dem freiwilligen europäischen Standard VSME verquickt werden.



## Nachhaltigkeit und Finanzanlagenvermittler

Seit April 2023 müssen Finanzanlagenvermittler mit Erlaubnis nach § 34f GewO und Honorar-Finanzanlagenberater mit Erlaubnis gem. § 34h GewO erstmalig die Nachhaltigkeitspräferenzabfrage vornehmen.

Hintergrund hierzu ist, dass die Finanzanlagenvermittlungsverordnung neu gefasst wurde. In der Anlageberatung sind daher nun die Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden abzufragen. Damit dürfen nur solche Produkte empfohlen werden, die diesen Präferenzen entsprechen. Die Nachhaltigkeitswünsche von Anlegern sind daher durch Anlagevermittler bei der Anlageberatung anzusprechen und auch zu berücksichtigen. Die Abfrage nach den Präferenzen des Kunden zum Thema Nachhaltigkeit

ist damit zwingender Bestandteil der Geeignetheitsprüfung und kann im Falle der Nichtdurchführung dazu führen, dass die Empfehlung eines Anlageproduktes für den Kunden ungeeignet ist und damit ggf. der Tatbestand der Falschberatung vorliegen kann. Um auf entsprechende Fragen und Wünsche der Kunden einzugehen und ein Produkt empfehlen zu können, hat sich der Anlageberater bereits im Vorfeld mit der Thematik der Nachhaltigkeit in der Finanzbranche zu beschäftigen. Es ist damit, neben einem gewissen Grundverständnis, ein Überblick über das Marktangebot notwendig. Dies bedeutet konkret für Finanzvermittler, dass die Kunden nicht nur nach deren Präferenzen für das Anlageziel Nachhaltigkeit befragt werden

müssen, sondern auch, dass im Hinblick auf nachhaltige Geldanlagen zu ermitteln ist, ob und inwieweit die Kunden über einen entsprechenden Wissensstand verfügen, um so mögliche Missverständnisse zu vermeiden.

Der BVK hat hierzu eine Checkliste zur Nachhaltigkeit im Versicherungsvermittlerbetrieb erstellt, die als Hilfe für Versicherungsvertreter und -makler gedacht ist. Die in der Checkliste dargestellten Hinweise und Erläuterungen erfolgen vorbehaltlich etwaiger Änderungen, Ergänzungen, inhaltlicher Neugestaltung und Weiterentwicklungen sowie möglicher gesetzgeberischer oder verordnungsrechtlicher Änderungen behördlicher Auflagen.

Auch Finanzanlagenvermittler können den freiwilligen Berichtsstandard „Nachhaltiger Vermittlerbetrieb“ des BVK nutzen.

Die Checkliste ist im Downloadbereich von [www.bvk.de](http://www.bvk.de) herunterzuladen und wird ständig aktualisiert. «



BVK-Checkliste Nachhaltigkeit im Versicherungsvermittlerbetrieb



### Checkliste: Nachhaltigkeit im Versicherungsvermittlerbetrieb

Stand: 4.2.2023

Hinweis: Diese Checkliste ist lediglich als Hilfe für Versicherungsvertreter und -makler gedacht und ersetzt keine qualifizierte Beratung, insbesondere keine Rechtsberatung. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Für die Richtigkeit der Angaben wird keine Haftung übernommen.

Die in dieser Checkliste dargestellten Hinweise und Erläuterungen erfolgen vorbehaltlich etwaiger Änderungen, Ergänzungen, inhaltlicher Neugestaltungen und Weiterentwicklungen sowie möglicher gesetzgeberischer oder verordnungsrechtlicher Änderungen und behördlicher Auflagen. Beobachten Sie die Entwicklung.

#### Vorbemerkung

**Nachhaltigkeit** bedeutet, die Bedürfnisse der heutigen Generation nicht auf Kosten zukünftiger Generationen zu befriedigen, insbesondere was den Verbrauch von endlichen Ressourcen angeht. Die Vereinten Nationen haben eine **Agenda 2030** mit 17 Zielen der nachhaltigen Entwicklung der Welt aufgestellt („SDG“), in denen unter anderem Armutsbekämpfung, Gesundheit, Bildung, Geschlechtergerechtigkeit, Klimaschutz und andere Umweltziele, Frieden sowie Partnerschaften zur Erreichung dieser Ziele angesprochen werden. Mit dem „Green Deal“ will die EU Europa bis 2050 zu einem klimaneutralen Kontinent machen, dabei aber soziale Ziele und regionale Ausgewogenheit beachten. Die Finanzindustrie und darunter auch die Versicherungswirtschaft sollen einen Beitrag durch eine Neuausrichtung der Kapitalflüsse leisten hin zu nachhaltigen Investitionen, damit eine Transformation der Wirtschaft erreicht werden kann. Anlagen einschließlich Versicherungsanlagen sollen möglichst **ESG-Kriterien** entsprechen, also Umweltziele, Soziale Ziele und Ziele der Governance (gute Unternehmensführung) aktiv unterstützen oder diesen zumindest nicht schaden.

Der regulatorische Rahmen für Versicherungsvermittler sieht wie folgt aus:

- **Offenlegung der Nachhaltigkeitsstrategie** für die Öffentlichkeit sowie der **Nachhaltigkeit der Produkte** für die Kunden nach der **Verordnung (EU) 2019/2088 vom 27.11.2019** über nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten im Finanzdienstleistungssektor (auch: Transparenz-, Offenlegungsverordnung, TVO oder SFDR genannt). Diese gilt bereits **seit 10.3.2021**. Seit **1.1.2023** ist die **Delegierte Verordnung (EU) 2022/1288 vom 6.4.2022** anzuwenden, die Details zur Offenlegung regelt.
- **Beratung der Kunden** in Form einer **erweiterten Eignungsprüfung** beim Vertrieb von **Versicherungsanlageprodukten** nach der **Delegierten Verordnung (EU) 2021/1257 vom 21.4.2021** zur

© 2023 Version 7 Prof. Dr. Matthias Beeren. Der Autor dankt ausdrücklich Herrn Rechtsanwalt Dr. jur. Andre Kempf, Referatsleiter und Syndikusanwalt der Allianz Lebensversicherung AG, für die Überlassung von Textvorschlägen für ungebundene Vermittler, insbes. Makler. Keine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit.  
Die Checkliste wird vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. zur Verfügung gestellt.



## Beratung der Mitglieder



Judith John,  
Rechtsanwältin

Die Dienstleistung im individuellen Dienstleistungsbereich für viele Mitglieder ist die Mitgliederberatung durch einen Teil der Mitarbeiter/-innen der Geschäftsführung. Die Mitgliederberatung ist für die Mitglieder kostenfrei. Grundlage für diese Dienstleistung ist die Rechtshilfeordnung als Teil der Satzung. Die Rechtshilfeordnung ist für die Mitglieder des Verbandes jederzeit einsichtig und in der jeweils aktuellen

Fassung als Verbandssatzung für die Mitglieder bindend. Die daraus resultierende Hilfe bezieht sich auf Fragen aus dem Agenturvertrag bzw. aus der Courtagevereinbarung mit den Versicherungsgesellschaften oder sonstigen Vertriebsgesellschaften. Hier können



Patricia Bogdan,  
Rechtsanwältin

Fragen und Probleme mit den in der Geschäftsführung für die Mitgliederbetreuung tätigen Rechtsanwälten/-innen sowie einer Diplom-Volkswirtin geklärt werden. Die häufigsten Fragen, die im Jahr 2024 Gegenstand der Rechtsberatung durch die Geschäftsführung waren und im Interesse der Mitgliederanfragen standen, betrafen unter anderem (alphabetisch):

- › Altersversorgung, Arbeitsrecht, Aufhebungsvertrag, Ausgleichsanspruch, Aus- und Weiterbildung, Bestandsentzug, Bestandsübertragung, Betriebswirtschaft, Datenschutz, Eigenkündigung, Erlaubnis und Entzug der

Erlaubnis nach der Gewerbeordnung, Finanzdienstleistungsbereich, Freistellung und Freistellungsvergütung, Verpflichtungen aus der Versicherungsvermittlerverordnung, IHK-Mitgliedschaft, Kündigung durch Unternehmen, Nebentätigkeiten, neue Agenturverträge, Provisionskürzungen, Provisionsforderungen, Qualifikation und Weiterbildungsverpflichtungen, Regelung für Finanzanlagenvermittler, Rentenversicherungspflicht, Stornoreserve, Stornohaftung und Haftungsdauer, Stornorückforderung, Wechsel der Betriebsart, Wettbewerbsrecht.

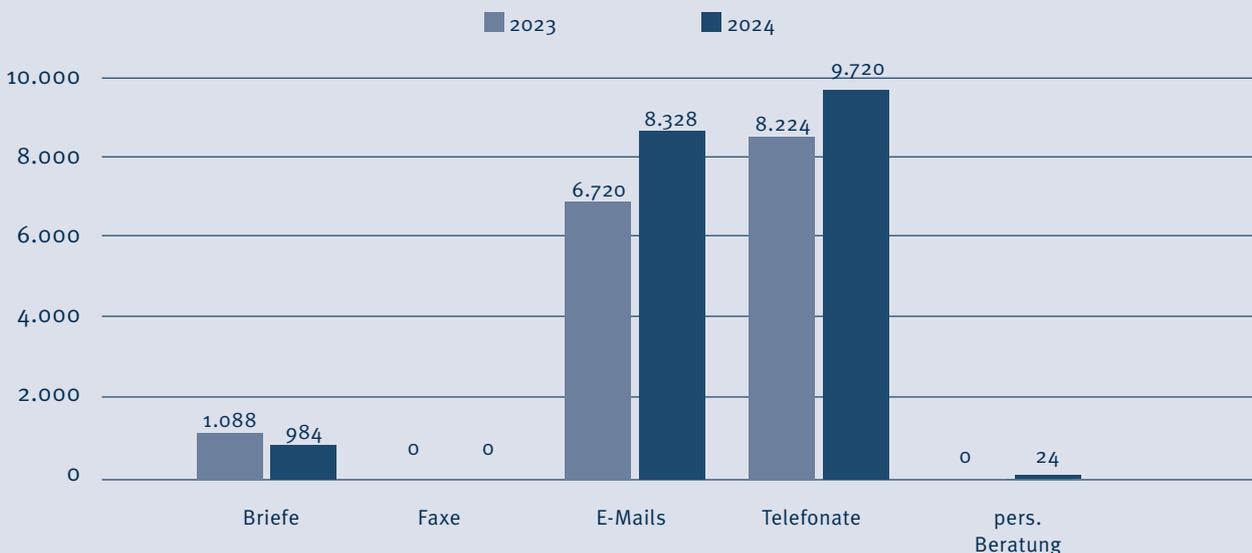
Die Beratungskontakte beliefen sich im Berichtsjahr, belegt durch stichprobenartige Hochrechnungen, auf 19.056, wobei als Beratungskontakt jeder einzelne Brief, einzelne Anrufe, jedes Fax und jede E-Mail und jedes persönliche Beratungsgespräch zählt. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass im Schnitt sich jedes beratungssuchende Mitglied in ein oder derselben Angelegenheit bis zu viermal, in Einzelfällen sogar mehr, an das Fachteam



Stefan Schelcher,  
Syndikusrechtsanwalt

des BVK wendet. Besonders deutlich ist die Zunahme der Beratungsfälle im Bereich der Stornohaftung, der Abrechnung sowie der Beendigung des Agenturvertrages aus Altersgründen und dem damit im Zusammenhang stehenden Ausgleichsanspruch. Insgesamt ist festzustellen, dass die Anfragen per E-Mail neben Telefonberatungen den weitaus überwiegenden Teil der Beratung ausmachen.

Mitgliederberatung durch die Geschäftsführung 2024 nach Art der Anfragen





## Rechtsschutz

Im Berichtszeitraum musste in der Relation zur Vielzahl von Anfragen ein kleiner Teil als Rechtsschutz durch die Übernahme der Prozesskosten unterstützt werden. Dieser geringe Anteil ist darauf zurückzuführen, dass eine Prozesskostenübernahme nur dann gewährt wird, wenn die BVK-Geschäftsführung Gelegenheit zur außergerichtlichen Streitbeilegung hatte. An dieser Stelle sei besonders darauf hingewiesen, dass eine vorherige Einschaltung eines externen Rechtsanwalts eine weitere Unterstützung des Mitglieds bei den streitigen Fragen bis hin zur Prozesskostengewährung ausschließt. Zu betonen ist, dass die vorherige Einschaltung der Geschäftsführung, und der hierdurch vorgenommene außergerichtliche Vermittlungsversuch, die notwendige Voraussetzung ist, um eine weitere Unterstützung des BVK entsprechend der Rechtshilfeordnung zu erhalten.

Erst wenn der durch die Geschäftsführung vorgenommene Vermittlungsversuch bei Streitigkeiten mit den Unternehmen gescheitert ist, kann ein Antrag auf Prozesskostenübernahme, entsprechend der Rechtshilfeordnung, an die Geschäftsführung gestellt werden. Dieser wird, wenn weitere Voraussetzungen, die im Einzelnen durch die Rechtshilfeordnung geregelt werden, erfüllt sind, an die ÖRAG als Rechtsschutzversicherer weitergeleitet.

Erst nach einer positiven Entscheidung durch den Rechtsschutzversicherer, welche individuell dem einzelnen Mitglied gegenüber ausgesprochen wird, kann das Mitglied dann ausschließlich zur Führung eines Prozesses einen Rechtsanwalt seiner Wahl beauftragen. Nur die erfolgreiche außergerichtliche Beratung und Vertretung der Mitglieder, die von kaum einem Rechtsschutzversicherer geleistet wird, garantiert, dass den Mitgliedern diese Leistung ohne zusätzliche Individualkosten angeboten werden kann.

Im Berichtszeitraum betrafen die meisten Fälle, in denen die Mitglieder die Übernahme von Prozesskosten erhielten, die Bereiche Provisionsrückforderung bzw. Provisionsforderungen, Ausgleichsanspruch und Abrechnung. Auch ist darauf hinzuweisen, dass gerade im prozessualen Bereich, wegen der Länge gerichtlicher Verfahren, die eben genannten Bereiche von Provisionsforderungen und Streitigkeiten im Bereich des Ausgleichsanspruchs, die im Zusammenhang mit bestehenden Provisionsforderungen oder Abrechnungen stehen, den Schwerpunkt bilden.

Da sich manche Prozesse mit mehreren Problemen beschäftigen, gab es in einzelnen Bereichen Mehrfachnennungen. Größtenteils haben sich die Anteile in den Themenbereichen im Gegensatz zum Vorjahr weiter auf die benannten Themen zentriert. Es entfielen auf Streitigkeiten im Zusammenhang mit Provisionsrückforderungen 25 %, auf Streitigkeiten zum Ausgleichsanspruch 25 %, auf Streitigkeiten im Zusammenhang mit Schadenersatz-

ansprüchen 25 %, auf Streitigkeiten wegen fristlosen Kündigungen 25 %.

Weiterhin betrafen prozessuale Auseinandersetzungen, welche schon in den Jahren vorher eingeleitet wurden, jedoch durch die Instanzen weiter fortgeführt werden, Fragen der betrieblichen Altersversorgung, Auskünfte zur Abrechnung und Buchauszug. Insgesamt ist festzustellen, dass sich die Streitwerte selbst erheblich erhöht haben. In diesem Zusammenhang ist leider festzustellen, dass sich viele Verfahren über längere Zeiträume erstrecken. Dies zumal der Rechtsweg durch die Instanzen seitens der Versicherungsunternehmen vollumfänglich ausgenutzt wird. Hier wird die Geduld und das Durchhaltevermögen des einzelnen klagenden Mitglieds auf eine teilweise harte Probe gestellt. Die Versicherungsunternehmen lassen sich hierbei von den erhöhten Kosten selbst bei eindeutigen Urteilen in der ersten Instanz nicht abschrecken. Bemerkenswert ist ebenfalls, dass im Bereich der Makler die Einschlagung eines Rechtsweges teilweise nötig wurde.

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

#### 1. Stufe

Die unmittelbare Beratung der Mitglieder durch die Rechtsanwälte/innen und die Diplom-Volkswirtin der Geschäftsführung bei Streitigkeiten mit dem Unternehmen aus dem Agenturvertrag bzw. aus der Courtagevereinbarung.

#### 2. Stufe

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

#### 3. Stufe

Die Übernahme von Prozesskosten bei Klagen von Unternehmen gegen den Vermittler und dessen Klage gegen das Versicherungsunternehmen nach dem notwendigen vorausgegangenen erfolglosen außergerichtlichen Vermittlungsversuch durch den BVK.

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

Die Rechtshilfe ist daneben ein Gradmesser für den Umgang der Versicherungsunternehmen mit dem selbständigen Außendienst. Der weit überwiegende Teil aller Streitigkeiten zwischen 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 für den Vermittler wichtig, dass ihm seine Rechtsposition durch die Beratung der Geschäftsführung deutlich gemacht wird. Dies führt oft auch dazu, dass Mitglieder, in Ermangelung von Erfolgsaussichten, ihre Angelegenheit nicht weiterverfolgen bzw. verfolgen können. Dies auch vor dem Hintergrund, dass in manch einem Fall den Mitgliedern die rechtliche Bedeutung zusammen mit der Auswirkung dessen, was im Agenturvertrag vereinbart wurde oder durch Gesetz oder Rechtsprechung zu beachten ist,

erst im konkreten Fall durch den BVK deutlich gemacht werden muss. In all diesen Fällen kommt es nicht zu einem gerichtlichen Klageverfahren, in dem oft erst nach Jahren, nach dem Durchlauf von Instanzen, über den Streit entschieden wird und der Vermittler oftmals 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 Vertretervereinigung der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) geschaffene Möglichkeit, direkt bei der ÖRAG-Rechtsschutzversicherung einen Spezial-Strafrechtsschutz für Handelsvertreter abzuschließen, weiter fortgeführt.

Das versicherte Risiko erstreckt sich hierbei auf die 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 unter anderem über folgende gerichtliche Entscheidungen informiert:

- › Urteil des Oberlandesgerichts Saarbrücken vom 09.09.2023 – 5 U 64/22 zum Thema: Hausratversicherung, Ersatz der Kosten durch den Versicherer für Ersatzunterkunft nach einem Wasserschaden. In VersVerm 02/2024, S. 63.
- › Urteil des Amtsgerichts Hanau vom 18.10.2023 – 39 C 30/23, zum Thema: KFZ-Versicherung, Übernahme der Gutachterkosten. In VersVerm 02/2024, S. 63.
- › Urteil des Landgerichts Frankenthal vom 29.03.2023 – 3 O 236/22 zum Thema: Diebstähle in unversicherter Zweitwohnung. In VersVerm 03/2024, S. 103.
- › Urteil des Landgerichts Saarbrücken vom 11.11.2022 – 13 S 23/22 zum Thema: Mitverantwortlichkeit bei Unfall mit offenstehender Autotür. In VersVerm 03/2024, S. 103

- › Urteil des Oberlandesgerichts Schleswig vom 11.10.2022 – 7 U 24/22 zum Thema: Haftung für gesundheitliche Spätfolgen beim Unfallgeschädigten. In VersVerm 03/2024, S. 104.
- › Urteil des Bundesgerichtshofs vom 10.10.2023 – VI ZR 287/22 zum Thema: Rückwärtsfahrt in der Einbahnstraße. In VersVerm 03/2024, S. 104 f.
- › Urteil des Bundessozialgerichts vom 22.02.2024 – B 3 P 8/22 R zum Thema: Übernahme der Rechtsanwaltskosten bei Überprüfung einer Pflegestufenentscheidung. In VersVerm 05/2024, S. 183.
- › Urteil des Oberlandesgerichts Hamm vom 09.05.2023 – 7 U 17/23 zum Thema: Haftung eines Autofahrers für Sturz einer Radfahrerinnen. In VersVerm 05/2024, S. 183 f.
- › Urteil des Oberlandesgerichts Frankfurt am Main vom 20.11.2023 – 17 U 121/23 zum Thema: Schadensersatz bei Unfall mit Rettungswagen. In VersVerm 05/2024, S. 184 f.
- › Urteil des Oberlandesgerichts Köln vom 07.02.2024 – 6 U 103/23 zum Thema: Werbung eines Maklers für „unabhängige Beratung“ gegen Honorar. In VersVerm 06/2024, S. 216 f.

- › Urteil des Landgerichts Saarbrücken vom 23.03.2023 – 10 O 15/21 zum Thema: Mitverschulden bei Motorradunfall. In VersVerm 06/2024, S. 230.
- › Urteil des Landgerichts Frankenthal vom 17.01.2024 – 3 O 230/23 zum Thema: Ersatz der Wertsteigerung eines zerstörten Oldtimers. In VersVerm 06/2024, S. 230.
- › Urteil des Oberlandesgerichts Schleswig vom 08.01.2024 – 16 U 107/22 zum Thema: Verweigerung des Leistungen einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung wegen Verstoßes gegen die Anzeigepflicht. In VersVerm 07-08/2024, S. 261.
- › Urteil des Bundesgerichtshofes vom 12.03.2024 – VI ZR 280/22 zum Thema: Übernahme von Gutachterkosten. In VersVerm 07-08/2024, S. 261 f.
- › Landgericht Cottbus, 6 O 114/23 zum Thema: Vorwurf der Täuschung bei Vermittlung von KFZ-Versicherungsverträgen. In VersVerm 09/2024, S. 241 f.
- › Urteil des Oberlandesgerichts Saarbrücken vom 29.11.2023 – 5 U 34/23 zum Thema: Falschangabe des Versicherungsfalles bei Leitungswasserschaden. In VersVerm 11/12/ 2024, S. 339 f.

