



**Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

## **Leitantrag des Präsidiums**

---

### **„Nachhaltigkeit im Vertrieb - Sozialpolitischer Auftrag und soziale Verantwortung der Vermittler“**

Das Thema Nachhaltigkeit wird immer wichtiger – auch in der Versicherungswirtschaft. Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute bezieht hierzu im folgenden Leitantrag klare Positionen zu diesem wichtigen Zukunftsthema.

#### **1. Sozialpolitischer Auftrag und soziale Verantwortung der Vermittler**

Der BVK hat stets den sozialpolitischen Auftrag der Versicherungsvermittler betont. Aus dem Lager der Verbraucherschützer wurde dieser hingegen oft in Abrede gestellt. In der Corona-Krise sind die Vermittler weiterhin für ihre Kunden online, telefonisch oder persönlich da, um die allgemeinen Lebensrisiken abzusichern. Ihre qualifizierte Beratung ist in dieser unruhigen Zeit wichtiger denn je. Als ehrbare Kaufleute haben die Vermittler damit auch eine wichtige soziale Verantwortung.

Die Qualität der Beratung ist seit Jahren auf einem konstant hohen Niveau. Die Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ hat dazu einen wichtigen Beitrag geleistet. Gut ausgebildete Vermittler verfolgen nicht den schnellen Geschäftsabschluss, sondern begleiten ihre Kunden nachhaltig und langfristig als „Lebenslotse“. Die sehr niedrige Beschwerdequote über Versicherungsvermittler beim Versicherungsombudsmann spricht dabei Jahr für Jahr für sich. Durch immer mehr Regulierung und Bürokratie

wird jedoch die eigentliche Beratungskompetenz und der Beratungsansatz der Vermittler immer stärker eingeschränkt.

Auch der BVK als Berufsverband nimmt seine soziale Verantwortung aktiv wahr. Wiederkehrende Spenden an soziale Einrichtungen sind fester Bestandteil des Selbstverständnisses des Verbandes in Anlehnung an die Tugenden der Ehrbaren Versicherungskaufleute.

**Wir fordern von den Entscheidungsträgern in Politik und Verbraucherschutz, den wichtigen sozialpolitischen Auftrag der Versicherungsvermittler endlich anzuerkennen.**

## **2. Neues Berufsbild & Compliance**

Als Vorreiter hat sich der BVK durch sein Berufsbild und seine verbindlichen Compliance-Regeln schon vor Jahren öffentlich positioniert. Das vom BVK entwickelte Berufsbild vereinigt alle Vermittler, unabhängig von Rechtsform, Vermittlerstatus oder der Art der Vergütung. Der BVK hat für dieses neue Grundverständnis der Angehörigen des Berufsstandes ein Modell entwickelt, das aus drei untrennbaren Komponenten besteht:

1. dem unbedingten und nachprüfaren Bekenntnis zu den Tugenden des Ehrbaren Versicherungskaufmanns, wie sie der vom BVK initiierte Verein Ehrbarer Versicherungskaufleute (VEVK e.V.) formuliert und institutionalisiert hat,
2. der festen Überzeugung, dass eine Beratung und Vermittlung im Verbraucherinteresse nur dann durchgeführt werden kann, wenn der Vermittler über den Nachweis der notwendigen Qualifizierung für seine hochkomplexe und verantwortungsvolle Tätigkeit verfügt, wie er in den Weiterbildungsverpflichtungen der vom BVK mit gegründeten Brancheninitiative „gut beraten“ vorgesehen ist,
3. den Eigenschaften, Kompetenzen und dem Selbstverständnis eines Unternehmers, der sich bewusst allen Aufgaben stellt, die mit der Leitung einer Unternehmeragentur oder eines Maklerunternehmens verbunden sind, und aus dieser Grundhaltung heraus selbstbewusst, aktiv und eigenverantwortlich auftritt und handelt.

Der Vermittler neuen Zuschnitts führt - unterstützt von BVK und Vertretervereinigung - die Verhandlungen mit seinen Geschäftspartnern aus der Versicherungsbranche auf Augenhöhe und verhandelt die Rahmenbedingungen und Konditionen seiner Geschäftstätigkeit als selbstbewusst handelnder und verhandelnder Kaufmann, der gesetzgeberische Eingriffe in seine unternehmerische Freiheit, insbesondere durch Provisionsbegrenzung, Verlängerung der Stornohaftzeit sowie verbraucherfeindliche Bürokratisierung, ablehnt.

Nur diejenigen Vermittler, die dieses neue Berufsbild verkörpern, werden zukunftsfähig sein. Durch die Identifikation mit diesen Voraussetzungen, für die Ausübung eines ehrenwerten und durch konsequentes und selbstbewusstes Auftreten als Unternehmer gestützten Berufes, werden unabdingbar das Ansehen und die Bedeutung des Berufsstandes wachsen.

Der BVK übernimmt mit Formulierung, Propagierung und Umsetzung seines neuen Berufsbilds und seine verbindlichen Compliance-Regeln im Dialog mit allen beteiligten Interessengruppen eine Vorreiterrolle. Diese ergibt sich aus der festen Überzeugung, damit einen alternativlosen Weg zur Zukunftssicherung des Berufsstandes und zur verbrauchergerechten Beratung sowie Versorgung mit dringend notwendiger Absicherung zu beschreiten.

