

1901

2001

Chronik

des selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufmanns

Eine Festschrift herausgegeben vom

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)

anlässlich seines 100jährigen Jubiläums



1901

2001

Chronik

des selbständigen Versicherungs- und Bausparkkaufmanns

Eine Festschrift herausgegeben vom

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)

anlässlich seines 100-jährigen Jubiläums



Herausgegeben zum
100-jährigen Jubiläum
des Bundesverbandes
Deutscher Versicherungskaufleute

Gesamtherstellung: kippconcept, Bonn

Bundesverband
Deutscher
Versicherungskaufleute e.V. (BVK)
Kekuléstraße 12
53115 Bonn

Mai 2001

Inhalt

Zum Jubiläum	Bundeskanzler Gerhard Schröder	5
Geleitwort	Ludger Theilmeier Präsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.	6
Grußworte	Victor Galceran Präsident des Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances	9
	Dr. Helmut Müller Präsident des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen	12
	Dr. Bernd Michaels Präsident des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.	16
	Dieter Stein Vorstandsvorsitzender des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz	19
	Horst Peil Präsident des Bundesverbandes der Assekuranzführungskräfte e.V.	21
	Dr. Christoph Keil Geschäftsführender Vorstand des Bundesverbandes Deutscher Versicherungsmakler e.V.	24
	Wolfgang Staun Vorstandsvorsitzender des Versicherungs-Makler-Verbandes e.V.	27
	Prof. Dr. Dieter Farny	
Über die zukünftige Aufgabenverteilung im Versicherungsgeschäft zwischen Versicherungsunternehmen und Agenturen		30
	Prof. Dr. Elmar Helten	
Primärer Erfolgsfaktor des Versicherungsvertriebs: Vertrauen des Kunden in die Vermittlung		46
	Arno Surminski	
Versicherungsvermittler im 19. Jahrhundert		55
	Matthias Warmuth	
Die Geschichte des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute		75
Anhang		151

Zum Jubiläum



Gerhard Schröder



Bundeskanzler
der Bundesrepublik Deutschland

Allen Mitgliedern des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. übermittle ich zum 100. Gründungsjubiläum Ihres Verbandes meine herzlichen Glückwünsche.

Seit nunmehr 100 Jahren hat der Berufsstand der Versicherungsvertreter eine eigene Interessenvertretung. Als Bund der Versicherungsvertreter 1901 gegründet, vertritt der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. die Interessen aller selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute. Die vergangenen 100 Jahre haben gezeigt, dass sich die Einrichtung des Bundesverbandes bewährt hat – für seine Mitglieder ebenso wie für den deutschen Versicherungsmarkt. Ein Beispiel dafür ist die Festlegung von Mindeststandards in der Ausbildung, zu deren Einhaltung sich die Mitglieder verpflichten. Damit leistet der Bundesverband auch einen wichtigen Beitrag für einen funktionsfähigen Verbraucherschutz.

Angesichts des demographischen Wandels stellt die Bundesregierung mit dem Aufbau einer zusätzlichen kapitalgedeckten Altersvorsorge die Alterssicherung auf eine breitere finanzielle Grundlage. Diese Form der Altersvorsorge wird für diejenigen, die dies nicht aus eigener Kraft leisten können, vom Staat gefördert, wenn die Anlageformen bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Den Mitgliedern des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. eröffnet sich damit die Chance, durch das Angebot guter Produkte neue Kunden zu gewinnen und zugleich die Menschen bei ihrer Altersvorsorge zu unterstützen.

In diesem Sinne wünsche ich den Mitgliedern des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. für ihre zukünftige Arbeit viel Erfolg.

