



**Mitgliederversammlung ...**

**BV Rhein Hessen-Pfalz**

**08. März 2018, Flonheim**

## Vormerken: 20.03.2019, Technikmuseum Speyer



## Tagesordnung:

1. Begrüßung
2. Verlesung der Tagesordnung
3. Bericht des Vorstandes des Bezirksverbands
4. Aussprache zum Vorstandsbericht
5. Kassenbericht
6. Kassenprüfungsbericht
7. Entlastung des Vorstandes
8. Wahlen  
Delegierte für die JHV in Bonn und Kassenprüfer
9. Anträge zur Jahreshauptversammlung
10. Ehrungen

## Tagesordnung:

Ca. 15:30 Uhr      Kaffeepause

11.      Vortrag des Präsidenten, Herrn Michael Heinz  
zu den Erfolgen und weiteren Aktivitäten des BVK,  
zur IDD-Umsetzung in deutsches Recht und  
Herausforderungen an die Zukunftsfähigkeit der  
Vermittlerbetriebe
  
12.      Sonstiges

### 3. Bericht des Vorstands des Bezirksverbandes

Seit der letzten Mitgliederversammlung des Bezirksverbandes im Februar 2017 in Nieder-Olm:

- ⇒ 2 Vorstandssitzungen Bezirksverband
- ⇒ 2 Vorstandssitzungen Regionalverband
- ⇒ Diverse Sitzungen und informelle Gespräche mit den IHKen unseres BV
- ⇒ 3 Präsidialratssitzungen
- ⇒ Jahreshauptversammlung Bonn
- ⇒ 1 BV-Vorsitzendentagung
- ⇒ 3 Sitzungen zur Strukturreform des Verbandes
- ⇒ Arbeitsgruppen, Telefonate, Gespräche, Mails, .....

### 3. Bericht des Vorstands des Bezirksverbandes

Vormerken / „Save the Date“

⇒ Donnerstag, 15.03.2018 IHK Rheinhessen-Pfalz und Wiesbaden zusammen in Mainz

Themen: Cyberchancen / Cyberrisiken / Livehacking

Es war bereits:

⇒ Montag, 26.02.2018 IHK Ludwigshafen

Thema: IDD

### 3. Bericht des Vorstands des Bezirksverbandes

- ⇒ IDD-Umsetzung
  - > Checkliste (Mail vom 23.02.2018 an alle Mitglieder)
  - > Veranstaltung der IHK Rheinhessen, sobald die Durchführungsverordnungen zu Papier gebracht sind.
- ⇒ Datenschutzgrundverordnung
  - > Thema im Mitgliederbereich auf [www.bvk.de](http://www.bvk.de) (GinDat)





Bundesverband  
Deutscher  
Versicherungskaufleute e.V.

SUCHE 

BORIS GÖTTELMANN 

ÜBER DEN BVK

LEISTUNGEN

THEMEN

PRESSE

MITGLIEDERBEREICH

Kompetenz, Verantwortung und Service —  
Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Wir stellen uns vor

## Mitteilungen

23.02.18

Ab heute gilt das nationale IDD-Umsetzungsgesetz!

21.12.17

Versicherungen: Das ändert sich in 2018

22.11.17

IDD-Checkliste für Vermittler





Checkliste IDD für Vermittler

## Checkliste:

### So bereite ich mich als Vermittler auf die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) vor

Stand: 23.2.2018

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.

Beachten Sie insbesondere, dass die Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) nicht rechtzeitig zum 23.2.2018 in Kraft getreten ist, und dass sich aus der VersVermV noch weiterer Handlungsbedarf ergeben kann. Beobachten Sie deshalb, wann die VersVermV in Kraft tritt.

#### Inhalt

Themenkomplex: Aus- und Weiterbildung (§§ 34d Abs. 9 GewO; 48 Abs. 2 VAG).....	2
Themenkomplex: Bestmögliches Interesse des Kunden sowie Vergütungs- und Anreizsysteme (§§ 1a VVG; 48a VAG).....	5
Themenkomplex: Erstinformation (§§ 15, 16 VersVermV-Entwurf).....	7
Themenkomplex: Beratung (§ 61 VVG).....	9
Themenkomplex: Querverkäufe (§§ 7a, 7d VVG).....	10
Themenkomplex: Produktgenehmigungsprozess (§ 23 VAG).....	11
Themenkomplex: Versicherungsanlageprodukte (IBIPs) (§§ 7b, 7c VVG).....	12
Themenkomplex: Honorarberatung (§§ 34d Abs. 2, 156 GewO; 48c VAG).....	13
Themenkomplex: Provisionsabgabeverbot (§§ 34d Abs. 1 GewO; 48b VAG).....	14

#### Themenkomplex: Aus- und Weiterbildung (§§ 34d Abs. 9 GewO; 48 Abs. 2 VAG)

Nr.	Frage	Antwort	Hinweise	Was ist zu tun
1.	Haben Sie eine Gewerbe- erlaubnis als Vertre- ter oder als Makler?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	Weiter mit Frage 2 Weiter mit Frage 3	
2.	Bilden Sie als Inhaber/- in (Vermittler mit Gew- erbeerlaubnis) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stun- den im Jahr weiter und können dies nachwei- sen?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	Ab 23.2.2018 sind Sie ver- pflichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiterzubilden. Wie der Nachweis genau zu erbrin- gen ist, wird noch in einer Rechtsverordnung geregelt.	Suchen Sie regelmäßig sinnvolle Weiterbildungs- angebote aus, besuchen diese und sammeln Teil- nahmenachweise. Ob eine Teilnahme bei „gut berate- ten“ als Nachweis aus- reicht, und wie dieses in Zukunft weiter angeboten wird, wird noch geklärt.
3.	Bilden Sie als Inhaber/- in (gebundene erlaub- nisfreie Vertreter) sich bereits regelmäßig mindestens 15 Stun- den im Jahr weiter und können dies nachwei- sen?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	Ab 23.2.2018 sind Sie ver- pflichtet, sich regelmäßig mindestens 15 Stunden im Jahr weiterzubilden. Ihr Ver- sicherungsunternehmen muss dafür interne Leitli- nien, Verfahren und eine verantwortliche Funktion einrichten. Sie werden in das Weiterbildungssystem ein- gebunden, müssen aber auch mitwirken.	Suchen Sie regelmäßig sinnvolle Weiterbildungs- angebote aus, besuchen diese und sammeln Teil- nahmenachweise. Fragen Sie Ihren Verband, ob das von Ihrem Versicherer entwickelte System akzep- tabel ist, und welche Mit- wirkungspflichten Sie tref- fen.
4.	Haben Sie Mitarbei- ter/-innen?	<input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein	Weiter mit Frage 5 Weiter mit Frage 6	
5.	Sind Ihre Mitarbeiter/- innen im Versiche- rungsvertrieb tätig, d.h. machen sie Kun- den Angebote, berate- n, schließen Versi- cherungen ab oder unterstützen sie Kun- den bei der Vertrags- erfüllung, insbesondere im Schadenfall?	<input type="checkbox"/> ja	Sie müssen sicherstellen, dass diese Mitarbeiter/- innen - zuverlässig sind (aktuel- les Führungszeugnis) <sup>1</sup> , - eine sachgerechte Qua- lifikation verfügen (entweder eine aner- kannte Ausbildung im Versicherungsbereich oder hinreichende Schu- lungen für die tatsäch- lich ausgeübte Tätigkeit, sonst sind diese nachzu- holen). <sup>2</sup>	Legen Sie Personalakten an. Erstellen Sie Stellenbe- schreibungen und bespre- chen diese mit den Be- troffenen. Daraus sollte hervorgehen, ob und wel- che vertrieblischen Tätig- keiten ausgeübt werden sollen. Prüfen Sie, ob die bisherige Arbeitsteilung verändert werden soll, z.B. wenn eine nötige Qualifi- kation fehlt. Prüfen Sie, ob eine sachgerechte Qualifi- kation vorliegt, oder ver- pflichten Sie bei Bedarf die Mitarbeiter/-innen, ent-



# Die Leistungen des BVK

<b>Politische Interessenvertretung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Positionen</li> <li>▪ Interessenvertretung in Be...</li> <li>▪ Interessenvertretung in Brüssel</li> </ul>
<b>Rechtsberatung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rechtsberatung</li> <li>▪ Prüfung von Agenturverträgen / Courtagevereinbarungen</li> <li>▪ Fachinformationen / Mitglieder-Infos</li> <li>▪ Ausgleichsanspruch: Beratung &amp; Berechnung</li> </ul>
<b>Berufliche Bildung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ BVK-Bildungsakademie</li> <li>▪ Webinare €</li> <li>▪ Online-Lernplattform €</li> <li>▪ Seminare &amp; Termine €</li> </ul>
<b>Unternehmensführung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Betriebswirtschaft</li> <li>▪ Unternehmerberatende Dienstleistungen €</li> <li>▪ Digitales Vermittlerbüro €</li> <li>▪ Tarifvertrag für Versicherungsvermittlergewerbe</li> <li>▪ Datenschutz / Gindat €</li> </ul>



## Verbandszeitschrift



Zur aktuellen Ausgabe 2 | 2018

Zum Ausgaben-Archiv

⇒ [www.bvk.de](http://www.bvk.de)

### Mitgliedervorteile

Exklusive Leistungen nur für unsere Mitglieder:

- ✓ Politische Interessenvertretung
- ✓ Rechtsberatung
- ✓ Berufliche Bildung

[Alle Vorteile ansehen](#)

### Download-Center

Hier finden Sie Formulare, Verträge, BVK-Dokumentvorlagen und mehr zum Herunterladen.