**Wir fordern von der Versicherungswirtschaft, Versicherungsvermittler als qualifizierte, tugendhafte und selbstbestimmte Unternehmer auf Augenhöhe anzuerkennen.**

### **3. Aus- und Weiterbildung**

Fachliche Herausforderungen und verkäuferische Qualitäten müssen zukünftig mehr denn je gemeistert werden. Nur gut aus- und weitergebildete Vermittler werden sich in einem stetig wandelnden Markt behaupten können. Bildung ist zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor geworden.

Die Weiterbildung sollte jedoch auch für weitere Themenfelder geöffnet werden. So sollte das Thema „unternehmerische Kompetenz“ fester Bestandteil der Aus- und Weiterbildung sein. Der Aufbau von unternehmerischer Kompetenz ist auch nachhaltig, da Vermittler mit diesem Wissen langfristig am Markt erfolgreich sein können und nicht auf schnelle Abschlüsse fokussiert sind.

**Wir fordern, die Aus- und Weiterbildung durch die Erweiterung der unternehmerischen Kompetenzen nachhaltiger zu machen.**

### **4. Nachhaltigere Vergütung**

Der bürokratische Aufwand in den Betrieben wächst durch die Regulierung von Jahr zu Jahr. Gleichzeitig wurden die Abschlussprovisionssätze für Vermittler je nach Vertriebsweg signifikant gesenkt. Im Gegenzug sollten nun zur Kompensation höhere Betreuungsprovisionen gezahlt werden. Eine stärkere Verteilung der Provision auf die Laufzeit ist sinnvoll. Als selbstständige Unternehmer müssen Vermittler aber auch stets für die betriebswirtschaftliche Tragfähigkeit ihres Unternehmens sorgen. Dafür benötigen sie eine auskömmliche Vergütung.

Wir fordern ein nachhaltigeres Vergütungssystem. Nach Analysen des BVK machen Bonifikationen bei Exklusivvertrieben noch immer einen wesentlichen Bestandteil der

Vergütung aus. Dies ist problematisch, da Bonifikationen auf Basis von Vertriebssteuerungen das Abhängigkeitsverhältnis der Vermittler gegenüber dem Versicherer fördern. Hier besteht dringender Anpassungsbedarf, damit Vermittler als Unternehmer auf Augenhöhe gegenüber den Versicherern agieren können. Eine Kompensation durch Anpassung der Provision oder Courtage ist anzustreben.

Die Digitalisierung ist zentraler Wettbewerbsfaktor und bietet große Chancen. Dabei sollten die Versicherer jedoch stets die Interessen der Vermittler berücksichtigen und sie auch im Direktgeschäft mit einbeziehen. Die Vermittler betonen, dass die (hybride) persönliche Beratung weiterhin der wichtigste Vertriebskanal ist. Gemeinsam müssen nachhaltige Lösungen beim Thema „Vergütung“ gefunden werden, die dem geänderten hybriden Kundenverhalten Rechnung tragen und den Vermittlern eine auskömmliche Vergütung gewährleisten.

**Der BVK fordert von den Versicherungsunternehmen, ein nachhaltigeres und auskömmliches Vergütungssystem in Abstimmung mit dem BVK umzusetzen.**

## **5. Nachhaltigere Produkte**

Nachhaltige Versicherungsprodukte werden zunehmend von den Kunden nachgefragt, obwohl es überwiegend noch Nischenprodukte sind. Dennoch sollten Versicherer noch mehr nachhaltige Konzepte entwickeln, da das Thema an volkswirtschaftlicher und gesellschaftlicher Relevanz weiter zunehmen wird. Die gesellschaftliche Relevanz und Akzeptanz der Versicherungswirtschaft, als auch seine Wettbewerbs- und damit Zukunftsfähigkeit werden davon abhängen.

So müssen die Unternehmen zum Beispiel noch stärker gewährleisten, dass Kundeneinlagen bzw. Prämien nur nachhaltig investiert werden. Die Vermittler sind dabei auf nachhaltige Produktangebote der Versicherer angewiesen. Zudem sollten diese nachhaltigen Produkte für die Vermittler und Kunden leicht identifizierbar sein. Unverhältnismäßige Prüfpflichten für Vermittler, ob Versicherungsverträge Nachhaltigkeitskriterien erfüllen, werden abgelehnt.

**Wir fordern von der Versicherungswirtschaft, nachhaltigere Produkte stärker zu fördern, um das wichtige Zukunftsthema positiv für die ganze Branche mit einer Nachhaltigkeitsstrategie zu besetzen.**

## **6. Fazit**

Die Versicherungsvermittler erfüllen einen wichtigen sozialpolitischen Auftrag. Durch ihre qualifizierte Beratung sichern sie die allgemeinen Lebensrisiken der Bevölkerung ab.

Das Thema „Nachhaltigkeit im Vertrieb“ ist ein wichtiges Zukunftsthema. Nachhaltige Versicherungsprodukte werden zunehmend von den Kunden nachgefragt, obwohl es überwiegend noch Nischenprodukte sind. Beim Thema „Produkte und Vergütung“ besteht jedoch noch weiterer Anpassungsbedarf. Die Vermittler fordern ein nachhaltigeres und für Vermittler auskömmliches Vergütungssystem ohne Vertriebssteuerungen. Zudem sollten die Versicherer nachhaltigere Produkte stärker fördern, um das wichtige Zukunftsthema positiv für die ganze Branche zu besetzen.

Verabschiedet durch die Delegiertenkonferenz des BVK

Bonn, den 02.11.2020