Geleitwort

6



Ludger Theilmeier

Präsident des Bundesverbandes
Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

Hundert Jahre Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), das sind hundert Jahre im Dienste des Versicherungsaußendienstes. Am 18. Mai 1901 als Bund der Versicherungsvertreter (BdV) in Berlin gegründet, war es das vorrangige Ziel des Verbandes, den Berufsstand der Versicherungsvermittler gegen die Anfeindungen aus den verschiedensten Kreisen der Gesellschaft als auch gegen die wirtschaftliche Macht der Versicherungsunternehmen zu schützen. Eine Aufgabe, die heute noch, wenn auch in veränderter Form und unter veränderten Bedingungen zu den wichtigsten Tätigkeiten des BVK gehört. Schon damals schrieb der BdV in seiner ersten Presseerklärung, die in den Annalen des gesamten Versicherungswesens erschienen ist: *»Angesichts so mancher Missstände im Außenbetrieb, im Wettbewerb und nach den traurigen Erfahrungen, die der gute Ruf des Agenten durch Gelehrte, durch Bühnenaufführungen und durch manche unfreundliche Haltung des Publikums machen musste, ist die Bildung eines solchen Vereins geradezu eine Notwendigkeit geworden. Wenn die Aufgabe des Vertreters eine so bedeutsame ist, dass seiner Thatkraft und seinem Fleiss in erster Linie das Blühen und das rapide Wachsthum der Versicherung zu verdanken ist, und wenn seine ideale Arbeit so manche wirtschaftliche Existenz erhalten hat und gar manche Thräne hat trocken helfen, so sollen Gelehrte, Volk und Presse erfahren, dass dieser Stand sich nicht mehr ungerecht schmähen lässt, dass ihm sein Ruf und seine Ehre über alles geht.«*

Die Gedanken in diesem Zitat bringen in uns Erfahrungen von heute zum Klingen, und fast wäre man geneigt, die dazwischen liegende Zeit und die gesamte Entwicklung der letzten 100 Jahre zu vergessen. Heute

stehen wir und der BVK jedoch an einer anderen Stelle der Entwicklung. Und gleichzeitig gehört immer noch zu unseren wichtigen Anliegen und in die heutige Zeit übersetzt, dass uns Versicherungs- und Bausparkaufleuten eine hohe soziale und ethische Aufgabe zukommt: Mit unserer täglichen Arbeit dienen wir der Risikovorsorge, ganz häufig wird damit den Kunden überhaupt erst einmal die Existenz von Risiken in ihrer Lebensplanung bewusst. Und die Kolleginnen und Kollegen dienen der Altersvorsorge, sei es durch Schaffung zusätzlichen Vermögens, sei es durch die Möglichkeit, in einem schuldenfreien Eigenheim zu leben.

Versicherungs- und Bausparkaufleute übernehmen heute durch ihr verantwortungsbewusstes Handeln in diesen Bereichen Aufgaben, die die Gesellschaft, der Staat immer weniger qualifiziert leisten können und wollen. Darauf und auf weitere Aufgaben stellen sich die Kolleginnen und Kollegen gegenwärtig mit neuen Ideen und Konzepten ein.

Mehr als in all den Jahren davor verändert sich heute das Berufsbild – und es wird sich in der Zukunft vermutlich noch in einem Maße verändern, welches uns heute kaum vorstellbar erscheint. Wir sind dabei und wir arbeiten daran mit. Mit eigenen Initiativen, mit eigenen Ideen und Vorschlägen.

Ob es uns gefällt oder nicht, den ausschließlich auf den Versicherungs- und Bausparbereich fixierten Vermittler, den gibt es schon heute kaum noch. Die Entwicklung hin zum umfassenden Dienstleister in Versicherungs-, Vorsorge- und Vermögensanlagefragen hat bereits eingesetzt. Sie ist nach meiner Ansicht nicht aufzuhalten, und das ist von unserer Seite her auch nicht sinnvoll. Für uns gilt jetzt schon immer mehr: Ein Dienstleister, d. h. wir

selbst haben das an Leistung zu erbringen, was der Kunde sich wünscht. Wir werden für den Kunden da sein und nicht der Kunde für uns. Der Kunde mit seinen Bedürfnissen steht im Mittelpunkt unserer lebensbegleitenden Betreuung. Kundeninteressen stehen für uns über den Interessen der Versicherungsunternehmen. Unsere Kunden sind unsere Partner von heute und morgen.