[Zum Download-Center](#)

### Positionen

Der BVK nimmt Stellung zu aktuellen Entwicklungen in Politik und Wirtschaft.

[Zur Übersicht](#)

### Fachinformationen

Aktuelle Informationen nur für Mitglieder des BVK.

[Zur den Fachinformationen](#)

### Verkaufsartikel

Hochwertige Merchandise- und Büro-Artikel gebrandet mit dem Logo des BVK

Thema

Publikationstyp

Jahr

Sortierung

- Alle
- Agenturvertrag (Beratung, Kündigung, Änderung)
- Altersvorsorge
- Anstellungsvertrag im Innendienst
- Ausgleichsanspruch
- Award Unternehmer-Ass
- BaFin - Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
- Beratungsprotokoll
- Bestandsanalyse
- Betriebliche Altersvorsorge (bAV)
- Betriebsvergleich
- Betriebswirtschaft
- BIPAR - Europäischer Vermittlerdachverband
- BiPRO - Brancheninitiative Prozessoptimierung
- Bürgerversicherung
- BVK-Berufsbild
- BVK-Bildungsaward
- BVK-Organisation
- BVK-Rating / Fairness für Versicherungsvertreter
- Compliance
- Datenschutz
- Digitalisierung
- DKM - Deckungskonzeptmesse
- Dokumentation
- Ehrbarer Kaufmann
- EIOPA
- Finanzanlagenvermittler
- Finanzanlageprodukte für Kleinanleger (PRIIPS)
- Finanzmarktrichtlinie (MiFID II)
- Finanzmarktwächter

Fachinformation ▾    Alle ▾    Alphabet ▾

02.06.2016 | Fachinformation  
Beendigung des Agenturvertrages

⇒ [www.bvk.de](http://www.bvk.de)

- Mitgliederzeitschrift Versicherungsvermittlung
- BVK-Vermittler-App
- Newsletter
- Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung €
- Spezial-Straf-Rechtsschutz €
- Focus Money - Kostenloses E-Paper Abo
- MeinAuto.de - Neuwagen mit hohem Nachlass kaufen €
- ViPO - Immer für die Kunden da - Wie Sie die Erreichbarkeitsfalle vermeiden können €
- Mit Leads erfolgreich Kunden gewinnen €
- Bahn-Reisen: Ab 99,- Euro zu Ihrer BVK-Veranstaltung €
- Nissan - bis zu 37 % Rabatt für BVK-Mitglieder €
- Star - Jetzt noch preiswerter tanken €
- Viking - Kosten senken im Büroalltag €
- CHARTA Börse für Versicherungen AG: Ihr Backoffice als Versicherungsmakler €
- Cash. 20 Prozent Rabatt für BVK-Mitglieder! €
- Urlaubsreisen mit Rabatt €
- B & S Haptische Verkaufshilfen GmbH €
- MSH - Kleider machen Leute ... erfolgreicher! €
- V-aktuell - Individuelle Kundenzeitungen für BVK-Mitglieder mit 10% Rabatt €
- Versicherungsmagazin - 15% Rabatt für BVK-Mitglieder €
- Zeitschrift Versicherungsvertrieb - 15% Rabatt für BVK-Mitglieder €
- Zeitschrift Versicherungswirtschaft - 25% Rabatt für BVK-Mitglieder €



## BV Rheinhessen-Pfalz

[← BV-Übersicht](#)

### Herzlich Willkommen

Wir begrüßen Sie auf der Internetseite des BVK Bezirksverbands Rheinhessen-Pfalz.

Hier finden Sie unsere aktuellen Meldungen, unsere Termine, die Ansprechpartner des BV-Vorstands sowie Bildergalerien von unseren Veranstaltungen.

Schauen Sie sich um. Wir freuen uns auf Ihren Kontakt.

### Bildergalerien



#### Peter Schüller und Boris Göttelmann vertreten den BV Rheinhessen-Pfalz im Präsidialrat (2018-01)

[2 Bilder ansehen](#)

### Termine

März  
**08**  
Bezirksverbände  
Mitgliederversammlung des BV Rhein-  
hessen-Pfalz

März  
**15**  
Externe Veranstaltungen  
Die neue Cyberwelt des Vermittlers -  
Chance oder Risiko?

März  
**20**  
Hauptversammlung  
Mitgliederversammlung des BV Rhein-  
hessen-Pfalz

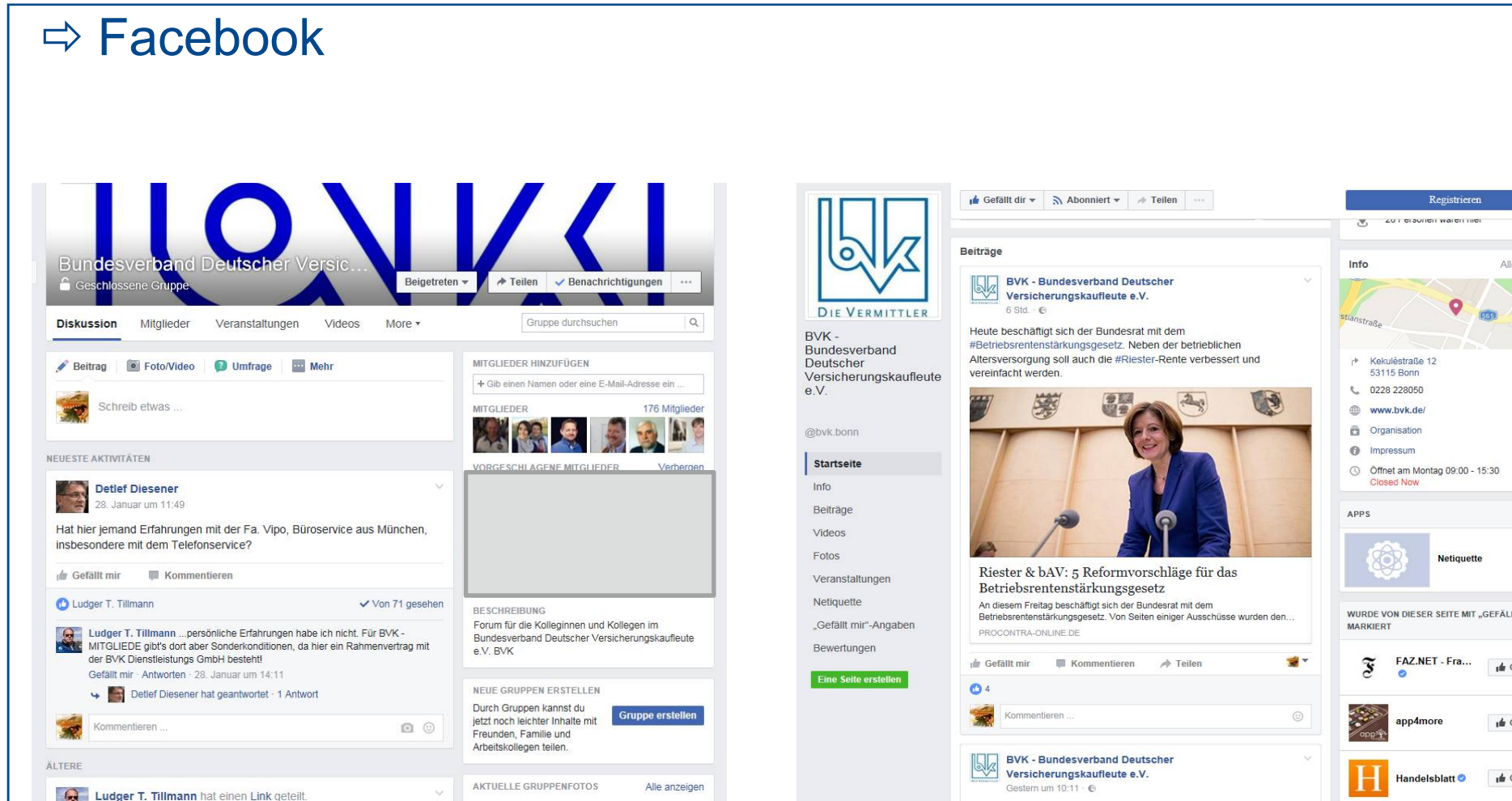
### Kontakt

Boris Göttelmann (1. Vorsitzender)