## Mitgliederberatung und -informationen vor Ort



*Das Präsidium zusammen mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der BVK-Geschäftsführung*

Wie in den Vorjahren nahmen Präsidium und Geschäftsführung an Veranstaltungen der Bezirks- und Regionalverbände, Vertretervereinigungen und Industrie- und Handelskammern (IHK) als Redner und Referenten teil. Die Teilnahme fand sowohl digital als auch persönlich vor Ort statt. Die Fachvorträge deckten dabei eine Reihe von aktuellen Themen ab. Durch die Vielzahl an Versammlungen

konnten einige Tausend Versicherungsvermittler direkt und auch unmittelbar vor Ort erreicht werden. Aufgegriffen wurden dabei insbesondere folgende Themen: Neues aus Berlin und Brüssel, aktuelle Entwicklungen in der Altersvorsorgepolitik, EU-Kleinanlegerstrategie, Wettbewerb, Geldwäscheprävention und Themen im Zusammenhang mit der (altersbedingten) Beendigung von Agenturverträgen.

## BVK-Bildungsakademie

Als akkreditierter Bildungsanbieter ist die BVK-Bildungsakademie Partner von *gut beraten* und hilft mit unzähligen Weiterbildungsangeboten tatkräftig mit, die gesetzlich vorgeschriebene Pflicht zur Weiterbildung der Versicherungsvermittler zu erfüllen. Die BVK-Bildungsakademie bietet

ihren Mitgliedern die Möglichkeit, nicht nur aus einem breiten Angebot von Seminaren und Webinaren aktuelle Themen auszuwählen, sondern auch zeitnah über die Lernplattform die persönliche Weiterbildung selbst in die Hand zu nehmen und zu organisieren und damit den gesetzlichen

Weiterbildungsanforderungen gerecht zu werden. Im Rahmen der Lernplattform finden die Mitglieder Bausteine für die persönliche Weiterbildung und können diese individuell und zeitunabhängig abrufen. Die BVK-Bildungsakademie stellt damit eine leistungsfähige Plattform zur Verfügung, die für den Einsatz in den Vermittlerbetrieben optimal 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. Damit kann die erforderliche Anzahl von Bildungszeit pro Jahr jederzeit unkompliziert und schnell erfüllt werden.

Die BVK-Bildungsakademie hat im Jahr 2024 den Mitgliedern u.a. folgende Themen präsentiert:

- › Beendigung des Agenturvertrages – Was ist zu beachten?
- › Der Ausgleichsanspruch für Versicherungsvermittler – Dichtung und Wahrheit!
- › Provisionsrückforderung und Stornoreserve – Welche Rechte hat der Vermittler?
- › Der Versicherungsvermittler der Zukunft, Risk Manager und Coach für seine Firmenkunden
- › Digitale Bestandskundenaktivitäten in der Versicherungsvermittlung
- › Erste Schritte in die Cyber-Versicherung
- › Digitale Positionierung als Basis der Online-Präsenz in der Versicherungsvermittlung
- › Kommunikation, Rhetorik und Präsentation im Versicherungsvertrieb
- › Geprüfte/-r Finanzanlagenfachmann/-fachfrau (IHK)
- › Verwendung von Kundendaten bei Vertragsende – Was ist zu beachten?
- › Nachfolge in der Versicherungsagentur – So planen Sie Ihre Nachfolgeregelung richtig!
- › Das Einmaleins der Maklernachfolge
- › ESG-Kriterien und Versicherungsprodukte – Versicherungen auf dem Weg in eine nachhaltigere Zukunft

Insbesondere die Kooperationen mit der Deutschen Versicherungsakademie (DVA) und der Deutschen Maklerakademie (DMA) sowie erfolgreiche Kooperationen mit einzelnen Industrie- und Handelskammern ermöglichten es, das Angebot flächendeckend sowohl in Präsenz als auch im Online-Format anzubieten.

Für Ehrenamtsträger und Gremienmitglieder wurde das beliebte Seminar für Ehrenamtsträger angeboten, welches auf große Resonanz stieß. Hier wurde die Verbandsarbeit praxisnah und zukunftsorientiert vorgestellt und die Teilnehmer zeigten durch ihre regen Diskussionen, dass dieses Angebot den Nerv der Zeit trifft und als ständiger Baustein das Angebot für Ehrenamtsträger und zukünftige Nachwuchskräfte hervorragend ergänzt.

## Datenschutz / Datenschutz-Grundverordnung

Bekanntlich gelten seit dem 25.05.2018 die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und das neue Datenschutzanpassungs- und Umsetzungsgesetz EU (DSAnpUG-EU). Daneben gilt ein neues Bundesdatenschutzgesetz, das die DSGVO in Regelungsbereichen auf dem Gebiet der Bundesrepublik Deutschland ergänzt. Diese weitreichende Form im Bereich Datenschutz führt zu erheblichen Neuerungen für Vermittlerbetriebe, da zahlreiche Änderungen des neuen Datenschutzrechts mit deutlich erhöhten Organisationsanforderungen, Bußgeldern und Haftungsrisiken verbunden sind.

Vor diesem Hintergrund wird in diesem Bereich die vorhandene Unterstützung für die Mitglieder auf der Homepage des BVK durch die Firma Gindat aktuell dargestellt.

Die teilweise schriftlichen Vorgaben und Erläuterungen entsprechen nicht ganz unkomplizierten Anforderungen im Bereich Datenschutz. Auch in Bereichen der Einzelberatung spielen datenschutzrechtliche Fragen eine immer größer werdende Rolle, wobei diese teilweise an die Firma Gindat weitergegeben werden müssen. Auch ist darauf hinzuweisen, dass in diesem Bereich durch die Länderzuständigkeit durchaus unterschiedliche Meinungen der einzelnen Landesdatenschutzbeauftragten vertreten werden. Um all den neuen Anforderungen gerecht zu werden, nimmt der BVK auch an Arbeitsgruppen zu datenschutzrechtlichen Fragen teil, welche an konkreten Lösungsvorschlägen im Bereich Einwilligungserklärungen und Verschwiegenheitsentbindung arbeiten.



## 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 Mit-

gliedschaft im Verband für solche Vermittler gesteigert werden, die den Weg in die berufsständische Vertretung bisher noch nicht gefunden haben.

*Diese zusätzlichen Vorteile und Nutzen betreffen die folgenden konkreten Bereiche:*

- › Unternehmerberatende Dienstleistungen: Auswertung standardisierter Erhebungsbogen zur wirtschaftlichen Lage der Betriebe und Empfehlungen für Beratungs- und Qualifizierungsdienstleister, die sich den Standards des BVK verpflichtet haben. Erstellung, Anwendung und Weiterentwicklung des Selbstanalyse-Tools „BVK-Quickcheck für Vermittlerbetriebe“.
- › Kooperationen mit Produkt- und Leistungsanbietern aus dem Arbeitsumfeld des Vermittlerbetriebes, durch die Mitgliedern des BVK vergünstigte Konditionen eingeräumt werden. Diese Mitgliedervorteile der „Partner der Vermittler“ finden sich sowohl im internen Bereich des Verbandsauftritts [www.bvk.de](http://www.bvk.de), als auch auf der Homepage der DLG mbH ([www.dlg-bvk.de](http://www.dlg-bvk.de)).
- › 2024 wurden in intensiver Zusammenarbeit mit der BVK-Bildungsakademie Online-Veranstaltungen zu den

Themen „Nachhaltigkeit“, „Betriebswirtschaftliches Krisenmanagement“ und „Digitale Grundkompetenzen“ angeboten. Die Präsentationen dieser Veranstaltungen finden sich im Downloadbereich auf der Startseite der Internet-Präsenz der DLG mbH [www.dlg-bvk.de](http://www.dlg-bvk.de).

Im Zusammenhang mit der Artikelserie zur „Nachhaltigkeit“ und den Online-Veranstaltungen wurden Dokumente und Arbeitshilfen für die Agenturen entwickelt, die ebenfalls auf der Startseite der Website der DLG mbH heruntergeladen werden können.

Geschäftsführer der BVK Dienstleistungsgesellschaft mbH ist Stefan Frigger, Dipl.-Volkswirt. Er wird von einem Beirat in geschäftlichen Angelegenheiten beraten und unterstützt. Zu ihm gehören BVK-Präsident Michael H. Heinz (Vorsitzender), Holm Dömel, Dirk Gemeinhardt, Ludger Tillmann und Andreas Lohrenz.

*Katrin Weißenfels,  
Mitarbeiterin  
der BVK-Dienstleistungs GmbH*



*Stefan Frigger,  
Geschäftsführer der  
BVK-Dienstleistungs GmbH*





## Compliance

Der BVK hat eine Verhaltensvorschrift für Versicherungsvermittler entwickelt, die die Anforderungen an ein BVK-Mitglied für die künftige Berufsausübung eines professionell agierenden Versicherungsvermittlers beschreibt. Entsprechend wurde auf der Präsidialratssitzung im September 2013 von den Mitgliedern des Präsidialrats die vom Präsidium des BVK vorgeschlagene Compliance-Vorschrift einstimmig beschlossen. Der BVK-Code of Conduct beschreibt die Leitlinien zur ordentlichen und gesetzeskonformen Berufsausübung unter Berücksichtigung der Tugenden eines Ehrbaren Kaufmanns. Mit diesem Verhaltenskodex macht der BVK insbesondere gegenüber der interessierten Öffentlichkeit deutlich, wie der BVK sich das neue Berufsbild des künftigen Versicherungsvermittlers vorstellt.

Die BVK-Complianceregeln korrespondieren mit dem Verhaltenskodex des GDV vom November 2012. Versicherungsvermittler, die nicht Mitglied im BVK sind, müssen sich in der Zukunft eine eigene Compliancevorschrift geben. Dazu kann eine Verhaltensvorschrift des eigenen Unternehmens herangezogen werden. Anlässlich des Spitzentreffens des BVK mit den Vorständen der Vertretervereinigungen im Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) – 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.

Im November 2020 haben die Mitglieder des Gemeinschaftsausschusses Versicherungsaußendienst (BDV, BDVM, BVK, GDV, VOTUM und VGA) eine gemeinsame Resolution unterschrieben. Die Unterzeichner bekennen sich zu ihren jeweiligen Verhaltenskodizes und betonen, dass Versicherungen und ihre Vermittlung auf einem besonderen Vertrauensverhältnis basieren. Und dass Vertrauen nur von demjenigen in Anspruch genommen werden kann, der vertrauenswürdig handelt. «



## Gemeinsame Resolution des Gemeinschaftsausschusses Versicherungsaußendienst



BUNDESVERBAND DEUTSCHER  
VERSICHERUNGSKAUFLUTE E. V.



### Die Mitglieder des Gemeinschaftsausschusses bekennen sich zu ihren jeweiligen Verhaltenskodizes

- › BDV Grundsätze für die Kundenberatung
- › BDVM Code of Conduct
- › BVK Neues Berufsbild – BVK-Compliance

- › GDV Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten
- › VOTUM Compliance- und Verhaltensregeln für Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter
- › VGA Basis-Kodex für Versicherungsvermittler

**und betonen das Folgende:**

Versicherungen und ihre Vermittlung basieren auf einem besonderen Vertrauensverhältnis. Vertrauen kann jedoch nur von demjenigen in Anspruch genommen werden, der vertrauenswürdig handelt. Die Grundfeste für die öffentliche Glaubwürdigkeit der Verhaltenskodizes basiert auf der Einhaltung der Normen, Werte und Regeln durch die beigetretenen Unternehmen. Es ist daher folgerichtig, dass beigetretene Unternehmen – Versicherer und Vermittler – gemäß ihrer jeweiligen Kodizes nur mit Partnern zusammenarbeiten, die die gemeinsamen Grundsätze als Mindeststandards anerkennen und praktizieren.

Berlin, Bonn, Frankfurt, Hamburg, Köln im November 2020



**Bundesminister a. D. Friedrich Bohl**  
Vorsitzender

Bundesverband Deutscher Vermögensberater e.V. (BDV)

**Thomas Haukje**  
Präsident

Bundesverband Deutscher  
Versicherungs-Makler e.V. (BDVM)

**Michael H. Heinz**  
Präsident

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

**Jörg Asmussen**

Hauptgeschäftsführer  
Mitglied des Präsidiums  
Gesamtverband der Deutschen  
Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)

**Martin Klein**

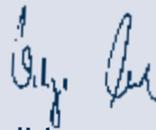
Geschäftsführender Vorstand  
Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-  
Unternehmen in Europa e.V. (VOTUM)

**Michael Walter**

Präsident  
Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e.V. (VGA)

Unabhängig davon sind Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler verpflichtet, sich gesetzeskonform zu verhalten, ihre eigenen Compliance-Vorschriften zu beachten, Missstände zu erkennen und darauf zu reagieren.

Die Unterzeichner dieser Resolution sind sich einig, dass eine aktive Beteiligung oder stillschweigende Billigung von Verletzungen von Normen, Werten und Regeln der Reputation und Glaubwürdigkeit aller Unternehmen in der Branche schaden. Verantwortungsbewusstes Handeln eines jeden Einzelnen im Vertrieb ist essenziell für die Vertrauenswürdigkeit der Versicherungsbranche. «



**Dr. Helge Lach**

Stellvertretender Vorsitzender  
Bundesverband Deutscher Vermögensberater e.V. (BDV)

**Dr. Hans-Georg Jensen**

Geschäftsführender Vorstand  
Bundesverband Deutscher  
Versicherungs-Makler e.V. (BDVM)

**Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.**

Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes  
Präsidiumsmitglied  
Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

**Gerhard Müller**

Vorsitzender des Ausschusses Vertrieb  
Mitglied des Präsidiums  
Gesamtverband der Deutschen  
Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)

**Franz-Josef Rosemeyer**

Mitglied des Vorstands  
Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-  
Unternehmen in Europa e.V. (VOTUM)

**Oliver Mathais**

Mitglied des Präsidiums  
Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e.V. (VGA)


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

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

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

**Die 10 Tugenden**

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



DIE VERMITTLER



## Berufsbild

Auch im Berichtszeitraum 2024 hat der BVK sein Berufsbild den politischen Entscheidungsträgern und den Versicherungsunternehmen gegenüber kommuniziert. Die folgenden Erfolgsfaktoren werden im Rahmen dieses Berufsbildes definiert:

- › Qualifikation durch eine sehr gute Aus- und insbesondere nachhaltige Weiterbildung,
- › Unternehmertum für ein selbstbewusstes kaufmännisches Auftreten,
- › ehrbares Handeln (nachhaltiges Wirtschaften) nach den Tugenden eines ehrbaren Kaufmanns.

Der BVK ist Initiator und Träger der größten Brancheninitiative der letzten Jahre (*gut beraten*) und hat sich hier intensiv für eine Ausweitung der Weiterbildungsaktivitäten der deutschen Versicherungsvermittler eingesetzt und dies erfolgreich mit der Umsetzung der IDD fortgesetzt. Der BVK ist der Auffassung, dass sowohl

für die Vermittler in der Exklusivität als auch am Markt der Makler und Mehrfachagenten der unternehmerisch agierende Vermittler hervorragende Zukunftschancen hat. Die Unternehmenskompetenz erlangt mittlerweile im Alltag vieler Betriebe eine große Bedeutung. Mit den Tugenden des ehrbaren Kaufmanns reklamiert der Vermittler selbstbewusstes Interesse an einer Langfristigkeit hin zur ausgerichteten Geschäftsbeziehung zum Kunden. Dazu steht den deutschen Vermittlern der „Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) als anerkannte Institution zur Verfügung (siehe dazu S. 52).

2020 hat das Präsidium des BVK eine Fortschreibung des Berufsbildes in Angriff genommen und zusammen mit einer Kreativagentur (neue formen) weitere Aspekte des Berufsbildes erörtert. Dabei ist man im Rahmen eines zweitägigen Workshops zu folgendem Ergebnis gekommen:



Beim Zukunftsbild steht das neugefundene Selbstbild des Lebenslotse im Mittelpunkt. Sein Kennzeichen ist die orange-weiß gestreifte Lotsenjacke, mit der er das leuchtende Symbol der Orientierung im Leben darstellt. Da das Thema Versicherung in fast allen Bereichen eine Rolle spielt und die unterschiedlichen Lebensphasen von Geburt über den Berufsweg, Heirat, Hausbau bis ins Rentenalter hinein abdeckt, ist der Lebenslotse ein beständiger Begleiter des Versicherten. Mit ihm lässt sich jede Welle des Lebens surfen und Dinge, die unvorhersehbar scheinen, können durch seine Kompetenz abgedeckt werden.

So ist der Lebenslotse der richtige Ansprechpartner auf Augenhöhe, wenn es im teils undurchsichtigen All-

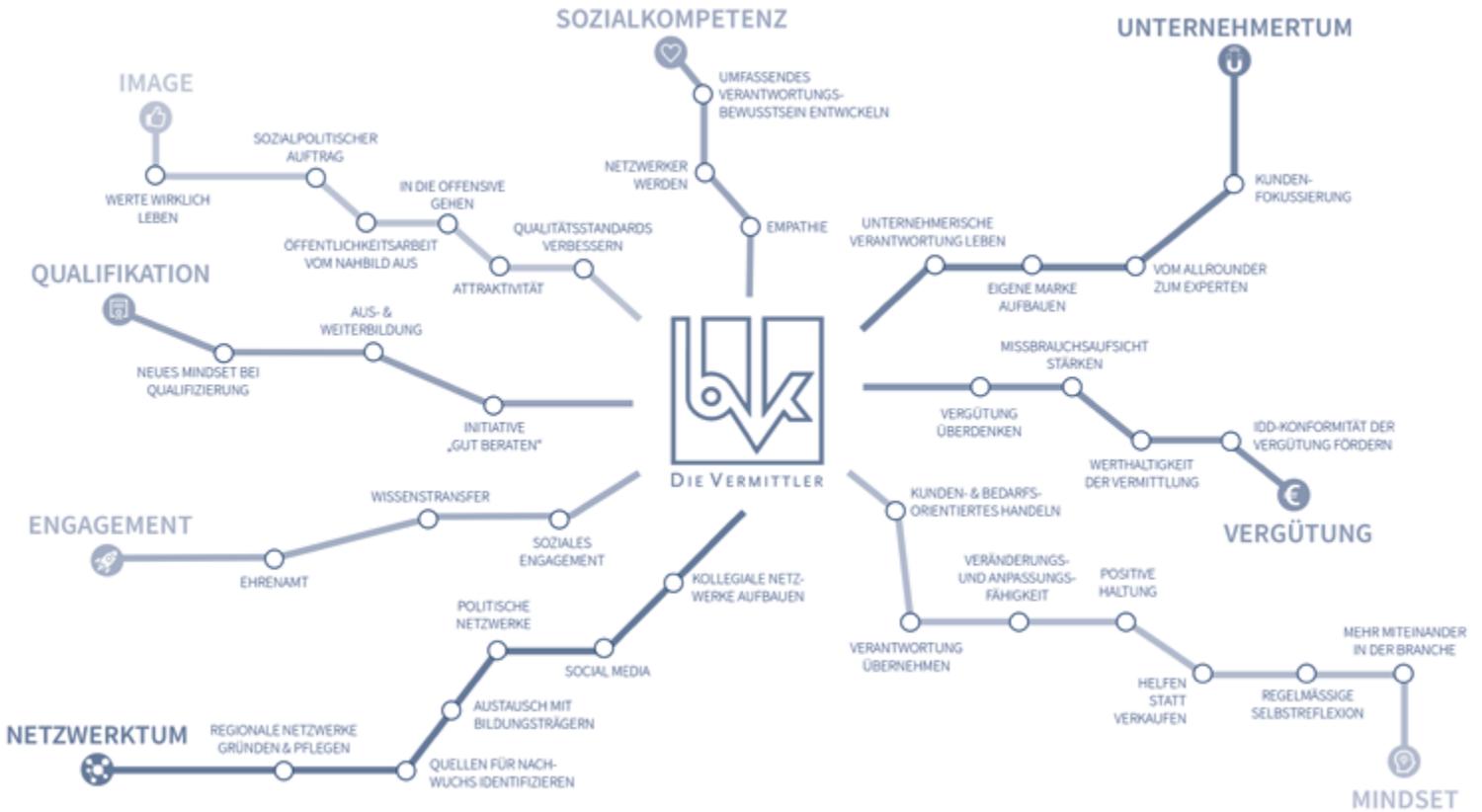
tags-Dschungel kompliziert wird, und er ist mit Herz und Hirn am Puls der Zeit. Dadurch schafft es die neu geschaffene VK-Community auch, die Digitalisierung eher als Chance auf mehr Beratungszeit mit den Kunden zu sehen, sich permanent weiterzubilden und die aktuellsten Regularien zu kennen sowie durch kluge Netzwerkarbeit umfassende Services bereitzustellen, bspw. mit Handwerkern, Juristen und Versicherungen.

Grundlage für die hochwertige Beratung ist ein überarbeitetes Qualifikationssystem, das nicht nur an den definierten Werten orientiert ist, sondern ihm auch ermöglicht, sein Portfolio und seine Zielgruppe zu erweitern. «



# Future Map – Unsere 8 Stationen in Richtung Zukunft

Mit der Future Map stellen wir die Weichen für die Zukunft. Wie bei einem U-Bahn-Fahrplan weisen wir den Weg durch die einzelnen Stationen hin zu einem der wichtigen Eckpunkte unserer neuen Ausrichtung. In unserem gemeinsamen Sprint haben sich insgesamt acht Stationen ergeben – jede mit ihren Besonderheiten und ihrer individuellen Bedeutung.