Die Mitglieder unseres Verbandes für dieses Anforderungsprofil fit zu machen, mit der Aus- und Weiterbildung und in organisatorischen Fragen Hilfestellungen anzubieten, darin sehe ich eine der wesentlichen Aufgaben des BVK. Die von uns gegründete Bildungsakademie wird einen Beitrag auf diesem Weg leisten, um das Ziel zu erreichen, für unsere Kunden die besten Dienstleister unseres Landes zu sein. Insoweit ist es nur folgerichtig, dass derzeit in allen Gremien des BVK eine breit angelegte Diskussion geführt wird, die der Schaffung eines neuen, zeitgemäßen Leitbildes für den Verband dienen soll. Es ist mir ein Bedürfnis, an dieser Stelle all denen zu danken, die ihre Gedanken, ihre Vorschläge und ihre konstruktive Kritik in dieses Projekt einbringen. Ich meine, es ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie sich Kolleginnen und Kollegen füreinander engagieren, und unterstreicht zudem meine Überzeugung, dass ein Verband seine Stärke immer aus dem persönlichen Einsatz seiner Mitglieder und aus nichts anderem schöpft.

Die Befassung mit Zukunftsperspektiven sollte einhergehen mit der Betrachtung der Vergangenheit. Über die in dieser Chronik niedergelegte Historie des Verbandes hinaus sei folgende Feststellung erlaubt: Der deutsche Versicherungsmarkt ist der drittgrößte Versicherungsmarkt weltweit. Den Statistiken zufolge – nicht unseren eigenen, sondern denen des Gesamtverbandes

der Deutschen Versicherungswirtschaft – wird der weitaus überwiegende Teil des Marktvolumens über selbständige Vermittler abgewickelt. In den letzten Jahren haben sich eine Menge traditioneller und neuer Vertriebswege in Konkurrenz zu dem des selbständigen Vermittlers entwickelt. Dennoch gilt bis heute: Ohne uns, die selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute, hätte die deutsche Versicherungswirtschaft nicht die Position, die sie heute im internationalen Vergleich einnimmt. Darauf können wir mit Recht stolz sein, und ich wünsche mir, dass dies bei allen Unternehmen, die mit selbständigen Vermittlern zusammenarbeiten, und bei uns selbst immer wieder gewürdigt wird.

Was unsere Spitzenposition angeht, so wollen wir, dass sich in Zukunft unsere Marktposition mit Hilfe von neuen Ideen, Konzepten, dem Einsatz moderner Kommunikationstechnologien und der besonderen Nähe zu unseren Kunden weiter entwickeln wird.

Dieses Geleitwort wäre nicht vollständig, würde ich nicht mit einigen Worten auf das Reizthema »New Technologies« eingehen. Immer dann, wenn neue Kommunikationstechnologien eingeführt werden, lassen sich Stimmen vernehmen, die das alsbaldige Ende des selbständigen Vermittlers voraussagen. So auch jetzt: Das Internet ist in aller Munde, und landauf landab werden geradezu atemberaubende Prognosen aufgestellt, welche Marktanteile über dieses Medium zu Lasten des klassischen Außendienstes zu gewinnen seien. Ich bin nicht geneigt, in diesen Chor einzustimmen. Sicher, die junge Generation beherrscht das Internet und den elektronischen Geschäftsverkehr mit einer Souveränität, die manchem »älteren Semester« verschlossen bleiben wird. Nur sollte nicht verkannt werden, wer das Internet mit

allen seinen Möglichkeiten versteht, der versteht noch lange nicht die Veranstaltung »Versicherung«. Die Liberalisierung des Marktes hat weitaus komplexere Versicherungsprodukte hervorgebracht, als wir – und die Versicherungsnehmer – früher gewohnt waren. Je komplexer aber ein Produkt ist, umso erklärungsbedürftiger ist die unsichtbare Ware Versicherung. Ich sehe nicht, wie der Beratungsbedarf der Kunden, von einigen wenigen Standardpolicen einmal abgesehen, über das Internet befriedigt werden könnte, und ziehe daraus den Schluss, dass der Kontakt von Mensch zu Mensch, zwischen Versicherungsnehmer und Vermittler, so wie in der Vergangenheit das entscheidende Reagens bleiben wird, ohne das eine funktionierende Versicherungswirtschaft nicht vorstellbar ist. Und wir arbeiten daran, dass es in unseren Serviceleistungen zu einer besonderen Synthese vom Einsatz neuer Medien einerseits und der Optimierung der individuellen Beratung andererseits kommt.