Tel.: 06732/94440

Fax.: 06732/944460

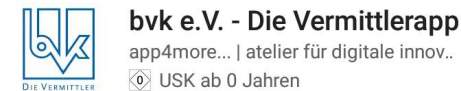
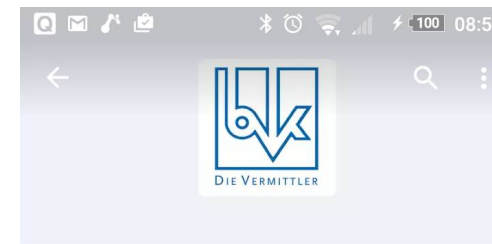
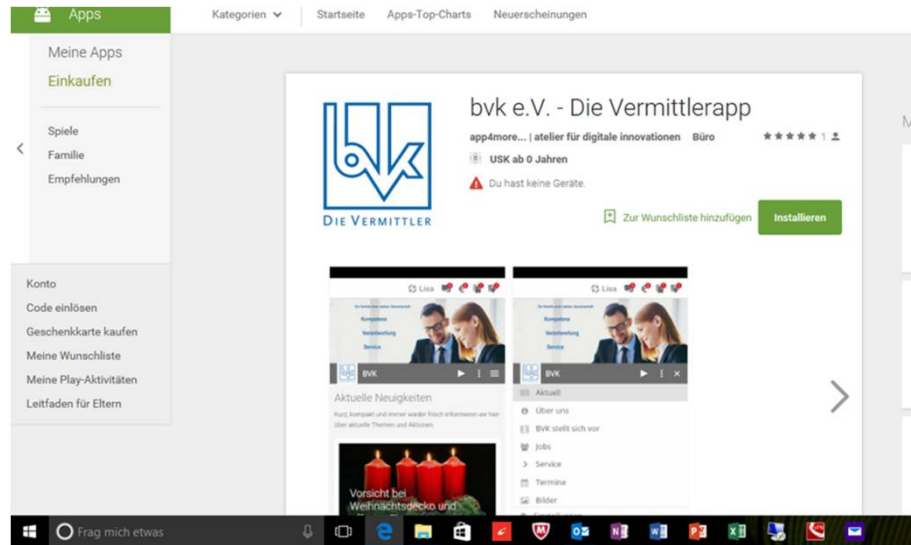
⇒ Facebook



The screenshot displays the Facebook profile of the Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK). The profile features a large blue and white cover photo with the acronym 'BVK' and the text 'Bundesverband Deutscher Versic...'. The profile is a closed group with 176 members. The main content area shows a post from Detlef Diesener asking for experiences with 'Vipo, Büroservice aus München'. Below this, a post from Ludger T. Tillmann is visible. A news article is featured, titled 'Riester & bAV: 5 Reformvorschläge für das Betriebsrentenstärkungsgesetz', dated 6 days ago. The article text states: 'Heute beschäftigt sich der Bundesrat mit dem #Betriebsrentenstärkungsgesetz. Neben der betrieblichen Altersversorgung soll auch die #Riester-Rente verbessert und vereinfacht werden.' The article includes a photo of a woman speaking at a podium. The right sidebar contains information about the organization, including its address (Kekuléstraße 12, 53115 Bonn), phone number (0228 228050), website (www.bvk.de/), and office hours (Monday 09:00 - 15:30, Closed Now). There are also links to 'Netiquette' and 'FAZ.NET - Fra...'.



## ⇒ BVK Vermittler-App



Die offizielle App von bvk e.V. - Die Vermittlerapp aus Bonn.

**NEUE FUNKTIONEN**  
Diverse Verbesserungen und Korrekturen.

## 4. Aussprache zum Bericht und den Informationen

!!!!!!!!!! ???

??? !!!!!!!!! ???????????????

!!! ???????????

????????? !!!!!!!

??????

!!!!!!!!!!!!

????????????????? !!!!!!!

!!!!!!! ???????????????????

## 5. Kassenbericht

### **Udo Geil**

Es wurde in 2017 ein  
Kassenüberschuss von ca. 1.500,- €  
erzielt.

## 6. Kassenprüfungsbericht

Sabine Jacobs-Schädler

und

Rüdiger Jeblick

Die Kasse wird geprüft und eine ordentliche und gewissenhafte Kassenführung ohne Beanstandung für das Jahr 2017 attestiert.

## 7. Entlastung des Vorstandes

**Der Kassenwart und der gesamte Vorstand werden einstimmig entlastet.**

## 8. Wahlen

1. Delegierte für Jahreshauptversammlung Berlin gewählt werden einstimmig:  
Alexander Detzner als Delegierter  
Claus-Jürgen Schuff als Ersatzdelegierter
2. Kassenprüfer  
Rüdiger Jeblick ist ohne erforderliche Neuwahl für ein weiteres Jahr im Amt  
Roland Heib ist für 2 Jahre einstimmig gewählt

## 9. Anträge, die gestellt werden sollten?

!!!!!!!!!! ???

???

!!!!!!!!!!

????????????????

!!!

????????????

Es werden keine Anträge gestellt

## 10. Ehrungen





## 10. Ehrungen -> 25 Jahre

- ⇒ Volker Knapp (Bad Kreuznach)
- ⇒ Ralf Karb (Osthofen)
- ⇒ Claus Vogt (Köngernheim)
- ⇒ Ulrich Volz (Kallstadt)
- ⇒ Wolf und Thomas GmbH (Mainz)

## 10. Ehrungen -> 40 Jahre

⇒ Dieter Grau (Fussgönheim)

⇒ Claus-Jürgen Schuff (Kaiserslautern)

## 11. Vortrag Herr Heinz



**Stärke durch Solidarität**

**Herausforderungen an die  
Zukunftsfähigkeit der  
Vermittlerbetriebe**

Michael H. Heinz, Präsident BVK  
Flonheim, 8. März 2018

## So kennen Sie uns:

Der BVK ist seit über 100 Jahren die berufsständische Vertretung aller Versicherungsvermittler in Deutschland.

Wir sprechen für diejenigen, die in Millionen von Kundengesprächen individuelle Risiko- und Versorgungs-Lösungen vermitteln.



## Was bringt die Zukunft?



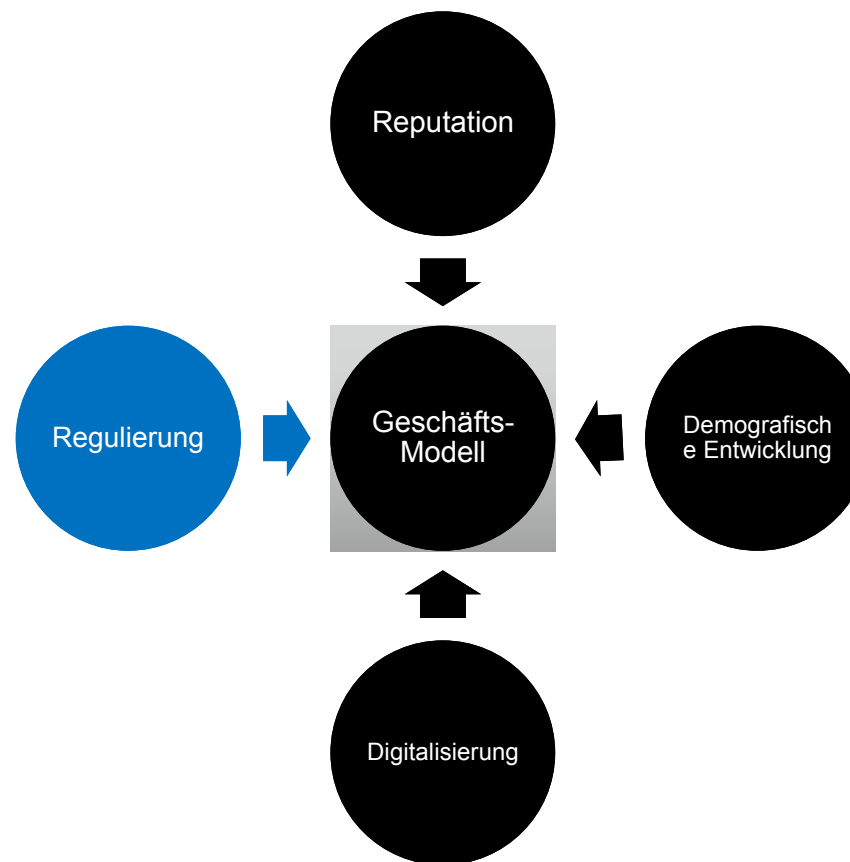
## 2018: Überprüfung unseres Geschäftsmodells