### Station 1: Soziale Kompetenz

In der Versicherungsbranche arbeiten wir mit Menschen – und das sehr intensiv. Umso wichtiger ist es, hier ein Grundverständnis zu entwickeln, was die Menschen in unserem Umfeld beschäftigt und ihnen wichtig ist, denn wir sind es, die Verantwortung für unser Team, unsere Kunden und auch gegenüber der Gesellschaft übernehmen müssen. Empathisches Handeln und ein beständiges Hinterfragen der eigenen Handlungsweisen sind daher elementar für den Erfolg.

### Station 2: Unternehmertum

Wir stehen im Spannungsfeld zwischen der Entwicklung unserer eigenen Marke und einer besseren Kundenzentrierung, um deren Bedürfnisse zu verstehen und so besser zu beraten. Beides geht dennoch Hand in Hand, denn durch eine qualifizierte Beratung mit dem Fokus auf dem Kundennutzen laden wir die eigene Marke positiv auf. Wichtig hierfür ist auch eine verstärkte Spezialisierung und der Aufbau von Fach-Expertise, die dem Kunden mehr nützt als ein Allrounder-Dasein für jeden Bereich, ohne wirklich tiefgehende Kenntnisse und Insiderwissen.

### Station 3: Vergütung

Eine ordentliche Vergütung ist wichtig und ein großer Anreiz. Umso wichtiger ist es hier, Transparenz und Gerechtigkeit zu schaffen. Eine Überarbeitung des Vergütungssystems im Sinne der IDD ist daher sinnvoll. Ein Ansatz hierbei: Verstärkter Fokus auf ein höheres Grundgehalt anstatt Jagen nach Provisionen, die nicht immer am Kundennutzen ausgerichtet sind. Ebenso gilt es, Missbrauch stärker zu sanktionieren, was auch zu einer Imagesteigerung der Branche beitragen wird.

### Station 4: Mindset

Arbeit von Menschen – für Menschen: So könnte man die Tätigkeit in der Versicherungsbranche auch knapp beschreiben. Da der Mensch im Mittelpunkt steht, sollte auch die Konzentration auf den Kundennutzen verstärkt beachtet werden, um die sich wandelnden Ansprüche der Zielgruppe schnell zu erkennen und entsprechend darauf reagieren zu können. Hierfür ist auch eine Offenheit gegenüber Neuem notwendig. Zudem gilt es, eher Synergie-Effekte zu erzielen durch brancheninterne Kooperationen, anstatt das Konkurrenzdenken zu verstärken.

**Station 5: Netzwerktum**

Allein schaffen wir ziemlich wenig, gemeinsam dagegen viel: Mit diesem Grundsatz sollten wir ans Netzwerken gehen – und das sowohl im (lokal-)politischen Umfeld, mit Partnern (Handwerker, Banken etc.) oder im Kollegenkreis (Xing-Gruppe, IHK-Veranstaltungen etc.). Ebenso benötigen wir interessierten und qualifizierten Nachwuchs, den wir frühzeitig ausfindig machen und uns mit ihm vernetzen müssen.

**Station 6: Engagement**

Klar, wir sind engagiert in unserem Job und mit dem Kunden. Doch auch darüber hinaus trägt unser Engagement zu einem besseren Bild und zum Aufbau unserer eigenen Marke bei. Möglichkeiten gibt es viele. So können wir unser Wissen an Schulen und Bildungsstätten weitergeben oder soziales Engagement über eine eigene Tätigkeit für die Gemeinde (Ehrenamt) und über finanzielle Unterstützung (Sponsoring) zeigen. Der Effekt: Wir werden auch in diesen Rollen wahrgenommen und bauen konsequent Vertrauen auf.

**Station 7: Qualifikation**

Unsere Branche wandelt sich ständig. Umso wichtiger ist es, dass wir lebenslanges Lernen und weitergehende Qualifikation als positive Eigenschaften auffassen statt als Hindernis. Hierfür müssen wir Standards definieren und regelmäßig kontrollieren, damit ein gleichbleibend hohes Beratungsniveau erzielt wird. Weiterbildung zum Beispiel über die Initiative „gut beraten“ dient als verlässliches Qualitätsabzeichen, mit dem die Kunden eine bessere Einschätzung über ihren Berater vornehmen können.

**Station 8: Image**

Wir haben ein anderes Bild von unserem Berufszweig, als es die Gesellschaft von uns hat. Das müssen wir ändern und diese Innensicht konsequent sichtbar machen. Dafür müssen wir neue Qualitätsstandards schaffen und unseren sozialpolitischen Auftrag besser annehmen. Dabei dürfen wir nicht zögerlich sein, sondern müssen offensiv kommunizieren und so Werbung machen für unseren Berufsstand. Indem wir diese Werte dauerhaft leben und der Gesellschaft mitteilen, sortieren wir „schwarze Schafe“ aus und bringen unsere Branche nach vorne.

Die Arbeit am Berufsbild wird fortgesetzt, und es wird nach Lösungen für die geeignete Kommentierung gesucht. «



## Themen in 2024



### *EU-Kleinanlegerstrategie*

Während noch in 2023 die Kleinanlegerstrategie (Retail Investment Strategy – RIS) der EU-Kommission für große Unruhe in der Vermittlerbranche sorgte, weil hier ein Provisionsverbot für Versicherungsmakler in Deutschland drohte, war das abgelaufene Jahr in diesem Punkt unkritischer. Das lag zum einen an der nachhaltigen Interessenvertretung des BVK in Brüssel, zum anderen an der Europawahl im Juni. Während das erstere dafür sorgte, dass sich der für die RIS maßgebliche EU-Wirtschafts- und Währungsausschuss des EU-Parlaments gegen ein Provisionsverbot positionierte, sorgte die Europawahl dafür, dass die für die Verabschiedung der RIS notwendigen Trilogverhandlungen zwischen der EU-Kommission, dem EU-Ministerrat und dem EU-Parlament bis zum Frühjahr 2025 verschoben wurden.

Doch im Frühjahr 2024 schlug die RIS im Inland noch etwas Wellen. Deshalb nahm der BVK am 21. Februar an der öffentlichen Anhörung des Bundestags „Kapitalmarkt für Kleinanleger attraktiver machen“ als einer von zehn Sachverständigen auf Einladung der FDP teil. Die Befragung fand im Rahmen des Antrags der CDU/CSU-Fraktion im Finanzausschuss des Bundestages statt. BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele befürwortete dabei zwar grundsätzlich das Ziel der EU-Kleinanlegerstrategie, den EU-Bürgern zu ermöglichen, die Chancen der Kapitalmärkte besser zu nutzen. Doch im Sinne der Versicherungsmakler in Deutschland sprach er sich für mehr Rechtssicherheit im Artikel 30 Absatz 5 der RIS aus: „Hier ist eine dringende Klarstellung vonnöten, um unnötige Diskussionen in diesem Bereich zu vermeiden, drohende Provisionsverbote für Makler zu verhindern und damit letztlich den Zugang zum Finanzmarkt für EU-Bürger nicht einzuschränken“, so Dr. Eichele.

Des Weiteren führte Dr. Eichele aus, warum der BVK empfiehlt, die IDD weiterhin nach dem Prinzip der Mindestharmonisierung innerhalb der EU-Staaten auszugestalten. Damit würden den Mitgliedstaaten Freiräume eröffnet, die den jeweiligen nationalen Finanz- und Versicherungsmärkten besser entsprechen. Hier sollte also dem Subsidiaritätsprinzip der EU mehr entsprochen werden. „Außerdem

erachten wir den Zeitplan als unrealistisch und nicht umsetzbar“, so der BVK-Sachverständige. „Gleiches gilt für die geplante Evaluierung nach drei Jahren.“

Wie es mit der EU-Kleinanlegerstrategie weitergeht, wird 2025 zeigen.

### *Reform der privaten Altersvorsorge*

Für den BVK war 2024 eher geprägt von anstehenden Reform der privaten Altersvorsorge. Wie schon in den Vorjahren mahnte der BVK in mehreren Pressemitteilungen und Pressegesprächen an, endlich eine Reform der privaten Altersvorsorge durchzuführen. Schließlich ist ein existenzsichernder Lebensstandard im hohen Alter ohne eine private Altersvorsorge kaum möglich und ihre Reform sollte angesichts nicht ausreichender Absicherung durch die gesetzliche Rente den politischen Entscheidungsträgern ein dringendes Anliegen sein. Hier sieht sich der BVK auch in Verantwortung, weil insbesondere den Versicherungsvermittlern eine sozialpolitische Rolle für die Absicherung der Bevölkerung zukommt.

Die Ampel-Regierung versprach eine Reform und legte im Frühherbst ihren Referentenentwurf dazu vor. In seinen Pressemitteilungen unterstützte der BVK das Ziel der Reform, die geförderte private Altersvorsorge flexibler, transparenter und renditestärker zu machen, um ihre Attraktivität insgesamt und damit ihren Verbreitungsgrad zu erhöhen: „Als Altersvorsorgeexperten freuen wir uns, dass diese wichtige und überfällige Reform endlich umgesetzt wird und einige der vom BVK in die Fokusgruppe Altersvorsorge eingebrachten Gedanken aufgenommen wurden,“ erklärte BVK-Präsident Michael H. Heinz am 1.10.2024.

Der durchaus begrüßenswerte Gesetzesentwurf sah im Kern ein sogenanntes zertifiziertes Altersvorsorgedepot vor, bei denen künftig Bürger von einem zusätzlichen Vorsorgeprodukt, das ihnen die Wahl über die jeweilige Anlageform überlässt, profitieren sollen. Durch eine verbesserte Anreizstruktur beabsichtigte der Staat, anstelle fixer Zulagen künftig jeden gesparten Euro mit 20 Cent zu fördern – bis zu einem Förderbetrag von 3.000 Euro. Für

Kinder und Berufseinsteiger soll es zusätzliche Förderungen geben. Dies sollte zusätzliche Anreize zur Eigenvorsorge schaffen und zugleich bürokratische Hürden reduzieren. Ab 2030 sollen sogar Eigenbeiträge bis zu 3.500 Euro steuerlich geltend gemacht werden können. Ein Bestandsschutz für Riester-Verträge war ebenfalls vorgesehen.

In einer ersten Einschätzung begrüßte daher der BVK grundsätzlich, dass die überfällige Reform der privaten geförderten Altersvorsorge durch die begonnene Ressortabstimmung zwischen den Bundesministerien für Finanzen sowie für Arbeit und Soziales versprochen, zügig abgeschlossen zu werden. Zum Referentenentwurf gab der BVK eine Stellungnahme ab. Doch am 6. November zerbrach das Regierungsbündnis, so dass diese dringende Reform nicht verabschiedet werden konnte und somit weiter auf sich warten lässt.

In der Folgezeit forderte daher der BVK in der Presseerklärung vom 12. November zügige Neuwahlen, damit eine Hängepartei bei diesem wichtigen Reformvorhaben vermieden wird.

#### ***BVK-Beratungstool für Altersvorsorge***

Um den Vermittlern die Vorsorgeberatung zu erleichtern, stellte der BVK Ende des Jahres auf seiner Website ein innovatives Beratungstool für Vermittler bereit: Den "Altersvorsorgecheck inkl. Analyse der DRÜ-Daten". Dieses kostenfreie Tool ergänzt die Digitale Rentenübersicht (DRÜ) der Deutschen Rentenversicherung. Mit dem Start der DRÜ am 1. Januar 2025 wurden alle Versorgungsträger verpflichtet, ihre Daten bereitzustellen. Das neue, in Zusammenarbeit mit der teckpro AG entwickelte Tool „BVK-Altersvorsorgecheck DRÜ“ nutzt diese Informationen und bietet Vermittlern zusätzlich eine effiziente Möglichkeit, den Vorsorgebedarf ihrer Kunden neutral und anschaulich darzustellen.

„Mit dem Beratungstool „BVK-Altersvorsorgecheck DRÜ“ können Vermittler frühzeitig die Daten der Digitalen Rentenübersicht für Beratungszwecke nutzen und optimal Versorgungslücken ihrer Kunden anschaulich darstellen“, betonte BVK-Präsident Michael H. Heinz in einer Presseerklärung vom 12. Dezember. „Damit wird eine bisher im Vermittlermarkt einmalige und fundierte Basis für eine unabhängige und qualifizierte Vorsorgeberatung geboten. Zudem erfüllen wir als führender Vermittlerverband einen wichtigen sozialpolitischen Auftrag zur Förderung der privaten Altersvorsorge.“

#### ***Künstliche Intelligenz im Versicherungsvertrieb***

Als erster Vermittlerverband positionierte sich der BVK zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) in der Vermittlerbranche und veröffentlichte ein Positionspapier zur Nutzung von KI in der Vermittler- und Versicherungsbranche (siehe S. 45ff.). Darin erkennt der Verband die transformative Kraft der KI an, insbesondere im Hinblick auf die Effizienzsteigerung bei der Schadenregulierung, Kundenberatung und Prämiengestaltung. Das Positionspapier, das durch eine Pressemitteilung vom 29. August begleitet wurde, reflektiert die

Stellung des BVK als Berufs- und Unternehmerverband, der die rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Belange der Vermittler beim Einsatz KI-gestützter Anwendungen aktiv gestalten und Unterstützung anbieten will.

„In unseren Positionen zur Nutzung der KI formulieren wir sieben Forderungen“, betonte BVK-Präsident Michael H. Heinz in der Presseerklärung. „Diese reichen von einem ethisch geleiteten Umgang, regulatorischen Rahmenbedingungen wie dem AI-Act der Europäischen Kommission, der Anerkennung und Nutzung von Innovationspotenzialen, bis zur Reflektion der Risiken von KI-Systemen. Wir bestehen auch darauf, dass KI verantwortungsvoll und nach Governance-Prinzipien eingesetzt wird, ohne von ihrem zukunftsweisenden Charakter abzusehen. Um all dies zu erfüllen, befürwortet der BVK einen breiten Dialog unter allen Verantwortlichen, also zwischen Versicherungsunternehmen, Vermittlerbetrieben, Aufsichtsbehörden und politischen Entscheidungsträgern. Schließlich sollte die letzte Entscheidung und Verantwortung zur Nutzung von KI immer Menschen obliegen. Wir verstehen unser KI-Positionspapier als eine Grundlage und wünschen uns, dass unsere Standpunkte und Forderungen zur Nutzung von KI in der Versicherungsbranche von möglichst vielen Branchenangehörigen anerkannt werden“, erklärte BVK-Präsident Heinz. „Oberste Maxime ist, das vertrauensvolle Verhältnis zu den Kunden zu schützen, damit die sozialpolitische Aufgabe der Vermittler weiterhin erfüllt werden kann.“

Begleitend dazu veröffentlichte die Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“ eine mehrteilige Folge zu verschiedenen Aspekten der KI von ihrer Entstehung bis hin zu praktischen Folgen.

#### ***Maklerförderung des BVK***

Der Maklermarkt befindet sich seit einiger Zeit in sehr dynamischen Änderungen. Konzentrationsprozesse durch Konsolidierer sowie eine erhöhte Nachfrage nach Dienstleistungen durch Maklerpools forcieren einen bisher nie gesehenen Wandel. Deshalb hob der BVK seine Leistungen für Versicherungsmakler hervor und informierte darüber in Pressemitteilungen, auf seinen Social Media-Kanälen sowie in seiner Verbandszeitschrift. Der BVK bietet dem Berufsstand zahlreiche Leistungen an. Diese reichen von fundierten rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Prüfungen bei der Existenzgründung, beim Kauf oder Verkauf von Maklerbeständen und bei der Anbindung an Maklerpools bis hin zur Klärung bei gesellschafts- und arbeitsrechtlichen Fragen im Zuge der Gründung von Maklerunternehmen. Mitglieder des BVK können sich dabei auf eine persönliche und individuelle Beratung von spezialisierten Beratern des Verbandes verlassen, auch im Hinblick auf detaillierte Vertrags- und Haftungsfragen.

„Komplettiert wird dieses umfassende BVK-Angebot durch einen im Mitgliedsbeitrag inkludierten Rechtsschutz bei rechtlichen Streitigkeiten im Zusammenhang mit Courtagesusagen“ erläuterte BVK-Präsident Michael H. Heinz in

der Pressemitteilung vom 24. Mai im Kontext der Jahreshauptversammlung in Berlin. „Damit können BVK-Mitglieder nach einer eingehenden rechtlichen Begutachtung durch BVK-Rechtsanwälte eine Prozesskostenübernahme in Anspruch nehmen. Das ist einzigartig.“

In einer Pressemitteilung vom 23. Juli gaben zudem der Maklerverein CHARTA und der BVK bekannt, dass zum 1. August 2024 CHARTA-Mitglieder mit mehreren hundert Versicherungsmaklern Mitglied im BVK werden.

## **Europawahl**

Das Europäische Parlament wurde vom 6. bis 9. Juni neu gewählt. Dazu befragte der BVK die zur Wahl stehenden deutschen Parteien zu ihren Positionen zur Vermittlerbranche. CDU/CSU, SPD, Bündnis 90/Die Grünen, FDP, AfD und Die Linke antworteten. Die Fragen des BVK behandelten die Standpunkte zur EU-Kleinanlegerstrategie, zur Umsetzung von Nachhaltigkeitspflichten, zur „Open Insurance“ und zum EU-Vorhaben Financial Data Access and Payments Package (FIDA) sowie zum Bürokratieabbau. Die Antworten der Parteien veröffentlichte der BVK in der Mai-Ausgabe seiner Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“.

## **Pressekonferenz der Jahreshauptversammlung**

Im Rahmen seiner Jahreshauptversammlung in Berlin führte der BVK eine hybride Pressekonferenz durch, an der sich rund 30 Medienvertreter überwiegend online beteiligten. Über den Leitantrag „Vermittler sind als qualifizierte Berater Teil der Lösung des sozialpolitischen Auftrags der Altersvorsorge in Europa!“ informierten BVK-Präsident Michael H. Heinz und BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli.

Der Leitantrag reflektierte die komplexe Situation, in denen die Versicherungsvermittler derzeit ihre Kundendienstleistungen erbringen: Sie ist gekennzeichnet durch die interessenpolitische Auseinandersetzung im Rahmen der EU-Kleinanlegerstrategie und durch die Debatte um die Zukunft der gesetzlichen Rente sowie der Reform der privaten Altersvorsorge. Außerdem sind Vermittler von der umwälzenden Entwicklung durch Anwendungen der Künstlichen Intelligenz betroffen.

BVK-Präsident Heinz und der BVK-Vizepräsident Vollmer wurden von den Delegierten am 23. Mai 2024 in Berlin einstimmig für eine weitere vierjährige Amtszeit wiedergewählt. Auch darüber wurde die Fachpresse selbstverständlich informiert.

## **Weitere Pressethemen in 2024**

### **Spitzentreffen**

Auch im abgelaufenen Jahr fand ein Spitzentreffen des BVK-Präsidiums, der Vorsitzenden der Vertretervereinigungen und der Vorstände des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) in Bonn am 9. Oktober 2024 statt. Mit mehr als 40.000 Ver-

sicherungsvermittlern repräsentiert es in Deutschland und auch Europa die weitaus größte Interessenvertretung der Versicherungs- und Bausparkaufleute.

Zum 20. Mal traf sich die Vermittlerschaft in diesem Format und verabschiedete die Bonner Erklärung. Unter dem Leittitel „Versicherungsvertrieb der Zukunft – ‚Gamechanger‘ KI?“ wurde erörtert, ob sich die Vermittlerbranche an einem entscheidenden Wendepunkt befindet (vgl. S. 36ff.).

Das Spitzentreffen sah durch den Einsatz der Künstlichen Intelligenz (KI) Chancen für Effizienzsteigerungen, gleichzeitig waren sich die Teilnehmer auch bewusst, dass KI-gestützte Anwendungen aktuell noch erhebliche Risiken bergen. Deshalb sah sich das Spitzentreffen und insbesondere der BVK als Berufs- und Unternehmerverband verpflichtet, die rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Belange der Vermittler beim Einsatz von KI aktiv zu gestalten. Im Hinblick auf die sozialpolitische Rolle der Vermittler und das vertrauensvolle Verhältnis zu den Versicherungskunden dürfe schließlich der Grundsatz „Kein Vertrieb ohne persönliche Beratung“ nicht verletzt werden.

Des Weiteren konstatierte das Spitzentreffen, dass die Branche im Kontext der EU-Kleinanlegerstrategie weiterhin vor erheblichen regulatorischen Herausforderungen steht, insbesondere in Bezug auf die Diskussionen um Provisionsbegrenzungen. Um hier den immer wieder aufkeimenden Diskussionen entgegenzuwirken, appellierte das Spitzentreffen an die Unternehmen, auskömmliche laufende Vergütungen einzuführen zuungunsten von Incentives und Bonifikationen.

Im Hinblick auf die geplante Reform der privaten Altersvorsorge sahen die Teilnehmer sowohl positive als auch kritisch zu betrachtende Elemente. Aufgrund des vorzeitigen Scheiterns der Ampel-Regierung konnten jedoch die Pläne für eine Reform der privaten Altersvorsorge nicht mehr weiterverfolgt werden, weswegen auch die Positionierung des Spitzentreffens zu den Regierungsplänen obsolet wurde.

### **Vertriebsrechtssymposium**

Am 2. Oktober veranstaltete der BVK zusammen mit der Forschungsstelle für Versicherungswesen an der Universität Münster ein Symposium zum Versicherungsvertriebsrecht. Mit einer Pressemitteilung sowie einem längeren Nachbericht in der Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“ begleitete die Presseabteilung des BVK das Vertriebsrechtssymposium (vgl. S. 41ff.).