Jetzt beginnt das zweite Jahrhundert der Tätigkeit des BVK. Seine Aufgaben wandeln sich mit den wirtschaftlichen und technischen Umwälzungen des Versicherungsmarktes, mit den Änderungen in der Gesellschaft. Die Aufgaben rechtzeitig zu erkennen und zu lösen, diesen Herausforderungen stellen wir uns, daran werden wir mit Begeisterung und Überzeugung arbeiten.

Wir sind es, die die Geschichte der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in diesem neuen Jahrhundert des BVK fortschreiben als Geschichte der Vermittler von Versicherungen, Vorsorge und Vermögensanlagen, als lebenslange Begleiter unserer Kunden, als ein Berufsstand mit Verantwortungsbewusstsein, mit sozialer Kompetenz und dem Willen, die ökonomische und gesellschaftliche Zukunft mitzugestalten.



Victor Galceran

Präsident des Bureau International
des Producteurs d'Assurances et de Réassurances
(BIPAR), Brüssel

**Praederistis fides exemptum futuri
Ehrt die Vergangenheit, denn sie wird Euch
den Weg in eine erfolgreiche Zukunft zeigen
100.000 gratulieren zum 100.!**

Es ist mir eine ausgesprochene Ehre, dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute als Präsident des BIPAR und somit im Namen von 100.000 Berufskollegen aus 30 Ländern ganz herzlich zu diesem ganz besonderen Jubiläum zu gratulieren.

Die Tatsache, dass Ihr gut organisierter und schlagkräftiger Berufsverband nunmehr bereits seit einem Jahrhundert existiert, sollte – ganz im Sinne des oben zitierten römischen Philosophen – für Sie und uns alle in Europa gerade auch Grund für Zuversicht in eine erfolgreiche Zukunft sein. Welche Schreckgemälde für unseren Berufsstand hat man unseren Vorgängern und uns in der Vergangenheit nicht alles an die Wand gemalt! Wenn man nicht gleich den Untergang der ganzen Veranstaltung Versicherung prophezeite, sagte man uns zumindest (vor allem in den 90er Jahren) den Verlust großer Marktanteile an den Banken- oder den Direktvertrieb voraus. Ähnliches erleben wir auch jetzt wieder – überall in Europa –, wo nach Bekundungen vieler so genannter Experten die Zukunft des Versicherungsvertriebs eindeutig im Internet liege, und somit selbständige Versicherungsvermittler in aller Kürze weitgehend überflüssig würden.

Gerade auf der Basis meiner langjährigen Mitarbeit in BIPARs internationalen Gremien bin ich der festen Überzeugung, dass unserem Berufsstand auch zukünftig eine große Bedeutung zukommt. Auch – und wahrscheinlich gerade – in der modernen Welt des 21. Jahr-

hunderts benötigen die Versicherungskunden die persönliche, individualisierte Beratung in dem zunehmend komplexeren Bereich der Absicherung ihrer Lebensrisiken. Natürlich werden wir ihnen regelmäßig beweisen müssen, dass sie durch unsere qualifizierte Beratung und Betreuung während der Vertragszeit wirklich besser dastehen als bei anderen Vertriebskanälen.

Dafür ist es unbedingt erforderlich, dass wir überall in Europa unsere Arbeitsabläufe – in enger Abstimmung mit den Versicherungsgesellschaften – noch besser strukturieren und unsere Fachkunde noch weiter vertiefen. Gerade in dieser Hinsicht kann man dem BVK nur zur seiner neu gegründeten Bildungsakademie gratulieren. 100 Jahre alt, aber ganz modern!

Gerade im Bereich der erforderlichen Fachkunde erscheint die derzeitige deutsche Jubiläumssituation dem interessierten ausländischen Beobachter etwas merkwürdig. Nahezu gleichzeitig mit dem BVK begeht dieses Jahr das deutsche Aufsichtsamt sein 100-jähriges Jubiläum. Hier erscheint es so, als hätten sich die Gründungsväter des BVK mit dieser Parallelgründung auf eine baldige staatliche Beaufsichtigung des Berufsstandes eingestellt. Ein Jahrhundert danach muss man jedoch feststellen, dass Deutschland das einzige Land der Europäischen Union ist, das noch immer über keine gesetzlichen Berufsregeln verfügt. Ein europäischer Anachronismus!