- ⇒ Wird die **stationäre** Versicherungsvermittlung überhaupt noch gebraucht?
- ⇒ Ist das aktuelle Geschäftsmodell der Versicherungsvermittlung noch **zeitgemäß**?
- ⇒ Wodurch wird das Geschäftsmodell **bedroht**?
- ⇒ Wie soll nach unserer Überzeugung das Geschäftsmodell **zukünftig** aussehen?
- ⇒ Was können und was wollen wir **konkret** tun?\_

## Wir unterscheiden vier Haupt-Einflussfaktoren

- (1) Die Regulierung der Branche und des Berufs
- (2) Die Digitalisierung des Geschäftsmodells
- (3) Die demografische Entwicklung
- (4) Die Reputation unseres Berufsbildes

## (1) Die Regulierung der Branche und des Berufs





## Versicherungsvermittlung nach der BT-Wahl

- ⇒ Die Hängepartie um die GroKo hat uns wertvolle Zeit für Lobbyarbeit gekostet.
- ⇒ Bürgerversicherung offensichtlich vom Tisch
- ⇒ Bekenntnis zum Drei-Säulen-Modell und Weiterentwicklung der privaten Altersvorsorge
- ⇒ Pflichtversicherung (AV) für Selbständige als Opt-Out-Lösung für private Lösungen
- ⇒ Verbraucherschutz: Schwerpunkt digitale Welt

## Zentrales Thema: Nationale Umsetzung der IDD

- ⇒ Die nationale Umsetzung der IDD zeigt deutliche Spuren unserer Interessenpolitik.
- ⇒ Die ideologische Triebfeder vieler politischer Entscheidungen führt immer wieder zu **Ungleichbehandlungen** der Vertriebswege.
- ⇒ Unsere klare Position: Jeglicher Ungleichbehandlung im Markt ist entschieden entgegen zu treten! \_

## Erfolgreiche Positionierung des BVK

- ⇒ Provision/Courtage bleibt die Leitvergütung
- ⇒ Provisionsabgabeverbot gesetzlich verankert
- ⇒ Keine obligatorische Provisionsoffenlegung
- ⇒ Verbot von Anreizen, die zu nicht bedarfsgerechten Produkten führen
- ⇒ Weitgehende Einschränkung der Vertriebssteuerung
- ⇒ Qualifikation auf hohem Niveau für alle

## Seit dem 23. Februar 2018 Gesetz:

- ⇒ mindestens 15 Stunden Weiterbildung pro Jahr  
Das gilt für Inhaber **und** Mitarbeiter!  
(Rechtsverordnung zur Durchführung folgt noch)
- ⇒ Mitarbeiter müssen **zuverlässig** sein und über eine **sachgerechte Qualifikation** verfügen  
(Nachweis mittels Führungszeugnissen, Personalakten, Stellenbeschreibungen, protokollierte Mitarbeitergespräche etc.)

## Seit dem 23. Februar 2018 Gesetz:

- ⇒ „bestmögliches Interesse des Kunden“  
ganzheitlicher Beratungsprozess, Produktauswahl,  
Ventillösungen, Beratungskompetenz, Standards in der  
Kundenbetreuung etc.  
Verfolgen Sie konzentriert die Veröffentlichungen des BVL  
hierzu und setzen Sie dessen Empfehlungen um!
- ⇒ Spezielles Problem: quantitativ formulierte Geschäftspläne,  
Boni, Incentives etc., die das Interesse des Kunden gefährden  
(Umsetzung noch offen).

## Seit dem 23. Februar 2018 Gesetz:

- ⇒ Pflicht zur Erstinformation  
aktueller Stand der VersVerm-Verordnung:  
Information über den Status  
Information über das Angebot der Beratung  
Information über die Art der Vergütung  
Übermittlung im Regelfall in Papierform  
(Ausnahmen der elektronischen Übermittlung  
werden mit Einschränkungen wohl zugelassen).

## Seit dem 23. Februar 2018 Gesetz:

Grundsätzliche Verpflichtung, den Kunden nach

- ⇒ Wünschen und Bedürfnissen zu befragen
- ⇒ zu beraten
- ⇒ den Rat zu begründen
- ⇒ dies zu dokumentieren.

Im Fernabsatz kann der Kunde darauf verzichten, und zwar leichter als in der persönlichen Beratung durch eine Erklärung in Textform (z.B. E-Mail). Es ist aber noch unklar, wie das konkret umgesetzt wird.

**Verfolgen Sie dringend die Veröffentlichungen des BVK hierzu!**

## Seit dem 23. Februar 2018 Gesetz:

Weitere Regelungen zu

- ⇒ Querverkäufen
- ⇒ Produktgenehmigungsprozessen
- ⇒ Versicherungsanlageprodukten (PRIPS)  
Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung
- ⇒ Honorarberatung (§ 34 d GewO)





BVK -  
Bundesverband  
Deutscher  
Versicherungskaufleute  
e.V. ✓

@bvk.bonn

Startseite

Info

Beiträge

Veranstaltungen

Videos

Fotos

Bewertungen

Netiquette

Verantwortung

Service



Gefällt dir ▾ Abonniert ▾ Empfehlen ...

### Beiträge



**BVK - Bundesverband Deutscher  
Versicherungskaufleute e.V.**

19 Std. · 🌐

BVK-Pressemitteilung: Weniger ist mehr! #BaFin möge das  
Verhältnismäßigkeitsprinzip wahren



### Weniger ist mehr!

BaFin möge das Verhältnismäßigkeitsprinzip  
wahrenDer Bundesverband Deutscher  
Versicherungskaufleute (BVK) hat eine  
Stellungnahme zum Vermittler-Rundschreiben  
der Bundesanstalt für Finanzdi...

BVK.DE

Gefällt mir Kommentieren Teilen

## Unsere Positionierung wurde umgesetzt

- ⇒ Keine Vermittlung ohne Beratung!
- ⇒ Beratung und Dokumentation in **allen** Kanälen!



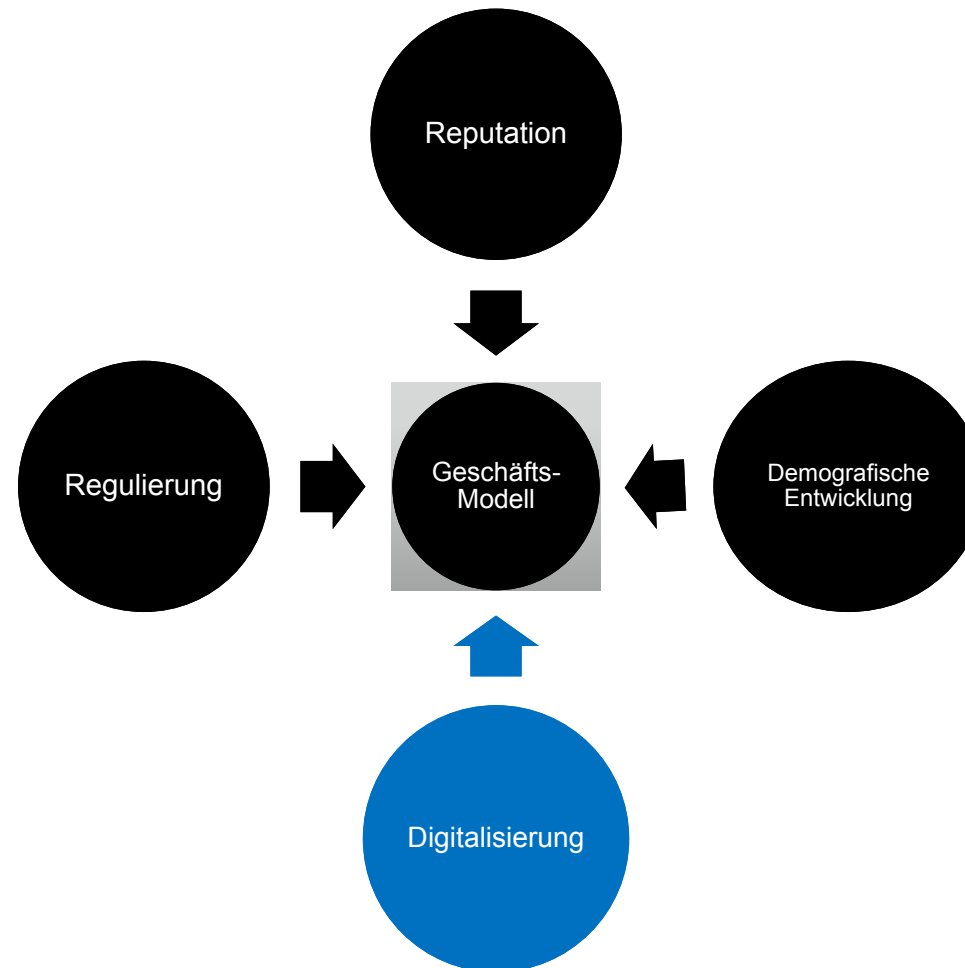
## Aber: Weiterhin wichtige offene Fragen