Es war bereits die zwölfte wissenschaftliche Kooperation dieser Art, die einmal jährlich im Herbst stattfindet und unter akademischem Blickwinkel mit ausgewiesenen Expertinnen und Experten aktuelle Themen des Versicherungsvertriebs thematisierte. „Wir freuen uns, dass sich die Veranstaltung zum Leitsymposium der Branche entwi-

ckelt hat,“ erklärte BVK-Präsident Michael H. Heinz in der Pressemitteilung.

In 2024 standen ein Panel zur Product Oversight Governance (POG) auf der Agenda. In diesem wurden aufsichtsrechtliche Vorgaben zwischen Produktgebern und Vertrieb im Fokus behandelt. Dazu wurden Vorträge aus europäischer, anwaltlicher, wissenschaftlicher sowie verbandlicher Sicht gehalten. In der zweiten Vortragsrunde wurde die Zulässigkeit von Servicevereinbarungen auf Honorarbasis neben Provisionen und Courtagen beleuchtet. BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele betonte in der Pressemitteilung: „Thematisch diskutierten wir zwei sehr aktuelle Branchenthemen und leisteten damit einen wichtigen Beitrag zur Rechtsfortbildung in der Branche.“

### *Elementarschadenversicherung*

Angesichts der großflächigen Überschwemmungen im ersten Halbjahr 2024 in Niedersachsen, Bayern, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Sachsen hob eine Diskussion über eine Pflichtversicherung für Naturgefahren (Elementarschadenversicherung) an. Der BVK lehnte eine Elementarschadenpflichtversicherung ab und positionierte sich in einer Pressemitteilung vom 7. Juni, dass die Versicherungswirtschaft nur noch Gebäudeversicherungen mit einem inkludierten Naturgefahrenschutz anbieten sollte, den die Kunden aktiv (opt-out) abwählen müssen.

BVK-Präsident Heinz betonte: „Vor dem Hintergrund der sich häufenden Hochwasserkatastrophen im Zuge des Klimawandels und dem dann immer wieder aufwallenden Ruf nach staatlicher Hilfe für Flutopfer war der CDU/CSU-Antrag „Elementarschadenversicherung fit für die Zukunft machen“ ein konstruktiver Vorschlag aus der Politik, der zudem noch den Zuspruch der Versicherer findet. Statt-

dessen wird weiter über die Einführung einer Pflichtversicherung gegen Naturgefahren diskutiert, die alle Immobilieneigentümer unabhängig von ihrer Gefährdungslage treffen würde und sicher nicht so schnell eingeführt werden könnte. Wir vom BVK schätzen, dass damit auf einen Schlag mindestens 70 bis 80 Prozent der Gebäudeversicherungen einen Naturgefahrenschutz erhalten hätten. Damit hätten wir nicht weiterhin bei einem Niveau von 52 Prozent bis zum nächsten Hochwasser gedümpelt. Privatwirtschaftliche Lösungen können in der Regel auch schneller und unkomplizierter umgesetzt werden als staatliche Obligatorien.“

### *Vermittlerregistrierung*

Das vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) herausgegebene Vermittlerregister veröffentlichte zum Jahresanfang die Zahl der Registrierungen. Demnach nahmen innerhalb eines Jahres die Registrierungen der über die Unternehmen registrierten gebundenen Versicherungsvertreter um 5,6 Prozent ab (– 6.176). Ebenso reduzierten sich binnen Jahresfrist die Registrierungen der Versicherungsvertreter mit eigener Erlaubnis (– 2,4 Prozent bzw. – 695) sowie der Versicherungsmakler (– 0,27 Prozent bzw. – 126). Über alle Vertriebswege hinweg wies das Vermittlerregister insgesamt einen Rückgang von rund 3,7 Prozent auf.

Der BVK informierte darüber in der Pressemitteilung vom 18. Januar und bedauerte die neuerliche Abnahme der Registrierungen. BVK-Präsident Heinz erklärte: „In 2023 war eine Verringerung von nur zwei Prozent zu verzeichnen. Damit beschleunigt sich der Vermittlerschwund, was für die Absicherung der Bevölkerung und den sozialpolitischen Auftrag unseres Berufsstands eine fragwürdige Entwicklung darstellt.“



## Ziele und Mittel der Öffentlichkeitsarbeit

Die überregionale Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des BVK zielt darauf ab, den BVK als kompetenten und sachkundigen Ansprechpartner in allen berufsständepolitischen und vermittlerbezogenen Fragen gegenüber den Medien, der Politik, den Versicherungsunternehmen und den Kunden darzustellen. Sie besteht aus verbandspolitischen Presseerklärungen, Pressekonferenzen und -gesprächen für überregionale Medien und die Versicherungsfachpresse. Daneben kommuniziert der BVK auch die betriebswirtschaftliche Situation der Vermittlerschaft und kommentiert das Verhalten der Versicherungsunternehmen gegenüber dem Berufsstand und bei Gesetzesvorhaben.

Ziel der regionalen Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in den Bezirks- und Regionalverbänden des BVK ist es, Verbrauchern und Kunden zu vermitteln, dass Versiche-

rungsvermittler, die Mitglied im BVK sind, für Qualität und Qualifikation stehen in allen Fragen der Absicherung von Risiken, der Vorsorge und der Vermögensanlage. Sie verbessert damit das Ansehen der Versicherungsvermittler, insbesondere auch durch die BVK-Initiative zum Ehrbaren Kaufmann und den im Jahr 2012 gegründeten Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK). Sie hilft somit, das neue BVK-Berufsbild zu kommunizieren.

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

Ein besonderes Rückgrat hierbei ist das ehrenamtliche Engagement der regionalen Pressesprecher in den 79

BVK-Bezirksverbänden. Diese Ebene der BVK-Pressarbeit ist gekennzeichnet durch Presseerklärungen mit lokalem bzw. regionalem Bezug, Telefonaktionen, verbraucherorientierten Texten 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 Industrie- und Handelskammern, Medien, Polizei, Verkehrswacht etc. gehören ebenfalls dazu. «

## *Presse-Dialog für Fachjournalisten*

Die Fachpresse schätzt es, ab und an in einem kleinen vertraulichen Kreis informiert zu werden. Deshalb lud das BVK-Präsidium am 25. September ausgewählte Medienvertreter zu einem Pressedialog nach Berlin ein. Dabei hatten die Journalisten die Möglichkeit, die vom BVK-Präsidium vorgetragenen Themen zu diskutieren.

Unter der Moderation von BVK-Kommunikationsleiter Dominik Hoffmann informierte zunächst BVK-Präsident Michael H. Heinz über seine Einschätzung der politischen Lage und die Schwerpunkte der BVK-Interessenvertretung. Außerdem referierte er zusammen mit BVK-Vizepräsident Marco Seuffert über die Einschätzung des BVK zur noch von der Ampel-Regierung initiierten Reform der privaten Altersvorsorge. Sie stellten auch den fünf anwesenden Journalisten den BVK-Altersvorsorgecheck vor, der die Schnittstelle zur Digitalen Rentenübersicht nutzt (vgl. Seite 47f.)).

BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer berichtete über die abnehmende Deckungsbereitschaft der Industrieverversicherer und die damit verbundenen schwerwiegenden

Konsequenzen für klein- und mittelständische Unternehmen. Außerdem erläuterte er das BVK-Positionspapier zur Künstlichen Intelligenz und wie ihre Potenziale aus Sicht des BVK gemanagt werden sollten.

Zudem brachte BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli zusammen mit dem geschäftsführenden Präsidiumsmitglied und BVK-Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele die Medienvertreter auf den neuesten Stand zur EU-Kleinanlegerstrategie. Sie erklärten, warum ein drohendes Provisionsverbot für Versicherungsmakler höchstwahrscheinlich nicht mehr kommen wird.

Ergänzt wurden die Präsidiumsvorträge durch Ausführungen von BVK-Vizepräsident Archangeli zur Weiterbildung und zum neu geschaffenen Ausbildungsgang Fachwirt Bachelor Professional.

Im Nachgang zum Pressedialog berichtete die Fachpresse aus den im BVK-Pressedialog gewonnenen Erkenntnissen.



*Beim Pressedialog schätzt es die Fachpresse, in einem kleinen vertraulichen Kreis informiert zu werden*

## Ergebnisse überregionaler Öffentlichkeitsarbeit

In 2024 gab es – wie oben geschildert - viele Themen und Anlässe, die die verbandspolitische Medienarbeit forderten. Der BVK konnte in dieser Hinsicht gute Resultate erzielen. Dank der überregionalen Pressearbeit durch Pressemitteilungen, zwei Pressekonferenzen sowie 14 Radio- und Fernseh-Interviews war der BVK über das ganze Jahr gleichmäßig präsent und trug seine berufsständischen Anliegen in der Fach- und Publikums- presse immer wieder vor. Damit sorgte die BVK-Presse- arbeit für eine positive Imagebildung für den BVK sowie den Berufsstand der selbstständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute.

Insgesamt veröffentlichte der BVK 43 verbandspoliti- sche Pressemeldungen und in 26 längeren Pressebei- trägen und Interviews kam das BVK-Präsidium ausführ- licher und thematisch tiefergehender zu Wort.

Besonders im Online-Bereich und auf seinen Social Media-Kanälen konnte der BVK öffentlichkeitswirksam agieren. So konnte der BVK mit 1,0 Milliarden (2023: 1,3 Mrd.) registrierten Visits ein beeindruckendes Ergebnis erzielen. Dies spiegelt die Präsenz des Verbandes in den Online-Medien eindrucksvoll wider.

In rund 1.550 Presseveröffentlichungen wurde der BVK meist mit einem positiven bzw. neutralen Bezug zitiert. So wurden die Berichte und Meldungen des BVK in einer Gesamtauflage von rund 26 Millionen Exemplaren abgedruckt, und das bei allgemein sinkenden Auflagen- zahlen.

Der BVK führte im abgelaufenen Jahr zwei Pressekonfe- renzen durch, eine im Rahmen seiner Jahreshauptver- sammlung im Mai und eine zur Messe DKM Ende Okto- ber. Der Pressedialog am 25. September ermöglichte zudem ein persönliches Zusammentreffen mit Fachjour- nalist\*innen (siehe vorherige Seite).

Eine Lesertelefonaktion zur Elementarschadenversiche- rung angesichts der großflächigen Überschwemmungen im ersten Halbjahr komplettierte die Presseformate des BVK. Hierbei kamen in 43 Presseveröffentlichungen (Print + Online) Versicherungsexperten des BVK zu Wort und informierten interessierte Leser zu dem Thema, wie sich Hausbesitzer gegen Naturgefahren absichern können. In regionalen Zeitungen mit einer Gesamtauf- lage von rund sieben Millionen und Internetportalen mit rund 190.000 Visits war die Lesertelefonaktion des BVK in 2024 sehr erfolgreich.

## Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“

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

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

Die Fachthemen werden ausführlich und in die Tiefe gehend behandelt. Solidität, Zuverlässigkeit der Informa- tionen, Praxistauglichkeit sowie berufspolitische Aktuali- tät 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 Kommunika- tionskanal des BVK gegenüber den Versicherungsunterneh- men.

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

Auch im Jahr 2024 wurde die VersVerm einmal mehr zu einem besonders wichtigen Kommunikationsmittel zwi- schen Mitgliedern und Verband. Die Leserinnen und Leser haben mit einer Vielzahl von Veröffentlichungen Antwor- ten auf dringende Fragen erhalten, sie wurden über aktu- elle Entwicklungen in der Branche informiert und beka- men Einblicke in die für Versicherungsvermittlerinnen und -vermittler relevante Rechtsprechung.

In 2024 wurde in der Januar-Ausgabe die Rubrik „Aus der Branche“ eingeführt. In dieser Rubrik wird über aktuelle Themen und Entwicklungen in der Versicherungsbranche berichtet. Damit soll der Blick auf verbandsexterne The- men geweitet werden, um Mitgliedern und Lesern mehr Abwechslung zu den Fachthemen zu bieten.

Die VersVerm wird auf FSC-zertifiziertem, also nachhaltig produziertem, Papier gedruckt. Zudem erfolgt nunmehr der Druck CO<sub>2</sub>-neutral, d.h. klimaschonend.



## Der BVK im Internet

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

So können Nutzer zu mittlerweile über 100 Themen der Vermittler- und Versicherungsbranche von z.B. A wie „Agenturvertrag“ bis Z wie „Zertifizierung“ Informationen unkompliziert aufrufen und nach Stellungnahmen, Pressemitteilungen, BVK-Positionen und Fachinformationen selektieren. Der Menüpunkt „Presse“ stellt übersichtlich alle BVK-Pressemitteilungen vor, die zudem einfach nach einem Schlagwort und nach Jahr selektiert werden können, was die Arbeit für wissbegierige Medienvertreter sehr vereinfacht.

Neben dem Menüpunkt „Über den BVK“ wird zudem unter „Leistungen“ übersichtlich das ganze Vorteils-

spektrum der BVK-Mitgliedschaft vorgestellt. Zudem existiert für BVK-Mitglieder ein exklusiver Login-Zugang mit vielen weitergehenden Angeboten zu betriebswirtschaftlichen, juristischen und branchenspezifischen Themen. Auch exklusive Dienstleistungen der BVK-Mitgliedschaft können hier aufgerufen werden. Eine eingerichtete Voll-Text-Suche komplettiert den modernen State-of-the-Art-Webauftritt des BVK.

Zusätzlich zur BVK-Hauptwebsite, die über die Toplevel-Domain *www.bvk.de* adressiert wird, stellt der BVK seinen 79 Bezirksverbänden (BV) eigene BV-Websites zur Verfügung, die sowohl über die jeweiligen Subdomains der Bezirksverbände aufgerufen werden können, als auch über die Hauptdomain *bvk.de*. Die BV-Websites orientieren sich am Corporate Design der BVK-Hauptwebsite, wodurch ein einheitlicher Look und Funktionalität gewährleistet sind. Die BVK-Bezirksverbände können ihre Websites zu einer regionaltypischen Ansprache von Mitgliedern und Interessierten vor Ort nutzen.



## Social-Media-Aktivitäten

Im Jahr 2024 konnte der BVK seine Präsenz in den sozialen Medien mit 823 Beiträgen und über 566.000 Impressions auf Facebook, Instagram, LinkedIn, Youtube, Xing und X bedeutend ausbauen und optimieren. Diese Entwicklung spiegelt den allgemeinen Trend in der Versicherungsbranche wider, Social Media als ein wesentliches Instrument für Verbandskommunikation, wirtschaftspolitische Botschaften aus Berlin und Brüssel und auch für die Kundengewinnung und -bindung zu nutzen.

Laut aktuellen Statistiken nutzen weltweit über 5 Milliarden Menschen soziale Medien, was mehr als 50 % der Weltbevölkerung entspricht. Dieser Trend hat auch die Versicherungsbranche erfasst, wobei besonders LinkedIn für B2B- und Facebook sowie Instagram für B2C-Unternehmen beliebt sind. Eine Studie zur Social Media-Performance von Versicherungen 2024 zeigt, dass Versicherer eine starke Präsenz auf den Plattformen Facebook, Instagram, LinkedIn und YouTube mit Nutzungsraten zwischen 93 und 99 Prozent aufweisen.

Der BVK reagierte auf diese Entwicklung und passte seine Social-Media-Strategie in 2024 an:

### 1. LinkedIn-Präsenz:

Der BVK aktualisierte seine LinkedIn-Strategie und band aktiv das fünfköpfige BVK-Präsidium mit jeweils eigenen Kanälen und ebenso verschiedene Verbandsberei-

che ein. LinkedIn bietet dem BVK erhebliche Mehrwerte für die gezielte Platzierung vielfältiger verbandspolitischer Botschaften sowohl an seine Mitglieder, Partner und Konkurrenzverbände, als auch an die bundesweite Presse.

### 2. Content-Strategie:

Ein Schwerpunkt lag auf der Produktion von 9:16 Short-Form-Video-Content, der als unverzichtbar für eine effektive Social-Media-Präsenz gilt. Der BVK hat interne Ressourcen, Partnerschaften und Prozesse überdacht, um diese Form der Bewegtbild-Kommunikation effektiv zu produzieren und zu veröffentlichen.

### 3. Datenschutz und Compliance:

Der BVK legte besonderes Augenmerk auf die Einhaltung von Datenschutzbestimmungen und branchenspezifischen Compliance-Richtlinien. Dies ist besonders wichtig, da Versicherungsvermittler mit sensiblen Kundendaten umgehen.

### 4. Krisenkommunikation:

Der Verband lernte aus Analysen negativer und positiver Fallbeispiele, wie Reputationskrisen im Internet vermieden werden können und wie Social-Media-Marketing zur Stärkung von wirtschaftspolitischen Beziehungen, zur Verbesserung der Online-Reputation und zur Gewinnung neuer Mitglieder beitragen kann.



Regelmäßig führt die Kommunikationsabteilung des BVK Medientrainings mit interessierten Mitgliedern durch (v.l.) Christoph Gawin, BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli, Alexander Rohloff, Jana Budde, Ingo Aulbach, Jil Aulbach, Jürgen Rohm, Aimée Bastian, Lisa-Katharina Rings, Alexander Wild und Dominik Hoffmann

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der BVK im Jahr 2024 bedeutende Fortschritte in seiner Social-Media-Präsenz gemacht hat. Die Herausforderung für die Zukunft wird darin bestehen, diese positive Entwicklung fortzusetzen und gleichzeitig flexibel auf neue Trends und Plattformen zu reagieren, um die Interessen der Versicherungskaufleute in der digitalen Welt bestmöglich zu vertreten.

Für das Jahr 2025 plant der BVK, seine Social-Media-Aktivitäten weiter zu intensivieren. Der Fokus wird auf der Entwicklung einer ganzheitlichen Content-Strategie liegen, die alle relevanten Plattformen einbezieht und die spezifischen Bedürfnisse der Versicherungsvermittler adressiert.

## » BVK verstärkt Öffentlichkeitsarbeit und Marketing

Ab dem 1. Februar verstärkt die Medienwissenschaftlerin Lisa-Katharina Rings als Marketingmanagerin und Redakteurin den BVK. Die 36-Jährige war zuletzt „Corporate Communication & Public Relations Managerin“ bei einem internationalen Wirtschaftsverband.

Auch stellte der BVK die Redaktion der Verbandszeitschrift *Versicherungsvermittlung* neu auf, nachdem die Chefredakteurin Angelika Römhild aus Altersgründen ausschied. Zum Jahreswechsel übernahm Dominik Hoffmann die Position des Chefredakteurs. Damit komplettierte der 41-Jährige sein Aufgabengebiet als Leiter der Verbandskommunikation des

BVK. Er ist seit 2015 in der BVK-Geschäftsführung tätig. Sein Stellvertreter ist Christoph Gawin. Er arbeitet seit 2008 in der Redaktion der *VersVerm* und ist seit dieser Zeit auch als Pressereferent des BVK beschäftigt.

Bereits seit Oktober 2022 gestaltet Thomas Mesenholl als Mitarbeiter für Film und Ton neue audiovisuelle Formate für den Verband. „Damit wollen wir den BVK als stärksten Vermittlerverband weiter unterstützen und insbesondere auch im Maklersegment die Führungsrolle ausbauen“, so BVK-Präsident Michael H. Heinz in der Presseerklärung zu dieser personellen Verstärkung.



Dominik Hoffmann,  
Leiter Verbands-  
kommunikation



Christoph Gawin,  
Pressereferent  
des BVK



Lisa-Katharina  
Rings, Managerin  
Marketing-  
kommunikation



Thomas Mesenholl,  
Leiter audiovisuelle  
Medien



## Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi)

Der Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi) wird seit 2012 von BVK-Präsident Michael H. Heinz geführt und spielt als Partnerverband eine wichtige Rolle für den BVK. Der Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft vertritt die politischen Interessen von zwanzig Branchenverbänden in Berlin, Brüssel und den Bundesländern. Die im BDWi organisierten Verbände bilden den Dienstleistungssektor in seiner ganzen Vielfalt ab. Das Branchenspektrum reicht von der Altenpflege bis zur Zeitarbeit, von sozialen Dienstleistungen bis zu unternehmensnahen Dienstleistungen. Viele Mitgliedsverbände haben den Endverbraucher im Fokus, hierzu zählen unter anderem Versicherungsvermittler, Pflegedienste, Autovermieter oder Tankstellen. Damit vertritt der BDWi nicht Partikularinteressen eines Branchenverbandes, sondern repräsentiert den deutschen Mittelstand.

### *Persönliche Kontakte sind wichtig*

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

Nahezu der gesamte Versicherungsvertrieb ist unter dem Dach des BDWi vereint. Auch wenn sich nicht alle Positionen der Verbände zum Thema decken, bestehen doch große



*Zu seiner Wiederwahl gratulierten BDWi-Präsident Michael H. Heinz (l.) die Bundestagsabgeordneten Bijan Djir-Sarai (FDP) und Michael Grosse-Brömer (CDU)*



*Der BDWi führt immer wieder Gespräche mit Politikern, um die Anliegen der Dienstleistungsunternehmen vorzutragen (v.l.) Dr. Wolfgang Eichele, Norbert Grote, SPD-Mittelstandsbeauftragter Esra Limbacher, Thomas Breitkopf, Dr. Peter Schwark und Ralf-Michael Löttgen*



*Ex-Bundesfinanzminister Christian Lindner und BVK-Präsident Michael H. Heinz*

Schnittmengen. Diese gemeinsamen Positionen werden gebündelt und zusammen vertreten. Anliegen, die eine breite Basis haben, haben viel mehr politisches Gewicht als die Einzelpositionen eines Branchenverbandes.