Es stimmt jedoch optimistisch, dass gerade der jetzige Präsident des BAV bereits auf dem BIPAR-Kongress 1992 eindeutig die BIPAR-Bemühungen unterstützte, zu europaweiten Mindest-Berufsregeln zu kommen. In der Tat ist es schwer einzusehen, dass zum Beispiel ich als spanischer Versicherungsvermittler

meine Kunden problemlos auch für ihre in Deutschland belegenen Risiken betreuen kann, wenn Sie, meine deutschen Kollegen, im umgekehrten Fall den jeweiligen nationalen Berufsregeln unterworfen sind. Konkret betrachtet bedeutet das zum Beispiel für Frankreich, dass Ihnen eine Gefängnisstrafe von bis zu sechs Monaten droht, wenn Sie dort tätig werden, ohne die französischen Berufsanforderungen zu erfüllen. Das ist das Gegenteil des vielgerühmten europäischen Binnenmarktes für Versicherungen!

Hier können wir davon ausgehen, dass der aktuelle Vorschlag für eine europaweite Richtlinie zur Versicherungsvermittlung endlich die wichtigsten Probleme löst. Natürlich müssen wir in der nächsten Zeit gemeinsam darauf achten, dass es auch zu den richtigen Lösungen kommt. In diesem Sinne hat BIPAR sehr deutlich gemacht, dass es unerlässlich ist, dass in Zukunft jeder, der die Versicherungsvermittlung ausübt, auch den gleichen Regeln unterliegt. Dies muss unabhängig davon sein, ob er daneben noch eine andere Tätigkeit ausübt oder Versicherungen nur als Teilzeit-Aktivität vermittelt. Im Hinblick auf die Bedeutung des Versicherungsschutzes und des Images der gesamten Versicherungswirtschaft ist es unbedingt erforderlich, dass der Kunde in jedem Fall sicher sein kann, von einem qualifizierten Vermittler beraten zu werden.

In diesem Zusammenhang erscheint es mir auch ein wenig zweifelhaft, ob mein Nachfolger noch einen Beitrag für die Festschrift zum 200. Jubiläum des BVK verfassen wird. Nicht dass ich glaube, dass im Jahre 2101 der Versicherungsvermittler ausgedient hat, wohl eher im Gegenteil (s.o.). Bis dahin aber werden aller Voraussicht nach alle für unseren Berufsstand wesentlichen



Entscheidungen auf europäischer Ebene getroffen. Mindest ebenso wichtig aber wird bis dahin sein, dass dann der Versicherungsmarkt bestimmt ein europäischer ist und auch die wirtschaftlichen Entscheidungen nicht mehr im nationalen Rahmen fallen. Genau deswegen wird BIPAR in den kommenden Jahren für uns alle eine noch wichtigere Rolle spielen.

Gerade um sich auf diese neuen Gegebenheiten einzustellen, hat vor kurzem unser – Ihr! – europäischer Dachverband eine neue Initiative ins Leben gerufen: »Die europäische Beobachtungsstelle der Versichererstrategien«. Lassen Sie mich zur Erläuterung eine kleine – wenig erfreuliche – Anekdote erzählen: Im Jahre 1999 stellte der große französische Automobilhersteller Renault fest, dass er über zu große Produktionskapazitäten verfügte und daher mehrere Tausende Arbeitsplätze abbauen musste. Da der Druck von Seiten der Politik und der Gewerkschaften in Frankreich selbst dafür zu groß war, wurde die Schließung eines Werkes in Belgien beschlossen. Den dortigen Politikern und Gewerkschaften fehlte der Ansprechpartner, alle Vorstellungen bei der belgischen Betriebsleitung wurden mit dem Hinweis zurückgewiesen, dass die Anweisung von der Hauptverwaltung in Paris käme und ihr somit die Hände gebunden wären.

Die BIPAR-Arbeiten der letzten Zeit haben uns gezeigt, dass in unserem Bereich zunehmend dasselbe Phänomen anzutreffen ist. Immer wieder hören unsere Kollegen in den einzelnen Ländern, dass man in den Vorständen zwar Verständnis für ihre schwierige Situation habe, die Strategie der Gesellschaft aber leider am aus-

ländischen Hauptsitz getroffen würde. Daher hat BIPAR nun beschlossen, sich ebenfalls entsprechend europaweit zu organisieren. Gerade durch solche Initiativen bereitet sich der Berufsstand für eine erfolgreiche – europäisch geprägte – Zukunft vor!