- ⇒ Aufsichtsrechtliche Fragen
- ⇒ Noch zu klären: Unbestimmte Rechtsbegriffe des § 48 a VAG (Entwurf BAFIN-Vermittlerrundschreiben)
- ⇒ Spannende Gestaltungsfrage im Verhältnis zu VU:  
**Keine Vertriebssteuerung mit den alten Methoden mehr möglich!**
- ⇒ Berufsständisches Problem: Nach wie vor hohe Abhängigkeit einzelner Vermittler von vertriebssteuernden Instrumenten\_

## Achtung: Die Erfahrung lehrt uns Vorsicht!

- ⇒ Die nationale Umsetzung der IDD ist bei aller verhaltenen Freude nur ein Zwischenziel.
- ⇒ Die zentralen Herausforderungen und Angriffspunkte bleiben auch in Zukunft immer gleich.
- ⇒ Insbesondere die Fragen der **Vergütung** unserer Tätigkeit werden auch zukünftig gestellt werden.
- ⇒ Gleiches gilt für die generellen Angriffe auf unser Geschäftsmodell durch überwiegend **ideologisch** motivierte Akteure. -

## (2) Die Digitalisierung des Geschäftsmodells



## Was bedeutet die Digitalisierung für uns?

- ⇒ Die Digitalisierung der Geschäftsprozesse und der Kommunikation ist **unumgänglich**.
- ⇒ Die Digitalisierung betrifft die **gesamte Branche** in allen Facetten stärker als andere.
- ⇒ Die Digitalisierung birgt **Chancen** und **Risiken**, deren sich jeder Vermittlerbetrieb bewusst sein muss.
- ⇒ **Chancen** und **Risiken** werden von uns erkannt und aktiv bearbeitet.

## Betriebswirtschaftliche Folge der Digitalisierung

- ⇒ Die **Marktanteile** werden sich massiv verschieben.
- ⇒ Diese Verschiebung wird nicht zwischen den Vertriebswegen stattfinden, sondern zwischen **analogen** und **digitalen** Vermittlern!
- ⇒ Dabei werden **Insurtechs** zunehmend kritisch beäugt und gelten verbreitet als Geldverbrennung.
- ⇒ Ein möglicher Markteintritt von Amazon Google etc. würde die Karten neu mischen.\_

## Eine zusätzliche Aufgabe der Berufspolitik

- ⇒ Der Einfluss der Politik wird auch in Zukunft hauptsächlich im Setzen der **Rahmenbedingungen** für die Digitalisierung liegen.
- ⇒ Unsere Aufgabe ist daher auch die eines **Wächters** über das tatsächliche Marktgeschehen.
- ⇒ Wir haben unsere klaren Vorstellungen, welches **Verhalten** zu tolerieren ist.
- ⇒ Wir werden auch in Zukunft diese Vorstellungen mit allen Mitteln durchsetzen!\_



## **Wer unsere Anforderungen nicht erfüllt, hat mit Konsequenzen zu rechnen!**

Urteil des OLG München zu Check24

- ⇒ Erst-Information und Beratung durch Check24 sind nicht rechtskonform
- ⇒ Eindeutig: Gleiche Pflichten für Onlinevertrieb wie für den stationären Vertrieb
- ⇒ BVK erringt Sieg für den Verbraucherschutz!
- ⇒ Aber: Die Umsetzung des Urteils musste erstritten werden!



15.02.2018 Branche

## Streit um Transparenz: Vergleichsportal Check24 bessert nach



Ordnung  
BVK mit  
Internet  
Informat



©Trueffelpix - Fotolia

*Deutschlands größtes Internet-Vergleichsportal muss transparenter werden. Vergleichsergebnisse zu Versicherungen gibt es künftig nur noch, wenn die Kunden zuvor die Statusinformationen gelesen haben. Das Portal arbeitet bei der Vermittlung von Policen als Versicherungsmakler. Die Änderung soll spätestens am 23. Februar online sein. "Verbraucher können dann die Ergebnisseite eines jeden Versicherungsvergleiches nur einsehen, wenn sie zuvor die Erstinformation per Zwangsdownload erhalten haben", erläutert ein Sprecher des Unternehmens.*

## BVK vs. Check24: „Wir lassen uns nicht einschüchtern“

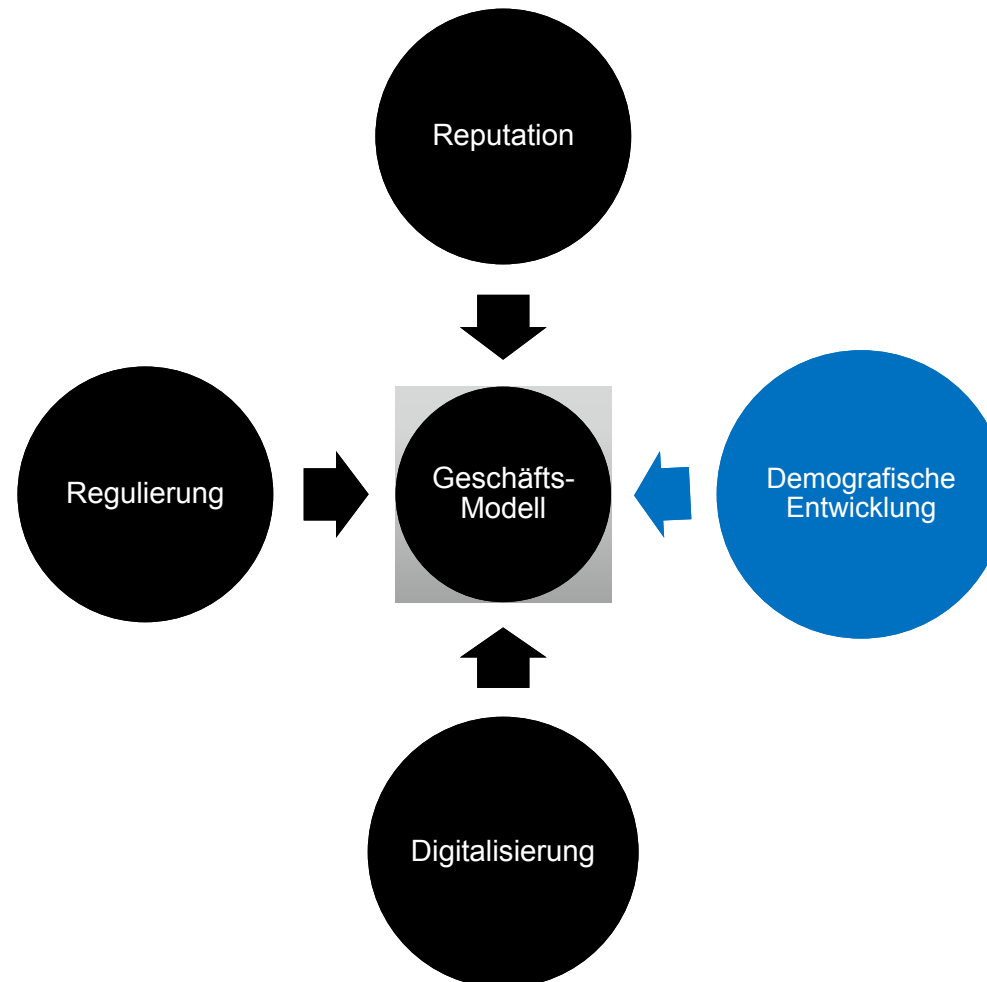
26.02.2018 BERATER TOP NEWS VON FLORIAN BURGHARDT

**Check24 hat letzte Woche seine Internetseiten umgebaut, um den Nutzern die Erstinformation rechtswirksam zuzustellen. Der Versuch läuft ins Leere, kritisiert BVK-Präsident Michael H. Heinz gegenüber proontra. Was er Vermittlern nun rät.**



Aus seiner Sicht ignoriert Check24 erneut die "klaren und unmissverständlichen Vorgaben des Gerichts": BVK-Präsident Michael H. Heinz. Bild: Fiedler/ proontra