Darüber hinaus unterstützt der BDWi seine Mitgliedsverbände bei ihrer eigenen politischen Arbeit. Das geschieht durch die Organisation von Veranstaltungen und die Aufbereitung von Inhalten im Newsletter des Verbandes, auf der Internetseite und den Social-Media-Seiten. Damit stellt der BDWi eine wichtige Synergie zu den guten politischen Kontakten des BVK dar. Die Gespräche wurden sowohl als Webkonferenzen als auch wieder in Präsenz durchgeführt. Durch die Möglichkeit, wieder Präsenztermine durchzuführen, konnte der persönliche Kontakt zu den Abgeordneten wieder intensiviert werden.

### *Das Präsidium*

Die Verantwortung für die Arbeit des Verbandes trägt das Präsidium des BDWi. Präsident ist Michael H. Heinz, der bereits zum fünften Mal in Folge als BDWi-Präsident bestätigt wurde. Er wird von den Vizepräsidenten Thomas Breitkopf (Präsident des Bundesverbandes Automatenunternehmer BA), Friedrich P. Kötter (Vizepräsident des Bundesverbandes der Sicherheitswirtschaft BDSW), Nicole Spatzl-Kalcyk (1. Vorsitzende des Bayerischen Toto- und Lotto-Verbandes), Helmut Syfuß (Mitglied im Vorstand des Bundesarbeitgeberverbandes der Personaldienstleis-

ter BAP) sowie von Bernd Meurer (Präsident des Bundesverbandes privater Anbieter sozialer Dienste) 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 Klaus-Peter Flosbach, die FDP mit Dr. Hermann Otto Solms und Bündnis 90/Die Grünen mit Dr. Thomas Gambke vertreten.

#### *Brüssel*

Die Bedeutung europäischer Gesetzgebung für Deutschland nahm in den letzten Jahren stark zu. 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 („Praxis für Politik“), bei der auch der BVK Bundestagsabgeordnete an Mitgliederagenturen vermittelt hat.

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

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



## Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (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 Gründung 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-Vorsitzende Marco Seuffert hat gleichzeitig das Amt des BVK-Vizepräsidenten inne.

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.

Die Arbeit von AVV und BVK im Gemeinschaftsrat macht deutlich, dass die Bereitschaft und Fähigkeit gegeben sind, 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 20. Mal organisierte und durchführte und in die der AVV eingebunden ist, und andererseits auch die regelmäßige Einladung von BVK-Vertretern und BVK-Referenten zu den AVV-Frühjahrs- und Herbsttagungen zu nennen. Deutlich wird dies



Der Vorstand des AVV (v.l.): Dominic Friebe, Peter Pietsch, Marco Seuffert (Vorsitzender), Jana Budde und Carsten Krebs



Der Vorstand der Vertretervereinigung der IG Allianz besuchte den BVK: (v.l.) Michael H. Heinz, Hubertus Münster, Thilo Roddenkirch, Marco Seuffert, Timo Berninger, Dirk Zollmann und Dr. Wolfgang Eichele

aber auch am Erfolgsmodell der „Doppel- und Probemitgliedschaften“ für Mitglieder der Vertretervereinigungen.

Im Berichtszeitraum zählte der BVK bereits 25 „Doppelmitgliedschaften“.

## DIHK/IHK

Die Zusammenarbeit zwischen der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) in Berlin und dem BVK wurde weiterhin eng und fruchtbar gestaltet. Im regelmäßigen Abstand wurden mit dem DIHK gemeinsame Positionen abgestimmt. Im DIHK-Rechtsausschuss wurden zudem die Interessen des BVK durch den ehemaligen BVK-Vizepräsidenten Ulrich Zander vertreten. Im Jahr 2023 fand auch auf der Ebene der Kammerbezirke wieder eine enge Zusammenarbeit statt. Vor allem die gemeinsamen Veranstaltungen zwischen den einzelnen Industrie- und Handelskammern und den Bezirksverbänden wurden teilweise bei einzelnen IHKn durchgeführt.

Positiv ist festzustellen, dass viele IHKn erkannt haben, dass eine Zusammenarbeit mit dem BVK als Fachverband für beide Seiten fruchtbare Auswirkungen hat. An dieser Stelle sei wieder die hervorragende Zusammenarbeit mit der Handelskammer Hamburg zum „Ehrbaren Kaufmann“ zu erwähnen. Weiterhin ist festzustellen, dass viele BVK-Mitglieder sich aktiv am Geschehen in den einzelnen IHKn beteiligen und dort zahlreiche unterschiedliche Funktionen ausüben. Durch die Verabschiedung der Strukturreform des BVK anlässlich der Delegiertenversammlung des BVK am 11.11.2021 wurde und wird die Bedeutung der Zusammenarbeit des BVK mit den IHKn nochmals verdeutlicht und manifestiert.

## Versicherungsombudsmann / Beirat

Seit 2010 werden auch Vertreter von Versicherungsvermittlern in den Beirat des Ombudsmann für Versicherungen berufen. Die Schlichtungsstelle nahm bereits am 1.2.2001 ihre Tätigkeit als eingetragener Verein auf. 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.

Beim 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., diesen nimmt BVK-Präsident Michael H. Heinz wahr.

Die Sitzung im Geschäftsjahr 2024 fand am 24.4.2024 in Berlin statt.

Mit Dr. Sibylle Kessal-Wulf, der ehemaligen Richterin am Bundesverfassungsgericht, leitet seit April 2024 eine Ombudsfrau für Versicherungen die Schlichtungsstelle Versicherungsombudsmann.

Aufgrund der europarechtlichen Änderungen im Bereich der Regularien über die Versicherungsvermittlung (Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20.1.2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung weiterer Gesetze,



Versicherungsombudsfrau Dr. Sibylle Kessel-Wulf und BVK-Präsident Michael H. Heinz

Bundesgesetzblatt 2017, Teil 1, Nr. 52, 2789 ff.) trat am 20.12.2018 die neue Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) in Kraft.

Eine wesentliche Neuerung aus Sicht des Versicherungsombudsmanns ist die Verpflichtung der Vermittler zur Teilnahme am Schlichtungsverfahren nach § 17 Abs. 4 der Versicherungsvermittlungsverordnung. Mit dieser Regelung wird auf gesetzlicher Grundlage das Prinzip des Verbraucherstreitbeilegungsgesetzes (VSBG) durchbrochen, dass für Unternehmer die Teilnahme an einem Schlichtungsverfahren freiwillig ist (vgl. § 15 Abs. 2 VSBG).

Zwar haben einige Vermittlerverbände, wie der BVK, für ihre Mitglieder bereits seit längerem eine satzungsrechtliche Teilnahmepflicht verankert; nun ist jeder Gewerbetreibende im Sinne der VersVermV verpflichtet, „wenn der Versicherungsnehmer zur außergerichtlichen Beilegung einer Streitigkeit zwischen ihm und dem Gewerbetreibenden die Schlichtungsstelle nach § 214 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 des Versicherungsvertragsgesetzes anruft“. Dies berührt auch das Verhältnis des Vermittlers zu seinem Haftpflichtversicherer. Darüber hinaus verpflichtet § 17 VersVermV Gewerbetreibende mit einer Erlaubnis nach § 34 d Abs. 1 oder 2 Gewerbeordnung, über Leitlinien zur Beschwerdebearbeitung zu verfügen.

In Abs. 2 sind konkrete Vorgaben festgelegt. Neu geregelt ist auch die Beratungspflicht für Vermittler. Für sie wird in § 59 Abs. 1 VVG und für Berater in § 59 Abs. 4 VVG auf die Vorschrift des § 1 a VVG verwiesen. Demnach muss ein Versicherer (und damit auch ein Vermittler und Berater) bei seiner Vertriebstätigkeit gegenüber Versicherungsnehmern stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln. Die aktuellen Vermittlerbeschwerden, die regelmäßig vom Ombudsmann veröffentlicht werden, befinden sich im Promillebereich. Danach gab es im Jahr 2024 bei 21.548 Beschwerden insgesamt nur 158 zulässig beendete Beschwerden über Versicherungsvermittler (im Jahr 2023 wurden 138 Beschwerden verzeichnet).

## GDV-Gemeinschaftsausschuss

Im „Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst“ kommen die Mitglieder des Vertriebsausschusses des GDV und Vertreter der Vermittlerverbände BVK, BDVM, VGA, Votum sowie BDV zusammen, um aktuelle Probleme und Inhalte des Versicherungsaußendienstes auch auf politischer Ebene zu diskutieren und auszutauschen. Die Position des stellvertretenden Vorsitzenden des Gemeinschaftsausschusses wird traditionell durch den BVK besetzt und wird vom Präsidenten des BVK, Michael H. Heinz, ausgefüllt. In den Sitzungen des Gemeinschaftsausschusses im Jahr 2024 wurden im Wesentlichen folgende Themen angesprochen und diskutiert:

- › Rentenpolitik in Deutschland
- › EU-Kleinanlegerstrategie
- › Elementarschadenversicherung
- › DIN-Normierung
- › FIDA – Framework for Financial Data Access
- › Nachhaltigkeit in der Finanzwirtschaft
- › Wohlverhaltensaufsicht der BaFin
- › BDVM-Initiative zur Senkung der Abschlussprovisionen
- › Gesetzentwurf zur geförderten privaten Altersvorsorge
- › Digitale Rentenübersicht

### *Schadenbearbeitung durch Versicherer*

Auf politischer Ebene wurden im Wesentlichen die Positionen des ECON-Ausschusses diskutiert und die zukünftigen voraussichtlichen Entwicklungen im Rahmen der Umsetzung der EU-Kleinanlegerstrategie, insbesondere auch die Möglichkeiten im Rahmen der Trilogverhandlungen. Diskutiert wurden auch Vorschläge, die im Europäischen Rat zu den Themen Vergütung und zum Thema Preis-Leistungs-Verhältnis diskutiert und hier kritisch von den Teilnehmern eingeordnet wurden.

Im Bereich der Elementarschadenversicherung wurden aktuelle Entwicklungen intensiv ausgetauscht und die entsprechenden Positionen in der Politik diskutiert.

Beim Thema DIN-Normierung berichtet der BVK über die Normungsarbeit des DIN im Finanzdienstleistungssektor. Neuigkeiten in diesem Bereich auch bei neuen Normierungen werden regelmäßig im Gremium ausgetauscht.

Zur Wohlverhaltensaufsicht der BaFin wurde sich im Wesentlichen zu den Begriffen „Value for Money“ ausgetauscht. Unterschiedliche Gesichtspunkte zum Thema POG

wurden erläutert und im Einzelnen die unterschiedlichen Ansichten zu den verschiedenen Aspekten ausgetauscht. Diskutiert wurde auch die BDVM-Initiative zur Senkung der Abschlussprovision sowie der Gesetzentwurf zur geförderten privaten Altersvorsorge. Hier gibt der GDV einen zeitlichen Überblick über die Timeline der Gesetzgebung 2024.

Der BVK berichtet, dass mit Beginn der DKM 2024 ein produktionsfähiges Tool zur Verfügung gestellt wird, das den Vermittlern Wirkung und Nutzen der digitalen Rentenübersicht zeigt. Hier wird den Vermittlern eine effektive Möglichkeit angeboten, den Vorsorge- und Handlungsbedarf ihrer Kunden neutral und anschaulich darzustellen. Die Initiative wird ausdrücklich begrüßt.

## AVAD

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

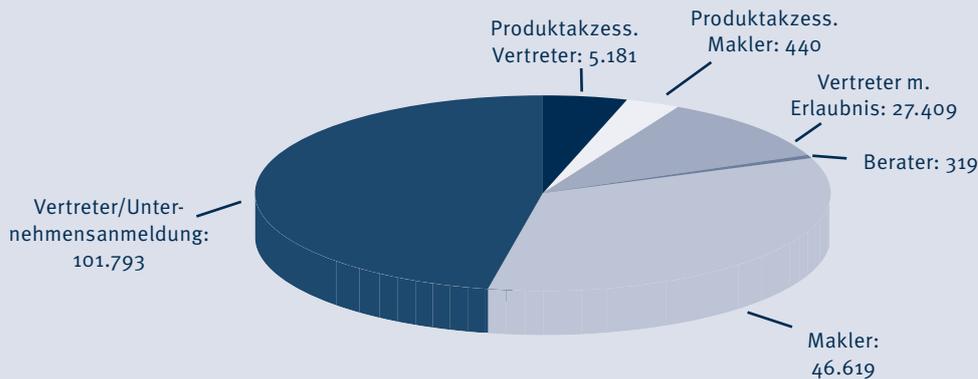
Anders als die AVAD hat das beim DIHK errichtete zentrale Versicherungsvermittlerregister die Aufgabe, dem Ver-

braucher die zur Versicherungsvermittlung zugelassenen Vermittler anzuzeigen. Das Vermittlerregister bei der AVAD hingegen dient den Versicherungsunternehmen und zeigt ihnen an, welche Bindungen der Vermittler zu den einzelnen Versicherungsunternehmen bestehen bzw. beendet wurden. Auch kann sie im Rahmen ihres Satzungsrechts Gründe der Beendigung der Vertragsverhältnisse zwischen Vermittler und Versicherer benennen.

Dem Vorstand der AVAD gehört BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli an. An den Mitgliederversammlungen der AVAD nehmen regelmäßig BVK-Präsident Michael H. Heinz sowie Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele teil. Der Vorstand und die Mitgliederversammlung tagten am 14.10.2024 in Koblenz.

**Zahl der im Vermittlerregister registrierten Versicherungsvermittler und -berater (Stand: 1. 1. 2025)**

**Summe: 181.761, davon:**



Quelle: DIHK / Vermittlerregister 2024

## Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV)

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

Im Berufsbildungswerk werden die Interessen des BVK durch BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli vertreten. Damit ist eine kontinuierliche Kommunikation zum Wohle der Mitglieder des BVK gewährleistet. Im Rahmen der Anbindung auch an andere Berufsverbände werden die Interessen der Mitglieder auch beim Berufsbildungswerk in gesetzgeberischen Verfahren diskutiert und die Meinungen kommuniziert, ausgetauscht und gebündelt. Wesentliches Thema war u.a. das Lernen im Jahre 2030. Warum,

wie, was, wann, wo und mit wem wir lernen, wird zu den Leitfragen der Branche. Literatúrauswertung und Gespräche mit Bildungsexperten zeichneten ein spannendes Zukunftsbild, das das BWV in fünf Thesen zur Zukunft des Lernens zusammengefasst hat. Auch das Thema Integration von KI-Applikationen in der Berufsbildung nahm einen breiten Raum ein. Hier besteht das größte Risiko darin, die Chancen von ChatGPT und Co. nicht zu nutzen und damit verbundene Herausforderungen nicht anzugehen. Acht Thesen für eine gelungene Integration generativer KI-Applikationen in die Berufsausbildung von Kaufleuten für Versicherungen und Finanzanlagen wurden vorgelegt.

Um bestmöglich auf die sich stetig verändernden Kompetenzbedarfe der Versicherungswirtschaft eingehen zu können, wurde die Fachwirt-Fortbildung fit für die Zukunft gemacht. Nicht nur der Titel (Bachelor Professional) ist neu, sondern auch die Inhalte der Fortbildung wurden aktualisiert. Weitere Einzelheiten hierzu finden Sie auf der Website des Berufsbildungswerkes der Deutschen Versicherungswirtschaft [www.bwv.de](http://www.bwv.de).

## Austausch mit dem PKV-Verband

Der BVK setzte seinen Austausch mit dem PKV-Verband auch im vergangenen Jahr zu den Themen „Pflegerreform, „Pflege Plus Versicherung“, „Zukunft der privaten Krankenversicherung“, Aufrechterhaltung des dualen Systems“ fort.

Insbesondere zur geplanten Einführung einer „Pflege-Plus-Versicherung“ gab es intensive Gespräche zwischen BVK und PKV-Verband. Grundlage der Gespräche war eine seitens des BVK und des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) gemeinsam erarbeitete Stellungnahme, in dem sie den Vorschlag zur langfristigen Stabilisierung der Pflegepflichtversicherung mit folgender Argumentation als positiv bewerteten: Auch die Vermittler leiden unter den regelmäßigen Änderungen und den daraus resultierenden Beitragssteigerungen und der damit verbundenen Verunsicherung der Kunden. Soweit im Abschlussbericht der Expertenkommission argumentiert wurde, dass Erfahrungen gezeigt hätten, dass private Pflegeversicherung nicht gut angenommen werde, ist und kann dies nur Aufgabe der Vermittler sein, dazu zu beraten und die Versorgungslücke zu schließen. Dies ist die Kernaufgabe der Vermittler und Teil des sozialpolitischen Auftrags. Gerade aufgrund der Komplexität der Bedarfsermittlung im Bereich Pflegeversicherung darf der Vertrieb nicht ausgeklammert werden,

sondern sollte vielmehr einbezogen werden und die Kunden für die Thematik sensibilisieren.

Sofern ausgeführt wird, dass die Bedarfsermittlung eine umfängliche und über lange Zeiträume in die Zukunft reichende Einschätzung der persönlichen wirtschaftlichen Situation erfordert und sich die Parameter und entsprechend der individuelle Bedarf sowie die Absicherungsziele in der Zukunft ändern, ist genau aus diesem Grund der Vermittler in der Beratung unverzichtbar.

Ohne angemessene Honorierung werden die Vermittler jedoch die Beratung in diesem Bereich nicht durchführen können. Und die bisherige Absicherung muss ggf. auch noch umgestaltet werden. Darüber hinaus steht die Pflegeabsicherung auch im Wettbewerb zu anderen Versicherungsprodukten, Lebenshaltungs- und Energiekosten oder Konsumgütern, weil die Verbraucher keine unbegrenzten Mittel zur Verfügung haben.

Sollten die Versicherer diesen Part übernehmen müssen, werden eben die Verwaltungskosten zu diesem Produkt steigen, eine Kostenentlastung erfolgt damit aber nicht. Service und qualitativ hochwertige Beratung sind mit Kosten verbunden. Derzeit haben die meisten Versicherungsgesellschaften erhebliche Probleme, ihren bisherigen Serviceleistungen durch ausreichendes Personal nachzukommen. Daher sollte die Kundenberatung, bezogen auf die noch fehlende ambulante Absicherung oder die

Umstellung der bisherigen Absicherung in reduzierte Absicherungen, auf der Seite der Versicherungsvermittler bleiben.

Gemeinsam verständigten sich die Verbände darauf, das Thema Pflege anhand von „zufriedenen Leistungsfällen“ über Berichte und Testimonials besser herauszustellen. Angedacht ist hier eine gemeinsame mediale Kampagne. Zu der seitens der CDU geforderten Einführung einer Pflegevollversicherung, die eine vollständige Kostenübernahme für pflegebedürftige Menschen ermöglichen soll, erstellten BVK und der AVV ebenfalls ein Positionspapier mit Handlungsempfehlungen:

Die Einführung einer Pflegevollversicherung stellt einen wichtigen Schritt dar, um die steigenden Pflegekosten

aufzufangen. Allerdings gibt es sowohl kalkulatorische als auch strukturelle Herausforderungen, die eine umfassende Reform erforderlich machen. Die finanzielle Lage des Bundes lässt wenig Spielraum für zusätzliche Belastungen, und auch die private Versicherungswirtschaft steht vor der Herausforderung, ihre Tarife langfristig stabil zu halten. Zudem muss der Personalmangel in der Pflegebranche mitberücksichtigt werden, um eine tragfähige Lösung zu finden.

Der BVK wird sich daher aktiv in den politischen Diskurs einbringen, um realistische Lösungen zu fördern, die sowohl staatliche als auch private Versicherungsmodelle berücksichtigen und die Finanzierung der Pflege auf eine solide Grundlage stellen.

## INTERNATIONALE KONTAKTE

### » BIPAR-Jahreshauptversammlung

Im Berichtsjahr 2024 fanden gewohnheitsgemäß zwei wichtige große Treffen des europäischen Dachverbandes, the European Federation of Insurance Intermediaries (BIPAR), statt.

Das erste Treffen, das sogenannte Mid-term Meeting, fand am 25. und 26. Januar 2024 in Brüssel statt. Mit über 125 Teilnehmern aus 20 Ländern und 33 Verbänden kam eine überragende Repräsentation des europäischen Vermittlermarktes zusammen. Zwei Tage lang tagten die Delegierten zu den aktuellen Themen, die den Markt bewegen, insbesondere die EU-Kleinanlegerstrategie, aber auch Spezialfragen, die in der Zukunft den Versicherungsmarkt betreffen werden.

Zunächst tagten die Agenten- und Makler-Kommission getrennt voneinander. Die Agenten-Kommission diskutierte zum Thema „Weiterbildung“ und die geplante Anhebung der Weiterbildungsstunden auf bis zu 45 Stunden jährlich. Des Weiteren referierte Frau Rechtsanwältin Anja Kahl-scheuer über die erfolgreiche Arbeit der Junioren im BVK und zeigte damit auf, wie man junge Menschen für den Beruf des Versicherungsvermittlers begeistern kann.

Die Makler-Kommission war geprägt durch drei Vorträge von nationalen Verbänden, die unterschiedliche Themen aus verschiedenen Sichtweisen aufzeigten. Themen waren zum einen der Umgang mit dem EU-Green-Deal von 2019 in Frankreich, dem Fair-Value-Gedanken aus England und dem Thema „Value of Advice“ in Irland.