Zum Abschluss möchte ich die Gelegenheit wahrnehmen, dem BVK für seine langjährige effiziente und zukunftsweisende Unterstützung der BIPAR-Arbeit zu danken. Beispielhaft möchte ich nur zwei Ihrer Vertreter nennen: zum einen unseren BIPAR-Ehrendirektor Kurt Heyder, dem es nach dem Krieg durch seine offene, humorgeprägte Art bestens gelungen ist, die deutschen Kollegen erneut in die BIPAR-Gemeinschaft zu integrieren; zum anderen meinen Vorgänger Kurt Sedler (heißen in Deutschland wirklich alle Versicherungsvermittler Kurt?), der während seiner Amtszeit als BIPAR-Präsident in fleißiger und hartnäckiger Arbeit unseren internationalen Verband umstrukturiert und fit für die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts machte. Dem BVK besten Dank, dass er uns solch qualifizierte Repräsentanten schickte!

Ich wünsche Ihnen, meinen lieben deutschen Berufskolleginnen und -kollegen, aber auch dem gesamten BVK eine erfolgreiche Zukunft im 2. Jahrhundert Ihrer Verbandsgeschichte. Ich bin sicher, dass sich BVK und BIPAR auch in Zukunft zusammen erfolgreich für die Belange des Berufsstandes einsetzen werden. Gemeinsam sind wir stark!

AD MULTOS ANNOS!



Dr. Helmut Müller

Präsident des Bundesaufsichtsamtes
für das Versicherungswesen (BAV), Bonn

BVK – ein Verband mittelständischer Unternehmer aus Sicht des BAV

Der Bundesverband der Versicherungskaufleute (BVK) feiert in diesem Jahr genauso wie das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen sein 100-jähriges Bestehen. Diese 100 Jahre zum Wohle der Versicherungsvermittler sind Anlass, auf die bisher geleistete erfolgreiche Tätigkeit zurückzuschauen und dem Verband für seine großen Verdienste zu danken.

Der Verband, welcher im Jahre 1901 als Bund der Versicherungsvertreter gegründet wurde, hat mehrfach seine Verbandsbezeichnung geändert, bis er schließlich im Jahre 1966 seinen heutigen Namen erhalten hat. Zwischen der Verbandsgründung und dem heutigen Jubiläum lagen bedeutende Ereignisse wie die beiden Weltkriege mit dem jeweils damit verbundenen wirtschaftlichen Neuaufbau, die Wiedervereinigung Deutschlands und nicht zuletzt die Vollendung des EU-Binnenmarktes, welche im Jahre 1994 auch zahlreiche tiefgreifende Änderungen für die Versicherungswirtschaft mit sich brachte.

Dass der Versicherungssektor einen bedeutenden Bestandteil des deutschen Wirtschaftslebens darstellt, ist auch ein Verdienst des BVK. Das stetige Wachstum der Versicherungsbranche wäre ohne einen funktionierenden Versicherungsvertrieb durch zuverlässige und fachlich qualifizierte Vermittler nicht denkbar gewesen. Die engste Verbindung zum Kunden hat der Versicherungsvermittler, da dieser Bindeglied zwischen dem Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsnehmer ist. Die Tätigkeit des Versicherungsvermittlers ist eine anspruchsvolle und verdienstvolle Tätigkeit, welche sich nicht nur in der mechanischen Annahme und Weitergabe



von Anträgen an die Versicherungsgesellschaften erschöpft. In Deutschland wird – auch wegen der neuen Herausforderungen für die Versicherungsvermittler im Versicherungsbinnenmarkt – seit Jahren über die Einführung einer gesetzlichen Vermittlerregulierung diskutiert. Nach dem Wegfall der präventiven Versicherungsaufsicht im Jahre 1994 besteht keine Gewähr mehr für eine ausreichende »Grunddeckung« der Verbraucher in den jeweiligen Versicherungssparten. Angesichts der vielfältigen Angebote im Versicherungsbinnenmarkt fühlt sich der durchschnittliche Verbraucher überfordert. Keine Aufsichtsbehörde sorgt mehr für Transparenz und ein Mindestmaß an verbraucherfreundlicher Produktgestaltung. Der Verbraucher, welcher vor allem durch den Abschluss von Renten- und Lebensversicherungen zunehmend eine private Altersvorsorge treffen muss, ist mehr denn je auf eine seriöse und fachlich qualifizierte Beratung durch den Versicherungsvermittler angewiesen.