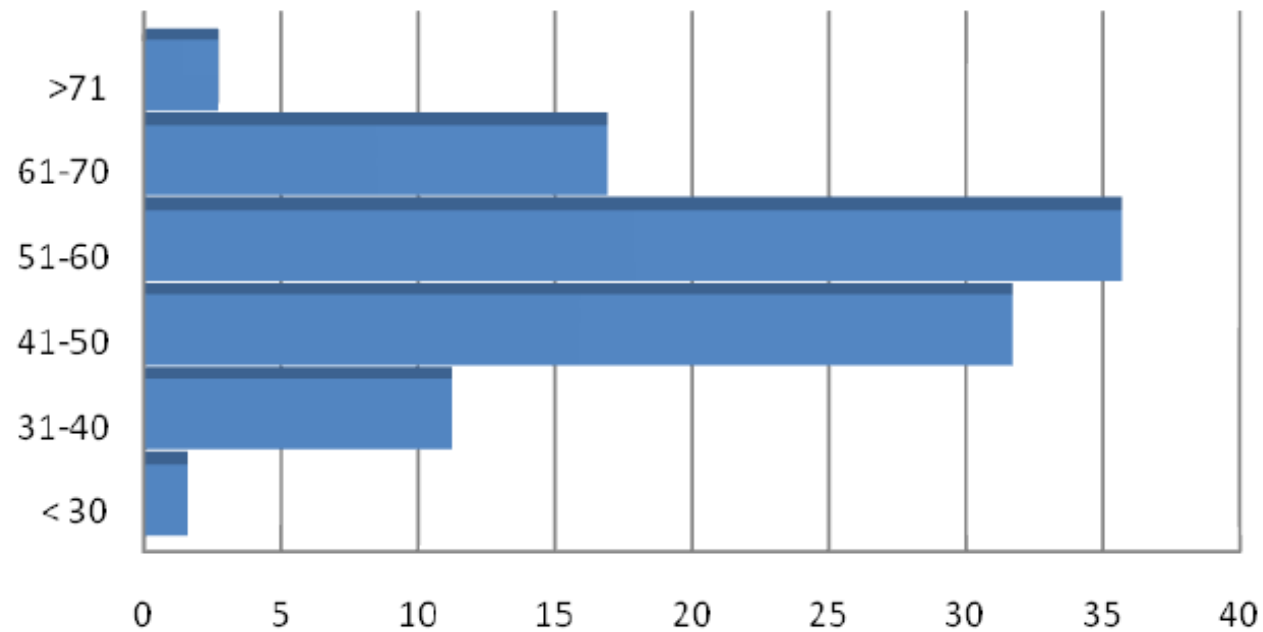
### (3) Die demografische Entwicklung



## Perspektiven

- ⇒ Die negative Bevölkerungsentwicklung wird sich fortsetzen.
- ⇒ Durch den Altersaufbau hat das dramatische Folgen die sozialen Sicherungssysteme.
- ⇒ Positiv: Vollbeschäftigung und zusätzlicher privater Vorsorgebedarf
- ⇒ Offen: Einfluss der Zinsentwicklung auf die Attraktivität unserer Produkte
- ⇒ Problematisch: Altersaufbau der Vermittlerschaft

## Das Grundproblem des demografischen Wandels

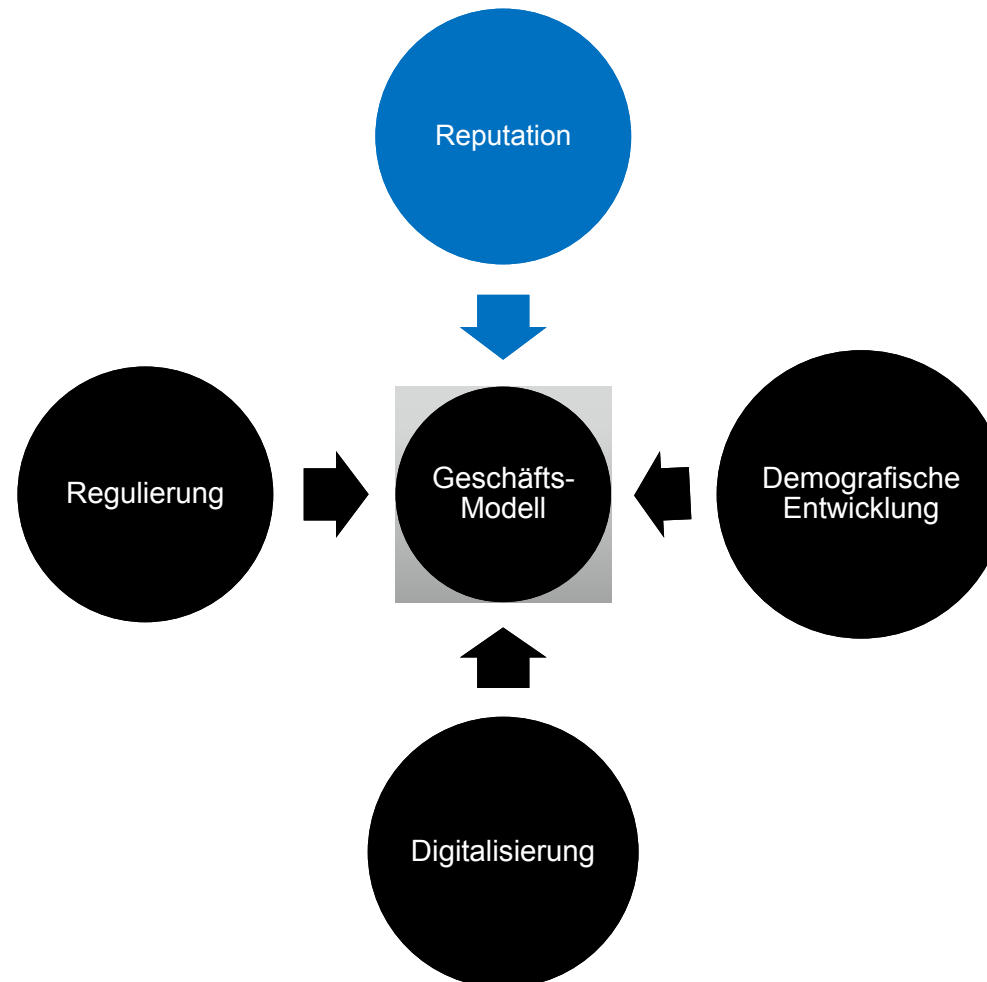


Altersaufbau der Vermittler im BVK

## Demografische Entwicklung der Vermittler

- ⇒ Wir werden weniger und älter
- ⇒ Das Durchschnittsalter der Vermittler ist eine sozialpolitische Zeitbombe, es droht eine flächendeckende Unterversicherung!
- ⇒ Es tobt bereits jetzt ein Kampf der VU um Vermittler
- ⇒ **Folge:** Zukunftsorientierte Vermittler werden mehr Unternehmer sein müssen
- ⇒ Wir nehmen es als Aufgabe eines Unternehmerverbandes an, dieses zu unterstützen.

## (4) Reputation: Das Ansehen der Vermittler





## Das öffentliche Ansehen

Weiterhin ein eklatanter Bruch zwischen Nah- und Fernbild:

- ⇒ Eine große persönliche Zufriedenheit mit dem eigenen Vermittler, aber gleichzeitig
- ⇒ eine eindeutig negative Haltung gegenüber dem Berufsstand!\_

29.01.2018 Branche

## Vertreter haben treue Kunden



©B. Wylezich / Fotolia

*Kunden von Vertretern und Versicherungsmaklern sind besonders zufrieden mit der Betreuung durch ihre Vermittler. Die Beratung durch einen Online-Kanal stellt nicht einmal jeden Dritten zufrieden, wie eine Studie zeigt.*