Im Anschluss an die beiden Sitzungen tagten dann alle Delegierten im sogenannten EU-Committee, welches mit einem Überblick über die Entwicklung und den Status

Quo zur Kleinanlegerstrategie begann. Wichtigste Themen waren dabei das Provisionsverbot im Rahmen der RIS sowie die EU-Wahl im Juni 2024. Weitere Themen wie Künstliche Intelligenz und das Thema FiDa standen ebenfalls auf der Tagesordnung.

Im Anschluss daran diskutierten die Teilnehmer über die bedeutende Rolle der Versicherungsvermittler, insbesondere vor dem Hintergrund neuer Gefahren und neuer Risiken. Wichtigste Themen waren dabei KI, der Datenaustausch, Lieferketten und internationale Krisen. Der Versicherungsvermittler in der Zukunft müsse nicht nur zu einem normalen Versicherungsprodukt beraten, sondern umfassenden Service leisten. Hierfür seien neue Technologien, aber auch neue Fähigkeiten erforderlich, die der Versicherungsvermittler durch eine gute Weiterbildung erwerben sollte.

Der zweite Tag der Veranstaltung stand dann vermehrt unter dem Thema der EU-Kleinanlegerstrategie, die von verschiedenen Rednern analysiert wurde. So referierte Valérie Mariatte-Wood von EIOPA und gab in diesem Zusammenhang einen Überblick über die Arbeit der Aufsichtsbehörde, die zum einen die IDD betrifft, aber auch FiDa, Künstliche Intelligenz und Nachhaltigkeit zum Thema hat.

Im Anschluss daran referierte Didier Millerot von der Europäischen Kommission über seine Arbeit und die geplanten gesetzlichen Änderungen. Zum Abschluss gab Ivo van Es aus der Sicht des Europäischen Parlamentes einen Überblick über den Ablauf der verschiedenen politischen Entscheidungen.



*Onno Paymans (Generalsekretär), Juan Ramón Plá (Mitglied Lenkungsausschuss), Dominique Sizes (BIPAR-Vizevorsitzender), Nicolas Boheme (BIPAR-Vorsitzender), Christos Adamantiadis (CEO Marsh), Nic De Maesschalck (BIPAR-Direktor) und Dr. Wolfgang Eichele (BVK-Hauptgeschäftsführer)*

Beim mehrtägigen Mid-term Meeting von BIPAR war der BVK vertreten durch BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli, gleichzeitig Vorsitzender der Kommission für EU- und Auslandsfragen des BVK, BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer, den ehemaligen BVK-Vizepräsidenten Ulrich Zander, Christian von Göler, BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele sowie BVK-Geschäftsführerin und Rechtsanwältin Anja Kahlscheuer.

Das zweite Treffen des Europäischen Dachverbandes, das sogenannte Annual Meeting, fand am 20. und 21. Juni in Warschau statt. Der Ort wurde gewählt, da Polen zum 01.01.2025 den Ratsvorsitz in Brüssel übernehmen wird. Ca. 100 Teilnehmer aus über 20 Mitgliedsstaaten der Europäischen Union folgten der Einladung, um übergreifende Themen zu diskutieren.

Auch hier tagten zunächst beide Arbeitskreise getrennt. Der Arbeitskreis der Agenten diskutierte zum einen das Thema „Ausbildung“, es wurden aber auch interessante Entwicklungen des luxemburgischen Marktes dargestellt sowie das Thema Nachhaltigkeit und Schutzregelungen für Naturkatastrophen in einzelnen Ländern behandelt.

Das Makler-Komitee diskutierte vornehmlich über die Regulatorik zur ESG. Neben den drängenden Fragen zur Compliance wurde insbesondere auch erläutert, dass es unterschiedliche Aspekte, je nach Stakeholdern, zu beachten und einzuhalten gilt.

Des Weiteren folgten interessante Berichte zur polnischen Versicherungsaufsicht und zum belgischen Versicherungs- und Finanzmarkt.

Nach der Mittagspause stand dann das Thema Wahl zum Europäischen Parlament und Auswirkungen auf den Versicherungssektor im Vordergrund. Das Thema „Value for money“ sei weiterhin Top-Thema der Zukunft und werde auch die Überarbeitung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD beeinflussen.

Im Folgenden gab BIPAR einen ausführlichen Überblick über die EU-Kleinanlegerstrategie, angefangen vom Entwurf der Europäischen Kommission bis hin zum Arbeitspapier des Parlamentes in Form der Entscheidung des ECON-Ausschusses vom 23. April 2024 und des Entwurfes des Europäischen Rates vom 12. Juni 2024.

Am Nachmittag folgten dann unterschiedliche Vorträge zum Thema „Nachhaltigkeit“, aber auch neueste Entwicklungen auf dem Versicherungsmarkt in anderen europäischen Ländern.

Der zweite Tag der Veranstaltung war erneut der EU-Kleinanlegerstrategie gewidmet und wurde diesmal von Fausto Parente, Executive Director von EIOPA, eröffnet. Die Veranstaltung zeigte erneut, wie unterschiedlich die Länder in einzelnen Fragen Regelungen umgesetzt haben und wie die nationalen Verbände die Themen angehen. Der Austausch zwischen diesen nationalen Verbänden ist daher äußerst wichtig und fordert letztendlich die politische Arbeit in Brüssel.

An diesem Treffen war der BVK vertreten durch den ehemaligen BVK-Vizepräsidenten Ulrich Zander, Christian von Göler sowie BVK-Geschäftsführerin und Rechtsanwältin Anja Kahlscheuer.

## Weltverband der Versicherungsvermittler (WFII)



Rund 30 Teilnehmer zählte das WFII-Treffen 2024

Im Jahre 2024 tagte der Weltverband der Versicherungsvermittler, die World Federation of Insurance Intermediaries (WFII), vom 10. bis einschließlich 12. März 2024 in Mexico City.

Vertreten war der BVK durch Ulrich Zander, ehemaliger Vizepräsident des BVK und ehemaliger Chairman des WFII, als auch durch BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele, LL.M., Mitglied des WFII-Executive-Committee.

Thematisch lag der Schwerpunkt auf den unterschiedlichen Interessen der Vermittler und dem Verständnis für die wirtschaftspolitische Rolle der Versicherungsmakler und Agenten innerhalb des Welthandels, geprägt durch verschiedene globale Ebenen und unter Berücksichtigung der spezifischen Regulierungen in den einzelnen Ländern und Kontinenten. Dabei standen umfangreiche Vorträge aus verschiedenen Weltregionen auf der Tagesordnung.

Themen waren dabei unter anderem die Bekämpfung der Geldwäsche, Terrorismusfinanzierung und der Einsatz von neuesten Technologien. Aber auch Themen wie die Kosten, die für die Einhaltung von Vorschriften und die Auswirkungen der Regulierungen auf die Vermittler zukommen, das Preis-Leistungs-Verhältnis und die Auswirkungen von Open-Insurance standen auf der Tagesordnung.

Weitere Themen waren die parametrischen Versicherungen, die Nachwuchsproblematik, alternative Risiko-Transfer-Lösungen sowie die Erhöhung der Transparenz durch die Versicherer und die finanzielle Bildung der Öffentlichkeit.

Neben den inhaltlichen Themen wurde dem ehemaligen BVK-Vizepräsidenten Zander in Anerkennung seines jahrzehntelangen Engagements die WFII-Auszeichnung für

sein Lebenswerk (WFII-Life-Time-Achievement-Award) verliehen.



BVK-Hauptgeschäftsführer Dr. Wolfgang Eichele und der ehemalige BVK-Vizepräsident Ulrich Zander nahmen an der WFII-Tagung teil

WFII wurde insbesondere ins Leben gerufen, um die zunehmend zentrale Rolle der Versicherungsvermittler innerhalb der nationalen und internationalen Wirtschaft als auch gegenüber Institutionen und Regulierungsbehörden zu fördern und ihren Interessen, die allen nationalen Vermittlerverbänden gemein sind, sowohl Sichtbarkeit als auch Stimme auf internationaler Ebene zu verleihen.

Der BVK wird sich auch weiterhin als starke Stimme aller Versicherungsvermittler in Deutschland für diese einsetzen.

Das nächste Treffen wird 2025 in Washington stattfinden. Auch an diesem Treffen wird der BVK wieder teilnehmen.



## Wirtschaftskammer Österreich



*Michael H. Heinz (r.) überreichte eine BVK-Mitgliedschafts-urkunde an Kommerzialrat Christoph Berghammer*



*BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele sprach ein Grußwort*

Foto: Sabine Klimpt

In den letzten Jahren konnte die Zusammenarbeit mit der Wirtschaftskammer Österreich vertieft werden. So fand im Rahmen von Veranstaltungen ein regelmäßiger länderübergreifender Austausch statt.

Auf die Einladung des BVK zur Jahreshauptversammlung 2024 in Berlin, die Kommerzialrat Christoph Berghammer vom Fachverband der Versicherungsmakler in der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) gerne annahm, folgte eine Einladung von BVK-Präsident Michael H. Heinz zum Internationalen Symposion für Versicherungsmakler und Führungskräfte von Versicherungsunternehmen am 27. und 28.6.2024 in Velden. Die Veranstaltung stand unter dem Motto „Den Versicherungsvertrieb neu denken“.

BVK-Präsident Michael H. Heinz widmete sich in seinem Vortrag dem Thema „Regulierung versus Überregulierung“. Dabei ging er u.a. auf die aktuelle KI-Regulierung und die EU-Kleinanlegerstrategie (RIS) ein. Zur RIS erläuterte BVK-Präsident Michael H. Heinz den österreichischen Kollegen die intensive Interessenvertretung des BVK im letzten Jahr zur Verhinderung eines Provisionsverbots.

Abschließend überreichte der BVK-Präsident auf der Veranstaltung als Zeichen der Verbundenheit und zur Untermauerung der vertrauensvollen Zusammenarbeit Kommerzialrat Christoph Berghammer eine Ehrenurkunde zu dessen Aufnahme als Neumitglied im BVK.

Beim Expertentreffen der österreichischen Versicherungsmakler am 12.9.2024 im Seehotel Rust wiederum sprach

BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele ein Grußwort und hob die Bedeutung der internationalen Zusammenarbeit der Vermittlerverbände für einen für die Versicherungsmakler gelungenen Wandel hervor.

Unter vielen fachlich versierten Vortragenden lieferte u.a. das Mitglied der BVK-Maklerkommission Christian Freiherr von Göler einen ersten Erfahrungsbericht zur KI in der Maklerpraxis.



*Rund 150 Teilnehmer zählte das österreichische Expertentreffen.*

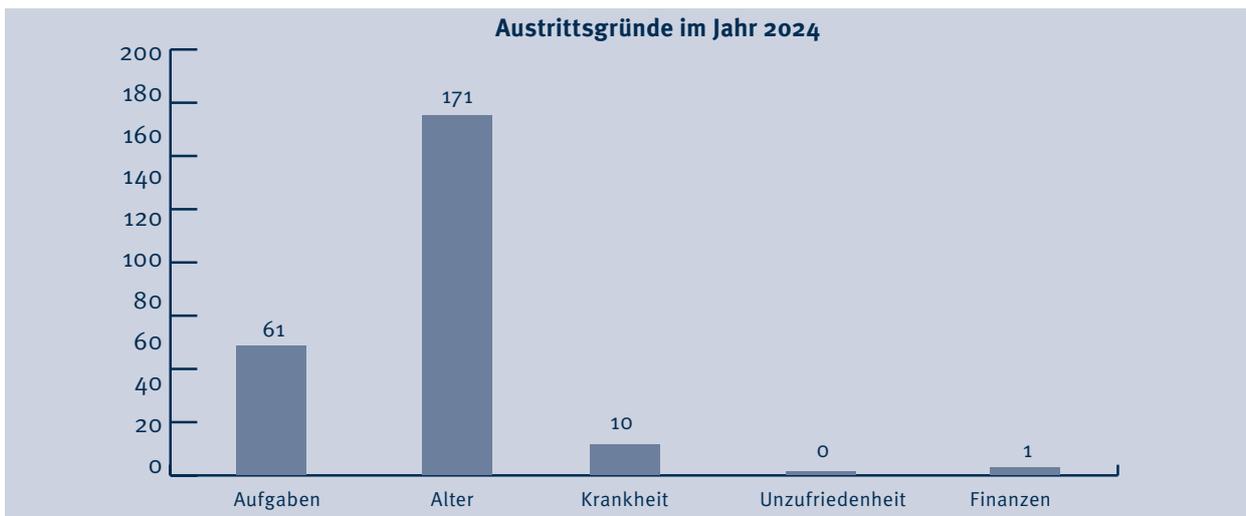
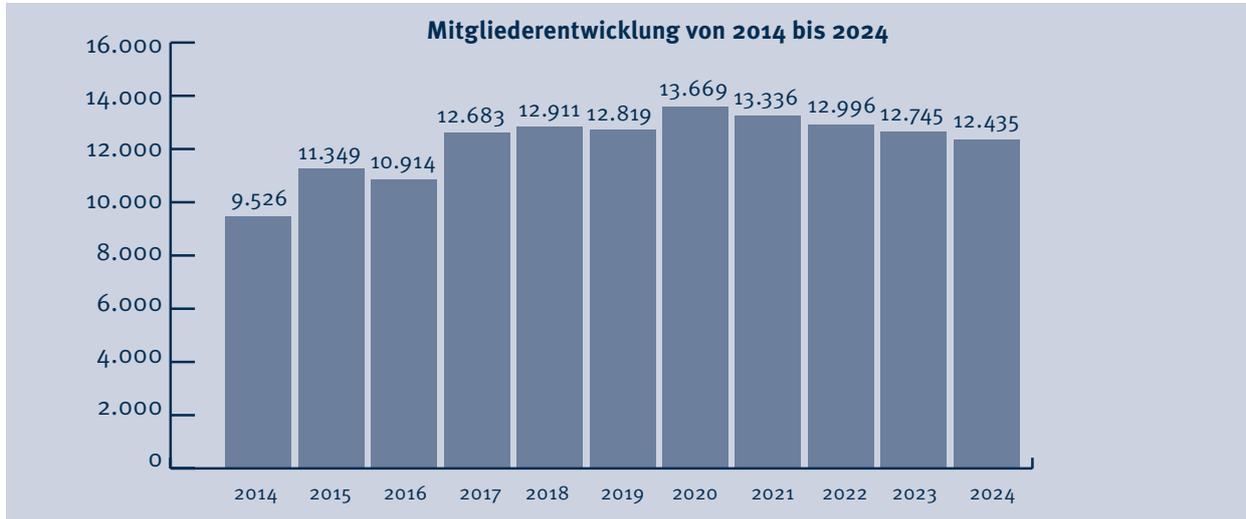
Foto: Sabine Klimpt



# Mitgliederentwicklung

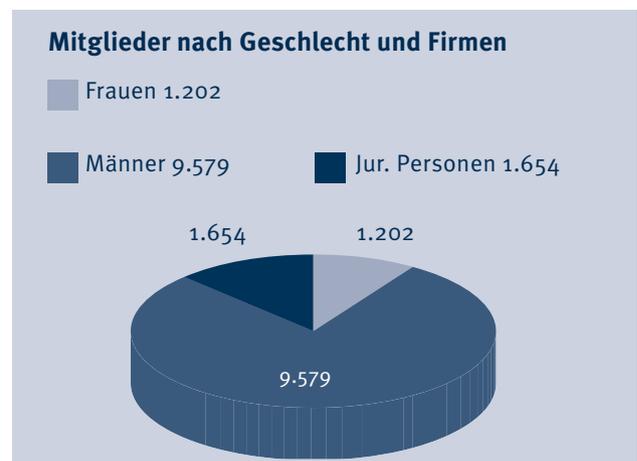
Im Jahr 2024 gab es einen weiteren Rückgang der registrierten Vermittler. Zwischen dem 1. Januar 2024 und dem 1. Januar 2025 hat sich die Anzahl der Eintragungen im DIHK-Vermittlerregister um weitere 2,4 Prozent verringert.

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

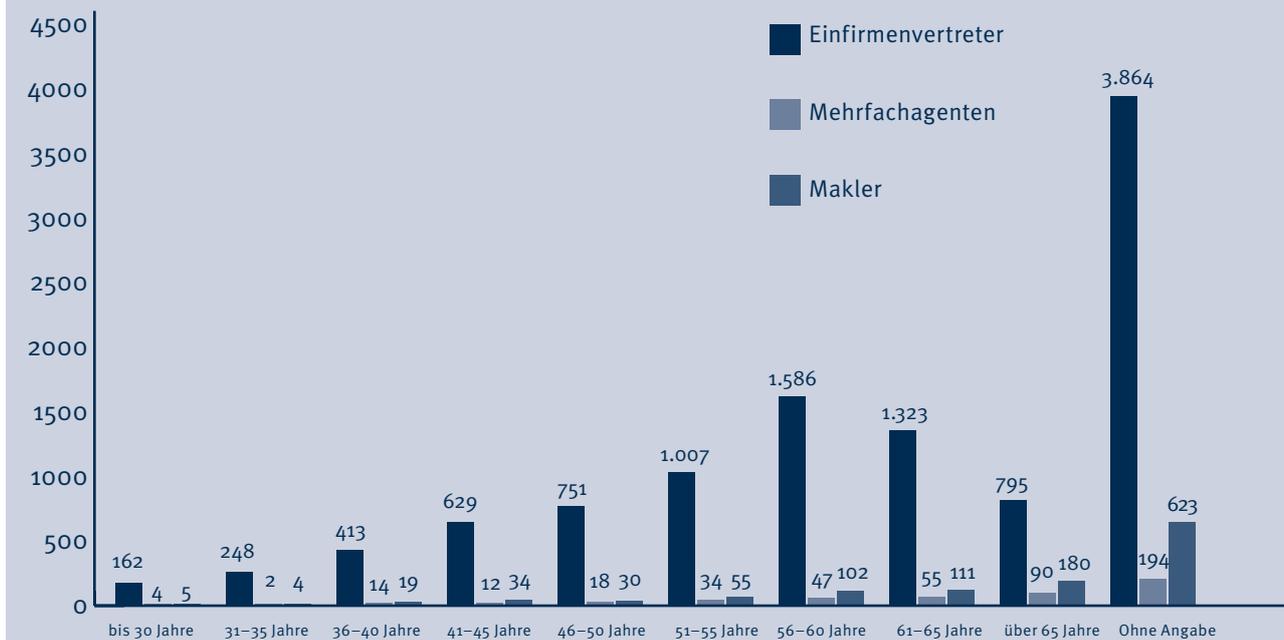


Dem BVK gehören als Mitglieder 9.579 Männer und 1.202 Frauen an. Weitere 1.654 sind im BVK als Firma, zumeist in der Rechtsform einer GmbH, erfasst.

Diese Statistik basiert auf 12.411 Mitgliedern, die Angaben gemacht haben. 24 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.



## Altersstatistik nach Vermittlerarten



Die 46- bis 60-Jährigen stellen mit 29,2 % weiterhin die stärkste Gruppe der Mitglieder dar. 12,4 % entfallen auf die Altersgruppe bis 45 Jahre. Ein Anteil von 20,5 % bei

den Mitgliedern von 61 bis über 65 Jahre zeigt, dass auch viele nach dem Ausscheiden aus dem Berufsleben die Mitgliedschaft in unserem Berufsverband als wichtig und notwendig ansehen.



Petra Hommerich,  
BVK-Mitglieder-  
verwaltung



Christian Lopez,  
BVK-Mitglieder-  
verwaltung



Thomas Koppitsch,  
BVK-System-  
administrator



Nicole Schäfer,  
Sekretariat



## 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 Probmitglie-

dern (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 Vertreterver-

einigungen 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 Institutio-

nen in Brüssel und gegenüber Bundestag, Ministerien und der Gesellschaft in Berlin. Einfluss auf diese Ansprechpartner hat der BVK als einziger deutscher Versicherungsvertreterverband nur dann, wenn er für möglichst viele Versicherungsvermittler spricht. Je mehr neue Mitglieder dem BVK beitreten, umso mehr kann der Verband seinen Einfluss in Berlin und Brüssel erhöhen als auch weitere umfangreichere Dienstleistungen anbieten.

## Doppelmitgliedschaft in der Vertretervereinigung und im BVK

Nach Ende der Testphase der Probemitgliedschaft kann diese in eine normale Mitgliedschaft übergehen, d.h. Mitglieder der Vertretervereinigungen, die als außerordentliche Mitglieder dem BVK angehören, erhalten einen besonders günstigen Beitragstarif, aber nur dann, wenn davon viele Versicherungsvertreter Gebrauch machen.

Auch dieses Modell hat die Stärkung des BVK als Interessenvertretung der deutschen Versicherungsvertreter zum Ziel. Erreicht werden soll das Ziel damit, dass möglichst viele Vertreter einer Vertretervereinigung dem BVK beitreten.