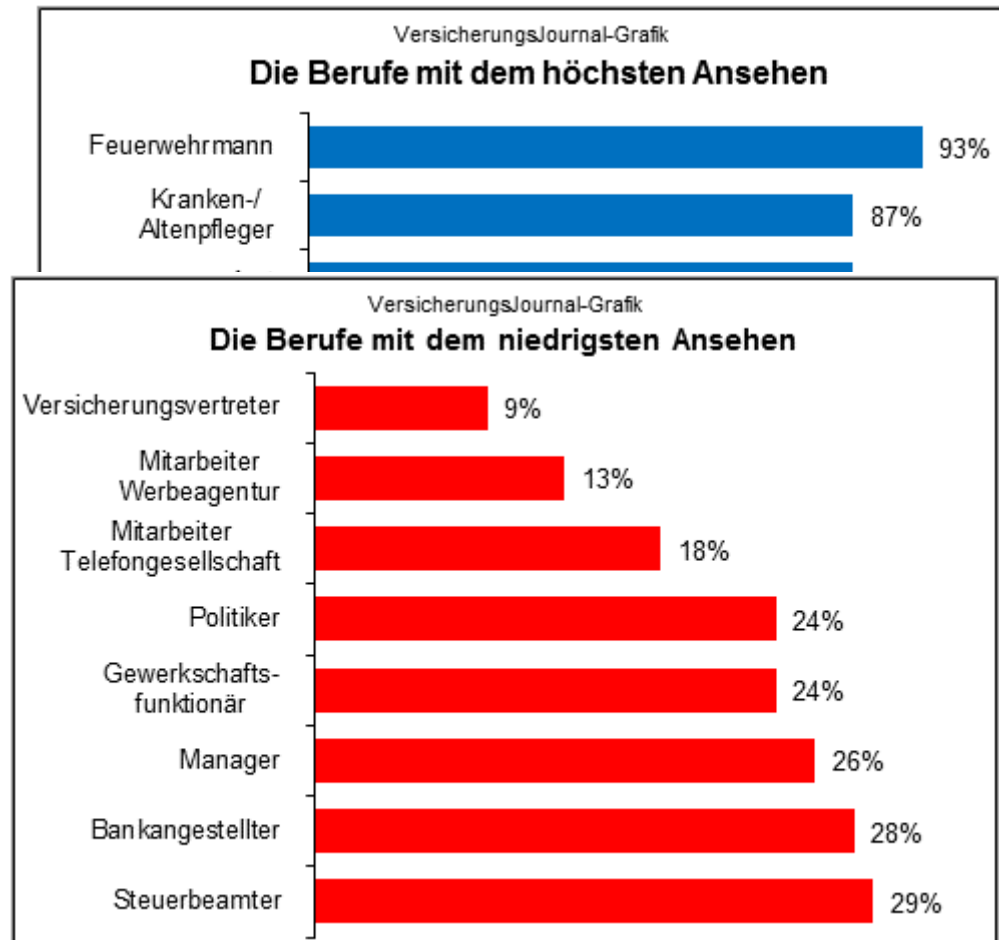
Das Marktforschungsunternehmen Yougov untersuchte in der Studie "Kundenmonitor Assekuranz" welche Rolle Vermittler für ihre Kunden spielen. Die Ergebnisse zeigen dass trotz fortschreitender Digitalisierung der persönliche Kontakt eine wichtige Rolle spielt.

### YouGov Januar 2018:

- 69% bewerten Vermittler „Sehr gut“ oder „ausgezeichnet“
- 33% sind mit Beratung bei Direktversicherungen zufrieden
- Wechselt ein Vermittler die Gesellschaft, folgen ihm 30%, 20% bleiben bei der Gesellschaft
- Der Rest (50%) entscheidet nach Beitragshöhe

# Mangelnde Attraktivität unseres Berufes

(DBB August 2017)



## **Eine Ursache: Sogenannte „Verbraucherschützer“**

- ⇒ Kritik am Vermittler verbreitet völlig faktenfrei.
- ⇒ Kritik am Vermittler verbreitet ohne Sachkompetenz.
- ⇒ Kritik an Produkten und Verhalten der VU wird ungeprüft auf den Vermittler übertragen.
- ⇒ Vermittler werden pauschal mit Bankenvertrieb und grauem Kapitalmarkt zusammen verurteilt.

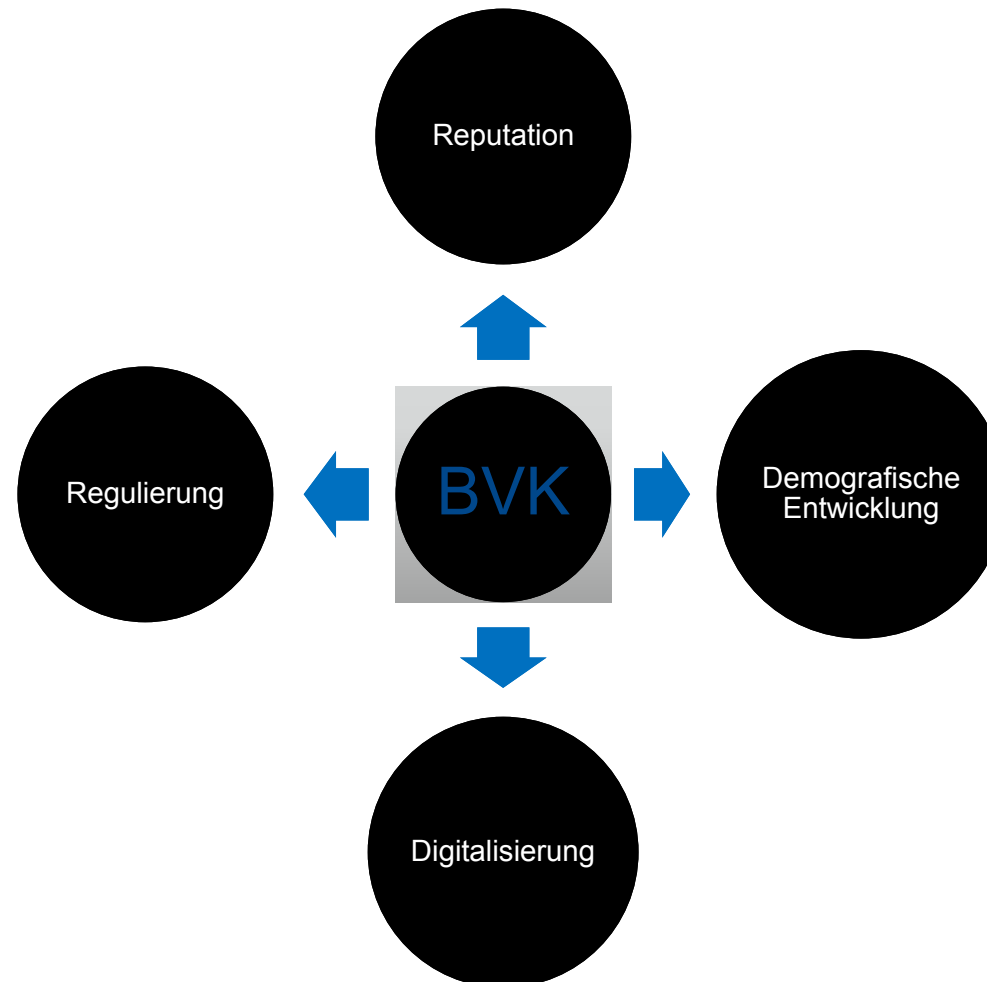
## Eine andere Ursache

- ⇒ Vermittler werden auch weiterhin verbreitet nur als Steuerungsgröße berücksichtigt
- ⇒ Nicht erledigte Hausaufgaben der VU
  - Einseitiges und hilfloses Handeln in Sachen PKV und LV
  - Phantasielosigkeit in Fragen des Vertriebs
- ⇒ Permanentes Fremdgehen bei einseitigem Einklagen von Exklusivität

## Was können wir tun?

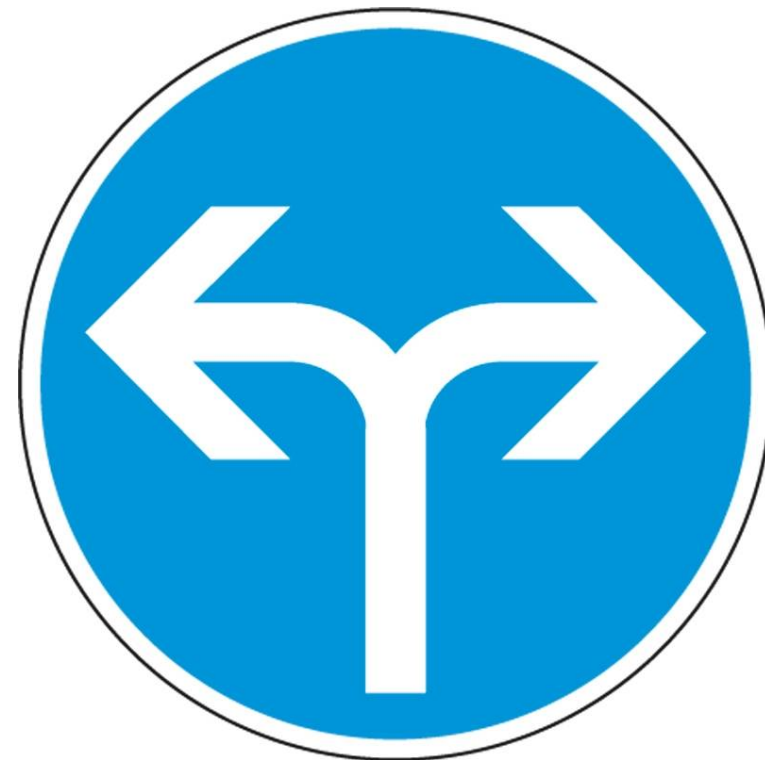
- ⇒ Ehrbare Vorbilder sein
- ⇒ Die Werbung für den Beruf nicht den VU überlassen
- ⇒ Ideologisch oder populistisch motiviertem Vermittler-Bashing deutlich, konsequent und informierend entgegen treten.
- ⇒ Auch weiterhin Aufklärung der VU:
  - Erfolgsfaktor Vermittler für das Betriebsergebnis
  - Chancen durch neu positionierte Vermittler als Unternehmer\_