Folgende Vertretervereinigungen sind bereits seit längerem Doppelmitglieder im BVK:

Interessengemeinschaft der selbständigen Vermittler des Alte Leipziger-Hallesche Konzerns e.V., Interessenvereinigung selbständige Handelsvertreter der SDK e.V., Interessenvertretung der selbständigen Versicherungs-Vermittler der Feuersozietät Öffentliche Leben e.V., Unternehmervereinigung selbständiger Handelsvertreter im HDI e.V., Verband der selbständigen Versicherungskaufleute der Lip-pischen Landes-Brandversicherungs-Anstalt, Vereinigung des Außendienstes der Öffentlichen Versicherung Oldenburg e.V., R+V Generalagenten-Gemeinschaft e.V., Hausvereinigung der Württembergischen, Interessenverband

hauptberuflicher Versicherungsvertreter der Zurich, Kollegiale Vereinigung der selbständigen ARAG-Versicherungskaufleute e.V., USV Unternehmervereinigung selbständiger Versicherungskaufleute im AXA Konzern e.V., Kollegiale Vereinigung der selbständigen Versicherungskaufleute der BaloiseVersicherung e.V., Gemeinschaft der selbständigen Versicherungs-Kaufleute der Mannheimer, Verband der selbständigen Versicherungs-Kaufleute der Westfälischen Provinzial Münster e.V., Vereinigung selbständiger Versicherungskaufleute der Concordia Versicherungen e.V., VMV e.V. Vertrauensmannverein der LVM-Versicherungen, Vertreter-Vereinigung der SV Sparkassenversicherung e.V., Kollegiale Vereinigung selbständiger Versicherungs-Vermittler der Versicherungsgruppe Hannover e.V., ADICON e.V. Unabhängige Interessenvertretung des selbständigen hauptberuflichen Ausschließlichkeitsaußendienstes der Continentalen, Verband der selbständigen Versicherungskaufleute der ERGO Gesellschaften e.V., BGV Hauptvertreter-Gemeinschaft e.V., Interessenvereinigung selbständiger hauptberuflicher Vertreter der Universa Versicherung. e.V.

Somit gehörten Ende 2024 8.590 Doppelmitglieder dem BVK an.

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



## »» Kommission Ausgleichsanspruch

Die Ausgleichs-Kommission unter Vorsitz von Vizepräsident Marco Seuffert hat im Berichtszeitraum nicht getagt.

Dennoch wurde an den Themen Verbesserung der Grundsätze Ausgleichsanspruch Kranken, Berechnung und

Anwendung der Bruttodifferenzmethode sowie an der Weiterentwicklung der Softwareprogramme der Versicherer zur differenzierten Darstellung des selbstvermittelten und übertragenen Bestandes weitergearbeitet.

## »» Kommission für Aus- und Weiterbildung

In der Kommission Aus- und Weiterbildung wurden im Jahre 2024 u.a. folgende Themen besprochen:

- › BVK-Bildungsakademie, Inhalte, Ausrichtung, Seminarthemen, Kooperation DMA, neue Angebote
- › Neuordnung Bachelor Professional, Diskussion Bildungsarchitektur
- › BVK-Wissenschaftspreis
- › BVK-Vermittlertag
- › Neues vom DIHK
- › Initiative *gut beraten*
- › Neueste Entwicklungen
- › BWV – aktuelle Entwicklungen
- › Angebote regionaler Anbieter des BWV
- › Neuordnungsverfahren Fachwirt für Versicherung und Finanzen
- › Berufsbildungsgesetz (BBig-Fortbildungsstufen)
- › Sachkundeprüfung

Erstmals in diesem Jahr wurde vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute in Kooperation mit Forum V der BVK-Wissenschaftspreis verliehen. Der Preis würdigt

die beste Forschungsarbeit aus dem Bereich Versicherungsvertrieb und/oder einem aktuellen, praxisorientierten Thema in der Versicherungsbranche und ist mit 2.500,00 Euro dotiert. Der BVK und das Forum V freuen sich dabei sehr, dass mit der erstmaligen Würdigung eine Preisträgerin für das Forschungsprojekt „Evaluating Customer Experience Management in the Insurance Industry – Empirical Studies of Company and Customer Perspectives“ ausgezeichnet wurde.

Im Rahmen der BVK-Bildungsakademie wurde insbesondere das Thema KI sehr gut angenommen. Die strategische Bedeutung für Vermittler und Makler wurde im Angebot von Prof. Dr. Wilde erläutert und nähere Einzelheiten zum Thema künstliche Intelligenz wurden dargestellt.

Die Neuordnungen des „Bachelor Professional“ nahmen einen breiten Diskussionsraum ein und Gerald Archangelini, Vizepräsident des BVK, erläuterte hier nähere Einzelheiten. Ausführungen zu aktuellen Entwicklungen bei DIHK und BWV rundeten die Kommissionsarbeit ab.



## Kommission für Betriebswirtschaft und unternehmerische Entwicklung

Die Kommission für Betriebswirtschaft und unternehmerische Entwicklung hat im Jahr 2024 unter der Leitung von Vizepräsident Vollmer sowohl online im März als auch in Präsenz im Oktober getagt. Im Mittelpunkt der Kommissionsarbeit stehen zentrale Themen, die auf die nachhaltige Entwicklung und die strategische Unterstützung der Mitgliedsbetriebe abzielen.

Zunächst wurde die Besetzung der Kommission diskutiert, da einige langjährige Mitglieder ihren Austritt bekannt gaben. Auf eine Ausschreibung in der „VersVerm“ meldeten sich fünf Interessenten, von denen sich vier auf der Oktoberversammlung vorstellten.

Ein weiteres wichtiges Ereignis war das Referententreffen, das am 9. und 10. Oktober 2024 in Dortmund stattfand und mit 42 Teilnehmern gut besucht war. Es wurde erfolgreich organisiert und bot ein abwechslungsreiches Programm mit relevanten Themen und qualifizierten Referenten.

Auch die Planung einer umfassenden Strukturanalyse für den Zeitraum Januar bis Februar 2025 steht auf der Agenda. Ein neu konzipierter Fragebogen, der durch das Tool „easy-feedback“ in digitaler Form angeboten wird, soll die Basis für diese Analyse bilden. Begleitet wird die Studie wissenschaftlich durch Prof. Dr. Beenken und Prof. Dr. Linnebrink in Zusammenarbeit mit dem BVK und dem „Versicherungs-Journal“ als Herausgeber.

Im Rahmen des Projekts „BVK-Unternehmerberater“ wurden 2024 mehrere Veranstaltungen zur Unterstützung und Bekanntmachung der Unternehmerberater durchgeführt. Dazu zählen unter anderem Aktivitäten auf verschiedenen

BV-Veranstaltungen sowie die Durchführung des Kongresses „Unternehmertum“ auf der DKM 2024. Im Zuge dieses Projekts wurden auch niedrigschwellige Unterstützungsangebote erörtert, um den Zugang zu unternehmerischem Wissen weiter zu erleichtern.

Der Betriebsvergleich 2024, basierend auf den Zahlen von 2023, wurde ebenfalls initiiert und bis Ende Oktober verlängert. Die Auswertung erfolgt durch die IFH GmbH, wobei eine anschließende Berichterstattung in der „VersVerm“ geplant ist. Darüber hinaus wird eine zukünftige Vereinfachung der erhobenen Daten sowie ein möglicher Wechsel des Dienstleisters stattfinden.

Die Kommission richtet abschließende Anregungen an das Präsidium. Die Sensibilisierung der Mitglieder für eine weitere Automatisierung und Digitalisierung bleibt ein entscheidender Erfolgsfaktor, und Mitgliedsbetriebe sollten durch Projekte und Angebote weiterhin bei dieser Transformation unterstützt werden. Die Entscheidung für Investitionen in digitale Entwicklungen erforderte eine durchdachte und unternehmerische Herangehensweise, die durch den Verband gefördert werden sollte. Dementsprechend wird angeregt, Digitalisierung und unternehmerische Entscheidungsfindung als zentrale Elemente in der zukünftigen Verbandspolitik zu verankern.

Diese Themenschwerpunkte spiegeln die Bestrebungen der Kommission wider, die Rahmenbedingungen für die Mitgliedsbetriebe zukunftsorientiert zu gestalten und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu fördern.

## » Kommission für Makler und Mehrfachagenten

Die Kommission für Makler und Mehrfachagenten hat im Jahr 2024 unter der Leitung von Vizepräsident Vollmer sowohl hybrid im Februar als auch in Präsenz im November getagt. Im Mittelpunkt der Kommissionsarbeit stehen zentrale Themen, wie die Marktbeobachtung und Entwicklung der Maklerbetriebe. Hieraus entwickelt die Kommission Strategien für die Mitglieder, die sie bei verschiedenen betrieblichen und strategischen Entscheidungen unterstützen sollen. Während der Novembersitzung stellten sich zwei Makler vor, die Interesse an der Mitarbeit in der Kommission gezeigt haben.

Der BVK setzte folgende Dienstleistungen und Angebote um: Schon in diesem Jahr konnte eine Orientierungshilfe bei der Auswahl von Pools/Verbänden und Dienstleistern gegeben werden. Die Geschäftsführung hat ihr rechtliches Beratungsangebot für Makler ausgeweitet und kann ihnen in allen betrieblichen Lebensphasen behilflich sein. Dieses Angebot geht von der Beratung zur Gründung einer

Gesellschaft über den Verkauf bis zur Bewertungshilfe oder der Bereithaltung von Musterverträgen.

Die Kommission bereitet das Treffen der Beauftragten inhaltlich vor. Diese fand am Tag vor der Jahreshauptversammlung statt und die Kommission informierte die Beauftragten zu Neuerungen und aktuellen Themen.

Monatlich wird ein Artikel zu einem aktuellen Maklerthema veröffentlicht, wozu die Kommission regelmäßig beiträgt. Auch wurde ein gemeinsames Projekt mit dem BDVM gestartet, um den Mitgliedern die Vorteile der Automatisierung und Digitalisierung im Maklermarkt, insbesondere mit der Nutzung von BiPRO-Normen, näher zu bringen.

Die Kommissionsmitglieder nehmen regelmäßig an Veranstaltungen, Kongressen und Foren teil, um Neuerungen nicht zu verpassen, an Entwicklungen in den Arbeitsgruppen teilzuhaben und diese mitzugestalten.

## » Kommission für Öffentlichkeitsarbeit / Presseclub

Die Mitglieder der Kommission für Öffentlichkeitsarbeit tagten in 2024 unter dem Vorsitz des BVK-Vizepräsidenten Gerald Archangeli zwei Mal. Dabei erörterte die Kommission die Verbandsdarstellung des BVK in Presse, Funk, Fernsehen, in Online-Medien sowie auf Social Media-Kanälen. Die Kommissionsmitglieder diskutierten über Wege und Mittel, verbandspolitische Themen effektiver in den Medien zu platzieren. Am 5. März fand in der Geschäftsführung eine audiovisuelle Medienschulung für ehrenamtliche Sprecher der Bezirksverbände mit der Trainerin Aimée Bastian statt.

Ein weiterer Fokus der Kommission lag im abgelaufenen Jahr darauf, wie audiovisuelle Medien die BVK-Pressearbeit effektiv begleiten können und die Verbandsthemen in Videoclips und Podcasts übersetzen. Hier konnten dank des Leiters für audiovisuelle Medien, Thomas Mesenholl, sehr professionelle Filmclips erstellt werden.

Darüber hinaus erörterten die Teilnehmer neue verbraucherorientierte Pressemeldungen für die Medienarbeit auf

Bezirksverbandsebene und den Einsatz von Lesertelefonaktionen. Anlässlich der großflächigen Überflutungen im Frühjahr und Juni in Bayern, Baden-Württemberg und Niedersachsen wurde eine Lesertelefonaktion zur Elementarschadenversicherung durchgeführt, die in 38 Regionalzeitungen und fünf Online-Medien erschien.

Daneben beschäftigte sich die Kommission mit der Weiterentwicklung der Kommunikation auf den Social Media-Kanälen des BVK (Facebook, Twitter, Instagram, Youtube, LinkedIn und Xing) und bewertete deren Entwicklung. Dank der neuen Managerin für Marketingkommunikation, Lisa-Katharina Rings, wurden hier sehr weitreichende Ergebnisse erzielt.

Außerdem unterstützte die Kommission das BVK-Präsidium bei der Vorbereitung von zwei Pressekonferenzen zur Jahreshauptversammlung im Mai und anlässlich der DKM am 29. Oktober.

## Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer

In der Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer werden spezielle berufsständische Fragestellungen erörtert und diskutiert, welche auch durch die spezielle Struktur der einzelnen Versicherungsunternehmen aufgeworfen werden. Die öffentlich-rechtlichen Versicherungsunternehmen sind regional tätig und weichen sowohl in Ihrer Tarifpolitik als auch in Ihrem Marketing und den einzelnen Provisionsmodellen deutlich voneinander ab. Unter den einzelnen Versicherungsunternehmen findet aus diesem Grund ein intensiver Austausch statt.

Durch die Kommission bietet der BVK den betroffenen Vermittlern eine Plattform, auf welcher die Fragestellungen aufgegriffen werden können. Auf diesem Weg werden Ergebnisse und Fragestellungen an das Präsidium und die Geschäftsführung des BVK zur Unterstützung und Klärung weitergeben. Zudem wird durch die in der Regel jeweils

unterschiedlichen Tagungsorte der Austausch mit den verschiedenen Häusern gepflegt.

Die Kommission der Vertreter öffentlich-rechtlicher Versicherer tagte unter dem Vorsitz von Vizepräsident Marco Seuffert und den Sprechern Michael Sölbrandt und Falk Wilhelm im April 2024 in Bremen und im Oktober 2024 in Braunschweig.

Inhaltliche Schwerpunkte in den Sitzungen waren u.a.: die aktuellen Entwicklungen zur Altersvorsorgepolitik und verbandspolitischen Themen des BVK, die Auswirkungen der Customer-Relations-Verwaltungssysteme, die Bearbeitung und Abwicklung von Schäden in den einzelnen Häusern, Scheinselbständigkeit, Rentenversicherungspflicht, Online-Direktabschlüsse von Versicherungen sowie Entwicklung im KFZ-Versicherungsbereich.

## Personenversicherungs-Kommission

Die Mitglieder der Personenversicherungs-Kommission trafen sich unter Leitung von Vizepräsident Marco Seuffert im Berichtsjahr digital und tauschten sich zu vielen berufsständigen Themen aus. Intensiv beschäftigten sich die Teilnehmer mit dem geplanten Altersvorsorgedepot und den dazu angedachten Vertriebswegen. Ein weiterer in diesem Zusammenhang wichtiger Aspekt ist die Überführung der bestehenden Riesterverträge in das Altersvorsorgedepot sowie die Frage der Ausgestaltung des Bestandsschutzes.

Auch damit zusammenhängende Fragen, wie die erforderliche Zulassung nach §§ 34d und f GeWO, versuchten die

Teilnehmer zu klären. Daher sieht es die Kommission als wichtig an, die Vermittler mit dem nötigen Spezialistenwissen auszustatten und eine Weiterbildungsoffensive zu begleiten.

Neben diesem Thema standen auch die Punkte PEPP, BRSG II, EU-Kleinanlegerstrategie, Pflegekostenversicherung sowie die Zukunft der BAV und das Zukunftszertifizierungsgesetz auf der Agenda. Die Teilnehmer verständigten sich auf eine Social-Media-Kampagne zum Thema Pflege.

## Rechtshilfe-Kommission

Durch den Übergang auf die versicherungstechnische Lösung durch einen Rechtsschutzversicherer im Jahre 2011 bestand unter den Kommissionsmitgliedern Einigkeit darüber, dass eine Beendigung der Tätigkeit der Rechtshilfe-Kommission in der bisherigen Form absehbar war, sodass

aufgrund der laufenden Wahlperiode eine Nachbesetzung der einzelnen Kommissionsmitglieder nicht mehr herbeigeführt werden musste und die Besetzung der Kommission insoweit auslief.



## » Schadenversicherungskommission

Die Kommission Schadenversicherung befasste sich u.a. mit der Frage, ob die Kundenzentrierung und Kundenzufriedenheit im Rahmen der Schadenbearbeitung nachlassen. Festgestellt wurde, dass u.a. die langsame Schadenbearbeitung und die schleppende Auszahlung von Versicherungsleistungen im Fokus steht. Im Wesentlichen wurden die Probleme, die auch die BaFin in einem BaFin-Journal benennt, also Personalmangel, IT-Probleme oder auch eine gehäufte Schadensereignisanzahl, als Gründe für die Missstände angeführt. Auch schlechte telefonische Erreichbarkeit wurde moniert, ebenso, dass die Beschwerden über Kfz- und Wohngebäudeversicherungen sich im Wesentlichen auf Prämienenerhöhung bezogen.

Die Kommission diskutierte auch wirtschaftliche Schäden durch Cyberattacken im Privatkundenbereich und auch im gewerblichen Bereich. Die Aufsicht (BaFin) hat auch diesen Sektor im Fokus und erstellt künftig ein Cyber-Lagebild des Finanzsektors. Hierbei soll gezeigt werden, welche Cyber-Bedrohungen es für die Finanzwirtschaft und die Versicherungswirtschaft gibt, wie verwundbar die beaufsichtigten Unternehmen und deren IT-Dienstleister

sind und welche (erfolgreichen) Cyber-Angriffe es gab. Der hochdynamische Markt bei Cyber-Versicherungen deutet darauf hin, dass hier aktuell eine Entwicklung um sich greift, die in ihren Einzelheiten noch nicht abschließend absehbar ist. Diskutiert wurde auch aktuelle Rechtsprechung, die u.a. die AGB-Kontrolle von Bedingungswerken zum Inhalt hatte. Ein Erfahrungsaustausch zur Kfz-Versicherung wurde ebenfalls in der Kommission diskutiert, die Teilnehmer erläuterten hierbei u.a. das Zusammenwirken von Gutachtern und „Unfalldienstleistern“ und diskutierten auch Kostengesichtspunkte.

Weiterhin wurde Aktuelles zum Thema „DIN-Normierung“ diskutiert und über aktuelle Entwicklungen im Normenausschuss ein aktuelles Papier erläutert, wie im Rahmen einer Prozessfolge auch Versicherungsvermittler eine umfassende Beratung in diesem Bereich sicherstellen können. Das Thema künstliche Intelligenz in der Schadenversicherung sowie aktuelle Entwicklungen aus dem Elementarschadenbereich, auch im politischen Raum, rundeten die Kommissionsarbeit ab.

## Tarifkommission

Im Jahr 2018 wurde mit der Dienstleistungsgewerkschaft ver.di unter Leitung von BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer ein neuer Gehaltstarifvertrag abgeschlossen. Die Tarifkommission hat seitdem nicht mehr getagt. Der Vertrag gilt weiterhin.

In diesem Jahr hat der BVK ein Gespräch mit ver.di geführt und einen Entwurf des überarbeiteten Manteltarifvertra-

ges vorgelegt. Darüber wird es im nächsten Jahr ein weiteres Gespräch geben.

Zudem hat der BVK eine Anpassung der Mindestvergütung nach § 17 Berufsbildungsgesetz vorgeschlagen und den Mitgliedern empfohlen, diese zu nutzen.

Über die weiteren Entwicklungen werden wir berichten.

## Kommission für EU- und Auslandsfragen

Im Berichtszeitraum 2024 tagte die BVK-Kommission für EU- und Auslandsfragen zweimal. Da die Kommission entschieden hatte, immer im Vorfeld der anstehenden Treffen des Europäischen Dachverbandes der Vermittler BIPAR zu tagen und die Sitzungen vorzubereiten, fanden die Teilnehmer der Kommission am 16. Januar 2024 in einer Online-Sitzung zusammen.

Sitzungsteilnehmer waren die BVK-Vizepräsidenten Gerald Archangeli und Andreas Vollmer, BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele, BVK-Geschäftsführerin und Rechtsanwältin Anja Kahlscheuer sowie Christian von Göler und der ehemalige BVK-Vizepräsident Ulrich Zander.

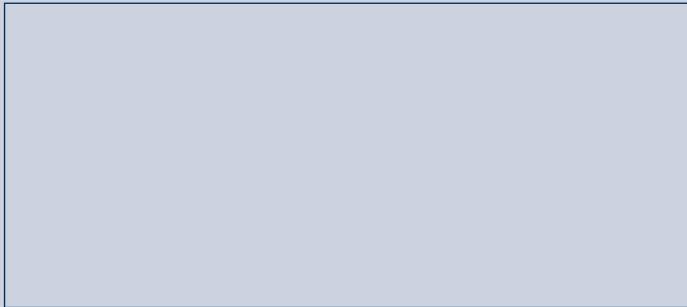
Sie diskutierten unter dem Vorsitz von BVK-Vizepräsident Gerald Archangeli die Tagesordnung des anstehenden mid-term Meetings in Brüssel. Wichtigstes Thema war

dabei die Überarbeitung der Kleinanlegerstrategie. Die Teilnehmer stimmten sich über die Positionen, die in den einzelnen Gremien abgegeben werden sollten, ab und legten dabei auch Augenmerk auf den Bericht der europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersvorsorge EIOPA.

Das zweite Treffen fand am 01.10.2024 ebenfalls virtuell statt, dabei standen erneut die Themen der Kleinanlegerstrategie, die Diskussion zum PEPP, die neue Finanzmarktkommissarin der EU, Frau Maria Luíz-Albuquerque, das Thema Künstliche Intelligenz und die Entwicklung der Finfluencer auf der Tagesordnung.

Die Teilnehmer kamen überein, diese Themen weiter im Fokus zu haben und die Diskussion in Brüssel eng zu begleiten.

# ANHANG



DIE VERMITTLER



## Anschriften, Geschichte, Aufgaben, Ziele

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

### *Wo finden Sie uns?*

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

### *Geschäftsstelle am Sitz der Bundesregierung:*

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

### *Geschäftsstelle am Sitz der EU:*

Avenue Albert-Elisabeth 40 | 1200 Brüssel, Belgien

### *Wir sind auch in Ihrer Nähe!*

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

### *Daten zu unserer Geschichte*

1901–1934	Bund der Versicherungsvertreter
1934–1945	Fachgruppe Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler
1945–1960	Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung
1960	Umbenennung in Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V.
1977	Interessenwahrnehmung der Bausparkassenvertreter
1998	Gründung des „Gemeinsamen Hauses“, in dem BVK, der Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) und Vertretervereinigungen zusammenarbeiten
2000	Gründung der BVK-Bildungsakademie
2001	100-Jahrfeier Berlin
2003	Gründung der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH
2011	Projekt „Ehrbarer Kaufmann“ wird initiiert
2013	Gründungsmitglied der Initiative <i>gut beraten</i>

## ***Wer sind unsere Mitglieder?***

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

## ***Was wollen wir erreichen?***

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

## ***Was bieten wir sonst noch?***

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

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

Mit unserer Bildungsakademie bieten wir Versicherungsvermittlern Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen an.