## Wie werden wir 2018 für Sie arbeiten?



## Der Vermittler am Scheideweg

- ⇒ **Eindeutig:**  
Die  
Versicherungsvermittlung  
wie wir sie kennen, hat in  
weiten Teilen so keine  
Zukunft mehr.
- ⇒ **Die Zukunft:**
  - weniger Vermittler
  - andere Geschäftsmodelle
  - andere Vermittler







## Was macht uns





## Viele Gründe für Selbstbewusstsein:

- ⇒ wir betreuen über 447 Mio. Versicherungsverträge ,
- ⇒ jährlich 170 Mrd. Euro Prämien machen 7% des BIP aus,
- ⇒ jährlich werden 137 Mrd. Euro Versicherungsleistungen ausgezahlt,
- ⇒ 15 Mrd. Euro an Provisionen/Courtage gezahlt,
- ⇒ mehr als 200.000 Vermittler sind eine enorme volkswirtschaftliche Größe\_

...dass unsere Kunden alleine im Jahr 2017

**85.000.000.000€**

Leistungen aus Lebensversicherungen und  
Pensionsfonds bezogen haben?

(Davon nur 4 Mrd. € Leistungen bei Tod)\_

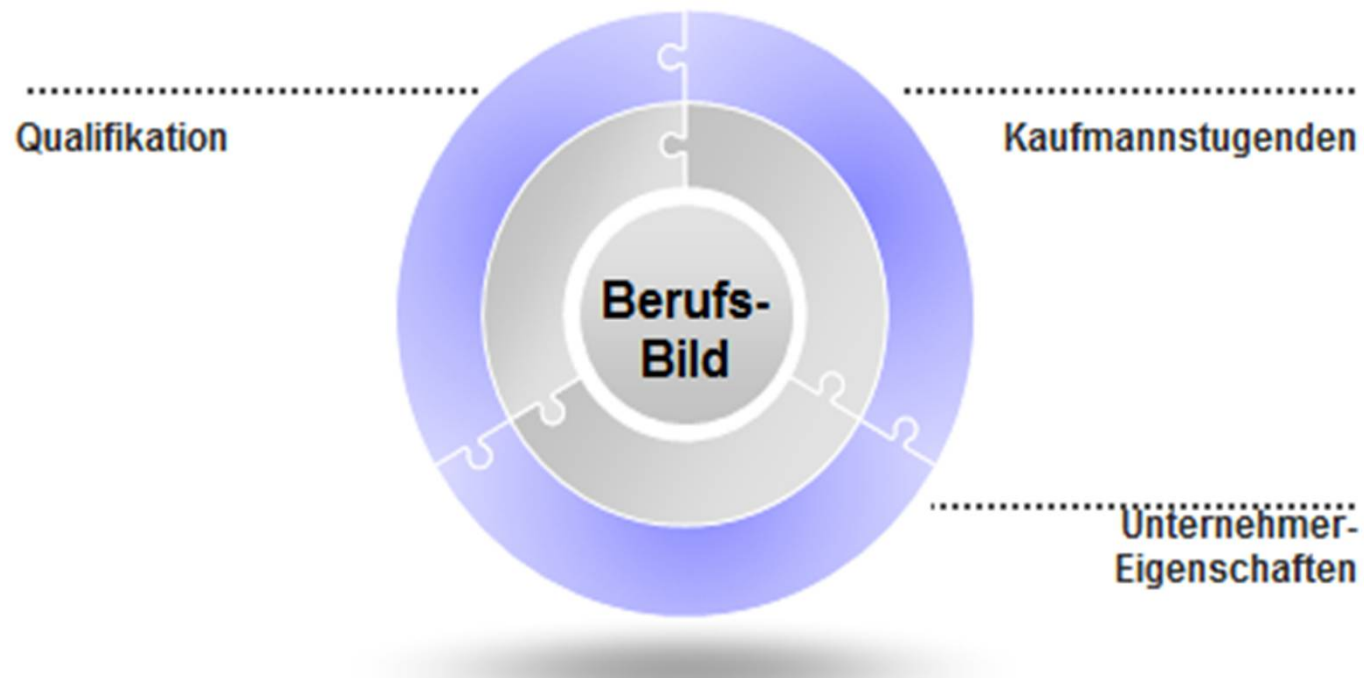
## Positionierung

Im Gegensatz zu  
anderen distanzieren  
wir uns klar von  
Exzessen...

und propagieren statt  
dessen...



## ...unser neues Berufsbild des Vermittlers



## Leitlinien

Im Mittelpunkt unserer Bemühungen steht die Überzeugung, dass unser Berufsbild das einzig zukunftsfähige ist:

Mit

⇒ Kompetenz

⇒ Ethik

⇒ Unternehmertum

und dem Ziel, das beste Interesse des Kunden zu bedienen.  
Wir entwickeln aus unserer sozial- und gesellschaftspolitischen Aufgabe selbstbewusst und stolz einen weiterhin attraktiven Beruf und eine tragfähiges Geschäftsmodell.



## Leitlinien

- ⇒ Wir nehmen tabulos und vorurteilsfrei alle Themen der Berufspolitik an!
- ⇒ Wir lernen aus Erfolgen, um auch völlig neue Aufgabe erfolgreich angehen zu können.
- ⇒ Wir positionieren uns deutlich vernehmbar und wo nötig kontrovers.
- ⇒ Wir scheuen uns nicht vor dem Bohren dicker Bretter.
- ⇒ Wir stärken die Solidarität als Basis für Erfolg
- ⇒ Wir setzen auf Professionalität, Ernsthaftigkeit und Effizienz in Prozessen und Strukturen\_

## 12. sonstiges



## **BVK-Hauptversammlung 24. und 25. Mai 2018 Steigenberger Hotel Berlin (Los-Angeles-Platz)**



## Ablauf

### Mittwoch, 23. Mai 2018

19.00 Uhr

Maklerabend

### Donnerstag, 24. Mai 2018

09.00 – 12.00 Uhr

Kongress

13.00 – 17.00 Uhr

Mitgliederversammlung

19.15 – 01.00 Uhr

Festabend

### Freitag, 25. Mai 2018

10.00 – 12.30 Uhr

Fachtagung

13.00 – 14.00 Uhr

Infoveranstaltung

14.30 – 16.30 Uhr

World Café

19.00 – 01.00 Uhr

Berliner Abend (extern)

## **Freitag, 25. Mai 2018 Fachtagung**

**„IDD, LVRG, InsurTechs – eine Branche im Umbruch?“**

**Anja Karliczek, MdB** Parlamentarische Geschäftsführerin der CDU/CSU

**Prof. Dr. Matthias Beenken** Fachhochschule Dortmund

**Peter Bochnia** Vertriebsvorstand LVM

**Dr. Dr. Michael Fauser** Vorstandsvorsitzender ERGO

**Michael H. Heinz** BVK-Präsident

Moderation:

**Dr. Marc Surminski**

Chefredakteur Zeitschrift für Versicherungswesen

Die Vorankündigungen zur Fachtagung mit der Bitte um Vormerkung des Termins sind versandt.

## Freitag, 25. Mai 2018      World Café

### „Versicherungsvertrieb 4.0 – ein Beruf auf dem Weg ins Netz“ (Arbeitstitel)

Themenvorschläge:

- **Virtuelle Realität**
- **Digitalisierung**
- **Datenaustausch im Netz**



## Donnerstag, 24. Mai 2018

Steigenberger Hotel Berlin



## Festabend



## Freitag, 25. Mai 2018

Restaurant Nolle Berlin



## Berliner Abend



## BVK-Forum

Donnerstag, 24. Mai + Freitag, 25. Mai 2018

Steigenberger Hotel Berlin / Saalfoyer



**Wir freuen uns sehr,  
Sie in Berlin begrüßen zu dürfen!**





## **BVK-Hauptversammlung 23. und 24. Mai 2019 in Kassel**

**Hotel Grand La Strada**



Vormerken:

Nächste BV-Mitgliederversammlung

**am 20.03.2019**

im

**Technikmuseum** in Speyer

## Schluss

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit !!!

Herzliche Einladung !!!

Guten Hunger !!!

Gute Gespräche !!!

**Auf Wiedersehen im Mai in Berlin**