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



**Marco Seuffert**

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

Hauptgeschäftsführer  
und geschäfts-  
führendes  
Präsidiumsmitglied



**Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.**

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

Ehrenpräsident



**Ludger Theilmeier**

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

## »» Geschäftsführung

Hauptgeschäftsführer  
und geschäfts-  
führendes  
Präsidiumsmitglied



Dr. Wolfgang Eichele, LL.M., Rechtsanwalt

Allgemeine Verbandspolitik | Politische und verbandspolitische Kontakte |  
Europapolitik/Intern. Organisationen  
Kekuléstraße 12 | 53115 Bonn  
Telefon 02 28/2 28 05-0 | w.eichele@bvk.de

Stellvertretender  
Hauptgeschäftsführer



Hubertus Münster, Rechtsanwalt

Unternehmenspolitik | Bildungsakademie |  
GDV/Gemeinschaftsausschuss | Sachversicherung  
Telefon 02 28/2 28 05-0 | h.muenster@bvk.de

Geschäftsführerin



Anja C. Kahlscheuer, Rechtsanwältin

EU-Recht | BIPAR | Wettbewerbsrecht  
Telefon 02 28/2 28 05-0 | a.kahlscheuer@bvk.de

Verwaltungsleiterin



Christel Burghardt

Verwaltung | Finanzen | Controlling und Organisation  
Telefon 02 28/2 28 05-0 | c.burghardt@bvk.de



## Präsidialrat

### Ordentliches Mitglied

#### Landesverbände (§ 25 Ziffer 3 a der Satzung)

<b>Axel H. Westphal</b>
<b>Dietmar Langscheid</b>
<b>Dirk Gemeinhardt</b>
<b>Frank Holthaus</b>
<b>Hans-Joachim Lorenz</b>
<b>Holger Steiniger</b>
<b>Jan-Cornelis Garmatz</b>
<b>Jens Wanke (Sprecher des Präsidialrates)</b>
<b>Jörg Rackow</b>
<b>Ludger Tillmann</b>
<b>Martin Winninger</b>
<b>Oiver Frank Freiwald</b>
<b>Oliver Reichelt</b>
<b>Stephan Halbach</b>
<b>Thilo Beiler</b>
<b>Thomas Menzel</b>

### Stellvertretendes Mitglied

<b>Markus Maiborg</b>
<b>Mario Hasselmann</b>
<b>Jens Wanke</b>
<b>Frank Schweizer</b>
<b>Armin Fritz</b>
<b>Steffen Kabelitz</b>
<b>Niels Weinhold</b>
<b>Tim Schäfer</b>
<b>Steffen Weise</b>
<b>Michael Hollenbach</b>
<b>Sabine Jacobs-Schädler</b>
<b>N.N.</b>
<b>Holm Dömel</b>
<b>Axel Wondratzek</b>
<b>Alexander Wild</b>
<b>Stefan Wölfel</b>

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

<b>Carsten Krebs</b>
<b>Dominic Friebe</b>
<b>Jana Budde</b>
<b>Peter Pietsch (2. stellv. Sprecher des Präsidialrates)</b>

<b>Wilfried Voges</b>
<b>Joachim W. Bendel</b>
<b>Michael Sölbrandt</b>
<b>Sandra Niestradt-Budde</b>

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

<b>Holm Dömel</b>
-------------------

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

<b>N.N.</b>
-------------

<b>N.N.</b>
-------------



## 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 5-6 | 10625 Berlin  
Telefon 0 30 / 31 50 38 73 | Telefax 0 30 / 3 12 10 88  
gerald.archangeli@bvk.de

**Marco Seuffert** (Vizepräsident)

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

**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

**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)

Rheinblickstraße 6 | 65187 Wiesbaden  
Telefon 06 11 / 1 84 47-0 | Telefax 06 11 / 1 84 47-11  
bv.peter.pietsch@pietschversichert.de

**Carsten Krebs** (stellv. Vorsitzender)

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

**Dominic Friebe** (Schatzmeister)

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

**Jana Budde** (Vorstandsmitglied)

Sudholzstraße 190 | 44879 Bochum  
Telefon 02 34 / 9 42 21 44 | Telefax 02 34 / 9 42 21 48  
jana.budde@barmenia.de

## Stand: 2024

### Landesverbände

<b>Baden-Württemberg</b>	<b>Oliver Frank Freiwald</b> , Ulm
<b>Bayern</b>	<b>Thomas Menzel</b> , Würzburg
<b>Berlin</b>	<b>Jens Wanke</b> , Zossen
<b>Brandenburg</b>	<b>Dirk Gemeinhardt</b> , Elsterwerda
<b>Bremen</b>	<b>Dietmar Langscheid</b> , Bremen
<b>Hamburg</b>	<b>Jan-Cornelis Garmatz</b> , Hamburg
<b>Hessen</b>	<b>Thilo Beiler</b> , Offenbach
<b>Mecklenburg-Vorpommern</b>	<b>Jörg Rackow</b> , Rostock
<b>Niedersachsen</b>	<b>Frank Holthaus</b> , Rieste
<b>Nordrhein-Westfalen</b>	<b>Ludger Tillmann</b> , Herten / Westfalen
<b>Rheinland-Pfalz</b>	<b>Martin Winninger</b> , Ettringen
<b>Saarland</b>	<b>Hans-Joachim Lorenz</b> , St. Wendel
<b>Sachsen</b>	<b>Holm Dömel</b> , Freiberg / Sachsen
<b>Sachsen-Anhalt</b>	<b>Stephan Halbach</b> , Zerbst / Anhalt OT Kämeritz
<b>Schleswig-Holstein</b>	<b>Axel H. Westphal</b> , Kronshagen
<b>Thüringen</b>	<b>Steffen Kabelitz</b> , Werther

### Bezirksverbände

<b>Aachen</b>	<b>Christof Schmitz</b> , Monschau
<b>Arnsberg/Hellweg-Sauerland</b>	<b>Bernd Lehmann</b> , Rüthen
<b>Aschaffenburg</b>	<b>Thomas Menzel (kommissarisch)</b> , Würzburg
<b>Bergisch-Land/Wuppertal - Solingen - Remscheid</b>	<b>Arndt Köhler</b> , Remscheid
<b>Berlin</b>	<b>Tim Schäfer</b> , Berlin
<b>Bodensee - Oberschwaben</b>	<b>Alexander Rohloff</b> , Ravensburg
<b>Bonn/Rhein-Sieg</b>	<b>Heike Küper-Romanowski</b> , Bonn
<b>Braunschweig</b>	<b>Frank Schweizer</b> , Goslar
<b>Bremen</b>	<b>Dietmar Langscheid</b> , Bremen
<b>Chemnitz</b>	<b>Holm Dömel</b> , Freiberg
<b>Coburg</b>	<b>Stefan Wölfel (kommissarisch)</b> , Bayreuth
<b>Cottbus</b>	<b>Dirk Gemeinhardt</b> , Elsterwerda
<b>Darmstadt/Rhein-Main-Neckar</b>	<b>Michael Seib</b> , Dieburg
<b>Dortmund</b>	<b>Michael Hartke</b> , Unna
<b>Dresden</b>	<b>Oliver Reichelt</b> , Weinböhla

**Bezirksverbände**

<b>Düsseldorf</b>	<b>Michael Hollenbach</b> , Düsseldorf
<b>Erfurt</b>	<b>Steffen Kabelitz</b> , Werther
<b>Essen, Mülheim an der Ruhr / Oberhausen</b>	<b>Hartmut Meyer</b> , Mülheim
<b>Flensburg</b>	<b>Donato Falotico</b> , Jübek
<b>Frankfurt am Main</b>	<b>Jan C. Klimitz</b> , Frankfurt
<b>Fulda</b>	<b>Thilo Beiler (kommissarisch)</b> , Offenbach
<b>Gießen-Friedberg</b>	<b>Ulli M. Scholz</b> , Lich
<b>Halle - Dessau</b>	<b>Axel Wondratzek</b> , Querfurt
<b>Hamburg</b>	<b>Jan-C. Garmatz</b> , Hamburg
<b>Hanau - Geinhausen - Schlüchtern</b>	<b>Dominic Friebe</b> , Hanau
<b>Hannover</b>	<b>Stefan Hurrelmann</b> , Hannover
<b>Heilbronn - Franken</b>	<b>Benjamin Schäfer</b> , Marbach
<b>Hochrhein - Bodensee</b>	<b>Martin Bantle</b> , Konstanz
<b>Karlsruhe</b>	<b>Matthias Fleck</b> , Karlsruhe
<b>Kassel</b>	<b>Alexander Wild</b> , Kassel
<b>Kiel</b>	<b>Jasper Stade</b> , Kiel
<b>Koblenz</b>	<b>Martin Winninger</b> , Ettringen
<b>Köln</b>	<b>Willi Hombach</b> , Erftstadt
<b>Lahn-Dill</b>	<b>Thilo Beiler (kommissarisch)</b> , Offenbach
<b>Leipzig</b>	<b>Henry Herold</b> , Leipzig
<b>Limburg</b>	<b>Torsten Martin</b> , Limburg
<b>Lippe zu Detmold</b>	<b>Michael Falkenrath</b> , Extertal
<b>Lübeck</b>	<b>Markus Maiborg</b> , Bad Schwartau
<b>Lüneburg - Wolfsburg</b>	<b>Marcus Franck</b> , Adendorf
<b>Magdeburg</b>	<b>Robert Stähr</b> , Burgstall
<b>Mittlerer Niederrhein</b>	<b>Gregor Correnz</b> , Mönchengladbach
<b>Mittleres Ruhrgebiet</b>	<b>Ludger Tillmann (kommissarisch)</b> , Herten/Westf.
<b>München und Oberbayern</b>	<b>Werner Frech</b> , Freising
<b>Neubrandenburg</b>	<b>Steffen Weise</b> , Brunn
<b>Niederbayern in Passau</b>	<b>Claus Rahn</b> , Aidenbach
<b>Niederrhein / Duisburg - Wesel - Kleve</b>	<b>Hans-Peter Agreiter</b> , Duisburg
<b>Nord-Westfalen</b>	<b>Ludger Tillmann</b> , Herten / Westf.
<b>Nordschwarzwald</b>	<b>Oliver Frank Freiwald (kommissarisch)</b> , Ulm
<b>Nürnberg für Mittelfranken</b>	<b>Markus Burkhardt</b> , Herzogenaurach
<b>Oberfranken Bayreuth</b>	<b>Stefan Wölfel</b> , Bayreuth
<b>Offenbach am Main</b>	<b>Thilo Beiler</b> , Offenbach

## Bezirksverbände

<b>Oldenburg</b>	<b>Hermann Brockhaus</b> , Dinklage
<b>Osnabrück - Emsland</b>	<b>Frank Holthaus</b> , Rieste
<b>Ostbrandenburg</b>	<b>Jens Wanke (kommissarisch)</b> , Zossen
<b>Ostfriesland und Papenburg</b>	<b>Hermann Brockhaus</b> , Dinklage
<b>Ostthüringen zu Gera</b>	<b>Holger Steiniger</b> , Greiz
<b>Ostwestfalen zu Bielefeld</b>	<b>Astrid Sander</b> , Bielefeld
<b>Ostwürttemberg</b>	<b>Dietmar Diebold</b> , Aalen
<b>Pfalz</b>	<b>Sabine Jacobs-Schädler</b> , Maikammer
<b>Potsdam</b>	<b>Jens Wanke</b> , Zossen
<b>Regensburg für Oberpfalz / Kehlheim</b>	<b>Josef Gabler</b> , Hemau-Hohenschambach
<b>Region Stuttgart</b>	<b>Roland Jahrsen</b> , Stuttgart
<b>Reutlingen</b>	<b>Matthias Gaiser</b> , Pfullingen
<b>Rheinhessen</b>	<b>Dirk Weidmann</b> , Gau-Algesheim
<b>Rhein-Neckar</b>	<b>Michael Scheidel (kommissarisch)</b> , Mannheim
<b>Rostock</b>	<b>René Ohnesorg</b> , Ostseebad Rerik
<b>Saarland</b>	<b>Hans-Joachim Lorenz</b> , St. Wendel
<b>Schwaben</b>	<b>Johanna Meiser</b> , Burgau
<b>Schwarzwald - Baar - Heuberg</b>	<b>Martin Bantle (kommissarisch)</b> , Konstanz
<b>Schwerin</b>	<b>Olaf Heilig</b> , Wismar
<b>Siegen</b>	<b>Michael Schneider</b> , Schmallenberg
<b>Stade für den Elbe-Weser-Raum</b>	<b>Frank Holthaus (kommissarisch)</b> , Rieste
<b>Südlicher Oberrhein</b>	<b>Bernd Fischer</b> , Neuried
<b>Südthüringen</b>	<b>Steffen Kabelitz (kommissarisch)</b> , Werther
<b>Südwestfalen Hagen</b>	<b>Michael Guthof</b> , Soest
<b>Trier</b>	<b>Golnaz Dashtizadeh</b> , Konz
<b>Ulm</b>	<b>Oliver Frank Freiwald</b> , Ulm
<b>Wiesbaden</b>	<b>Peter Pietsch</b> , Wiesbaden
<b>Würzburg - Schweinfurt</b>	<b>Thomas Menzel</b> , Würzburg



# Kommissionen des BVK

Kompetente Berater auf allen Fachgebieten

## Kommission für Ausgleichsanspruch

- Vorsitz Marco Seuffert, Ochsenfurt
- Mitglieder Eckhardt Dreute, Kreuztal  
Josef Gabler, Hemau-Hohenschambach  
Karl-Heinz Krug, Langenfeld  
Ulrich Zander, Eschwege  
Rainer Neumann, Fellbach  
RA Judith John, Bonn, Geschäftsführung  
Syndikusrechtsanwalt Stefan Schelcher, Bonn, Geschäftsführung

## Kommission für Betriebswirtschaft und unternehmerische Entwicklung

- Vorsitz Andreas Vollmer, Bielefeld
- Mitglieder Martin Bantle, Konstanz  
Christoph Klug, Siegen  
André Marinesse, Oldenburg  
Paul-Heinz Münch, Wuppertal  
Harald Steiger, Mannheim  
Dipl.-Volkswirtin Ariane Kay, Bonn, Geschäftsführung

## Kommission für Aus- und Weiterbildung

- Vorsitz Gerald Archangeli, Berlin
- Mitglieder Sandra Albrot, Niederkassel  
Dieter Bonaita, Ulm  
Matthias Gaiser, Pfullingen  
Stefan Hurrelmann, Hannover  
Matthias Karl, Seeheim-Jugenheim  
Hans-Joachim Lorenz, St. Wendel  
RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung

## Kommission für EU- und Auslandsfragen

- Vorsitz Gerald Archangeli, Berlin
- Mitglieder Dr. Wolfgang Eichele, Bonn, Geschäftsführung  
Christian Freiherr Göler von Ravensburg, Düsseldorf  
Andreas Vollmer, Bielefeld  
Ulrich Zander, Eschwege  
RAin Anja C. Kahlscheuer, Bonn, Geschäftsführung

## Kommission für Bausparen & Finanzdienstleistungen

- Vorsitz Marco Seuffert, Ochsenfurt
- Mitglieder Karl-Werner Esch, Bad Neuenahr-Ahrweiler  
Dieter Grau, Bad Dürkheim  
Henry Herold, Leipzig  
N.N.  
Ingrid Toplitsch, Fürth  
RA Hubertus Münster, Bonn, Geschäftsführung

## Kommission für Makler und Mehrfachagenten

- Vorsitz Andreas Vollmer, Bielefeld
- Mitglieder Holm Dömel, Freiberg / Sachsen  
Volker Fink, Karlsruhe  
Christian Freiherr Göler von Ravensburg, Düsseldorf  
Markus Heller, Ibbenbüren  
Klaus Liebig, Pegnitz  
Dirk Pickhardt, Gütersloh  
Niels Weinhold, Hamburg  
Axel H. Westphal, Kronshagen  
Dipl.-Volkswirtin Ariane Kay, Bonn, Geschäftsführung  
Gast: Felix Lehmann, Rüthen



## Kommission für Öffentlichkeitsarbeit

Vorsitz Gerald Archangeli, Berlin  
 Mitglieder Ingo Aulbach, Oberhausen  
 Uwe Dressel, Bayreuth  
 Martin Hardenacke, Bergisch Gladbach  
 Jürgen Rohm, Karlstadt  
 Alexander Wild, Kassel  
 Christoph Gawin, Bonn, Geschäftsführung

## Rechtshilfe-Kommission (derzeit nicht aktiv)

Vorsitz Eduard Bornhöft, Bremen  
 Mitglieder Dieter Grau, Fußgönheim  
 Günter Haaf, Mannheim  
 Hans-Werner Temps, Garbsen  
 RA Patricia Bogdan, Bonn,  
 Geschäftsführung

## Kommission der Vertreter öffentl.-rechtl. Versicherer

Vorsitz Marco Seuffert, Ochsenfurt  
 Mitglieder Andreas Bau, Krefeld  
 Florian Behrens, Weil am Rhein  
 Frank Dienhold, Saarbrücken  
 Rudolf Donath, Marktbreit  
 Jörg Gutsche, Emmerthal  
 Carsten Krebs, Berlin  
 Jörg-Uwe Neubauer, Oschersleben  
 Marco Schmidt, Wendeburg  
 Michael Sölbrandt, Dortmund  
 Axel Voortmann, Jever  
 Falk Willhelm, Lichtenstein  
 Syndikusrechtsanwalt Stefan Schelcher,  
 Bonn, Geschäftsführung

## Schadenversicherungs-Kommission

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

## Personenversicherungs-Kommission

Vorsitz Marco Seuffert, Ochsenfurt  
 Mitglieder Joachim W. Bendel, Bissendorf  
 Bernd Fischer, Neuried  
 Jochen Meier, Karlsruhe  
 Rainer Neumann, Fellbach  
 Sandra Niestradt-Budde, Bochum  
 Dr. Michael Klöckner  
 RAin Judith John, Bonn, Geschäftsführung

## Tarif-Kommission

Vorsitz Andreas Vollmer, Bielefeld  
 Mitglieder RA Patricia Bogdan, Bonn,  
 Geschäftsführung



## Ehrungen / Geehrte

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

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

### Ehrenpräsidenten

Carl Rieck †  
Ludger Theilmeier  
Walter Veit †  
Peter Wimmer †

### Ehrenmitglieder

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

### Goldene Ehrennadel mit Brillanten

Hermann Arnhofer † 1986  
Richard Henschen † 2010  
Kurt Heyder † 2000  
Erich Kilian † 1998  
Wilfried Müßel † 2002  
Kurt Sedler 1996  
Hans Schwemer † 1968  
Dieter Stritzelberger † 1995  
Ludger Theilmeier 2006  
Peter Wimmer † 1968  
Gregor M. Wittenbruch † 1993  
Ulrich Zander 2022  
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  
Volker Fink 2022  
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  
Joachim Hansen 2000  
Otto Hansen † 1973  
Hilmar Hasenclever † 1976  
Reinhold Hau † 1997  
Bonifaz Hegele † 1978  
Richard Henschen † 1996  
Kurt Heyder † 1974  
Karl Hölderich † 1979  
Hans-Joachim Hübener † 1972  
Mario Jochheim 1986  
Edwin Jost † 1985  
Heinrich Jostameling † 1984  
Bernhard Jühe 2013  
Winfried Kalveram 2008  
Walter Kettler † 1965  
Erich Kilian † 1996  
Günter Kirschnick † 1988  
Jacques Königstein † 1971  
Rolf Krumbiegel † 1981  
Richard Kussmaul † 1971  
Herbert Lenz † 1973  
Walter Maciejewski 1991  
Bernd Martin † 2008  
Walter Merz † 1977  
Eduard Miller † 1979

Gerhard Miller	2013
Helmut Mühleisen †	1984
Arnold Muhrmann †	2000
Wilfried Müßel †	1996
Werner Oetling †	1974
Elli Passarge †	1987
Günther Peiffer †	1982
Rolf Pfisterer	2004
Wilhelm Pfohmann †	1973
Hanns Pikulik †	1973
Hans Ponigl †	1986
Werner Radtke	2006
Gerhard Rein	1968
Hans Richter †	1968
Hans Schlottmann †	1974
Dieter Schmidt-Köppen †	1997
Hans Schmitt †	2000
Hans Schratzlseer †	1980
Leo Schuhmann †	1978
Bruno Schuppler	1997
Kurt Siebler	1987
Walter Sohn †	1974
Ulrich Steen †	1987
Dieter Stein	2014
Paul von Stetten †	2004
Georg Strathausen †	1964
Dr. Eugen Strietholt †	1966
Randolph Vathje †	1971
Walter Veit †	1971
Wilfried Vollmer	2009
Klaus Völsen	2004
Leo Walz †	1968
Bruno Wehner †	1984
Günther Wöbke †	1976
Hans Hinrich Woltemade †	1983
Ulrich Zander	2022
Heinz Ziemer †	1965

**Herausgegeben vom**

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.  
(BVK)  
Keukuléstraße 12, 53115 Bonn

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

Mai 2025

**Bildnachweis**

pressmaster/123rf.com  
stock.adobe.com

**Satz & Druck:**

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

**2024**