Die große Mehrheit der Versicherungsvermittler ist sich dieser Verantwortung bewusst und handelt seriös und pflichtbewusst. In Verruf geraten ist dieser Berufszweig durch unseriöse Strukturvertriebe, Kolonnenwerber und andere »schwarze Schafe«, welche das Image der Versicherungswirtschaft beeinträchtigen. Es ist bedauerlich, dass trotz der freiwilligen Maßnahmen der Versicherungswirtschaft immer wieder auch unzuverlässige, schlecht ausgebildete, skrupellose, nur das Provisionsinteresse im Auge habende Personen als Vermittler zum Einsatz kommen. Dadurch werden Versicherungsinteressenten zum Abschluss von Versicherungsverträgen veranlasst, die weder ihren Bedürfnissen noch ihren finanziellen Möglichkeiten entsprechen. Insbesondere in der Zeit nach der Wiedervereinigung hat es in den

neuen Bundesländern viele Fälle von Falschberatungen durch fachlich unqualifizierte Versicherungsvermittler gegeben. Diese Vermittler beeinträchtigen das Image des Berufsstandes und schaden ganz allgemein dem Versicherungsgedanken.

Der BVK hat sich stets um die Belange der Versicherungsvermittler durch Heranbildung qualifizierten Nachwuchses und Ausschaltung unseriöser Versicherungsvermittler gekümmert und dafür gesorgt, dass die Mehrzahl der Vermittler verantwortungsvoll und pflichtbewusst handelt. Hierdurch hat der Verband nicht nur der Versicherungswirtschaft, sondern der Allgemeinheit einen großen Dienst erwiesen. Bereits das Kaiserliche Aufsichtsamt gab 1903 dem Verband mit auf den Weg: »Die Hebung des Standes und des Standesbewusstseins, die Beseitigung von Missständen und gesetzwidrigen Handlungen ist eine Aufgabe, mit deren Durchführung dem Gemeinwohl ein guter Dienst erwiesen wird.«

Die Aktivitäten und Erfolge des BVK können sich sehen lassen: Der Verband hat rund 14.000 Mitglieder (hauptberufliche Ein- und Mehrfirmenvertreter und Versicherungsmakler). Diese selbständigen Vermittlervertriebe, für welche die Zufriedenheit ihrer Kunden von außerordentlicher Bedeutung ist, stehen daher mit einem großen Teil der Bevölkerung in Verbindung. Der BVK ist von Anfang an Mitglied der Auskunftsstelle über den Versicherungs-/Bausparkassenaußendienst und Versicherungsmakler (AVAD) und des Berufsbildungswerkes der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV). Neben der Mitgliedschaft und Wahrnehmung von Funktionen in den vorgenannten Selbsthilfeeinrichtungen hat der Verband zusammen mit den Versicherer-, Vermittler-

und den Maklerverbänden in Deutschland die »Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft« erlassen. Die daraus resultierende Bekämpfung von unlauterem Wettbewerb hat für eine Verbesserung des Ansehens des Berufsstandes des Versicherungsvermittlers in unserer Gesellschaft gesorgt. Der BVK ist ein »offener« Verband mit einer steigenden Mitgliederzahl. Neben den selbständigen Versicherungskaufleuten und Bausparkkaufleuten können auch Versicherungsmakler die Mitgliedschaft im Verband erwerben. Dies führt dazu, dass der Verband neben den Interessen der selbständigen Versicherungskaufleute, welche als Ein- oder Mehrfirmenvertreter an ein oder mehrere Versicherungsunternehmen gebunden sind, auch die Interessen der Versicherungsmakler vertreten muss, so dass im BVK alle divergierenden Vermittlerinteressen »unter einem Dach« vereint sind. Dies führt zu einer lebendigen Verbandsarbeit und starkem Diskussions- und Abstimmungsbedarf innerhalb des Verbandes. Diese globale Ausrichtung und die damit verbundene Meinungsbildung des Verbandes ist auch für das Bundesaufsichtsamt von großem Nutzen. Der BVK wird im Versicherungsbeirat des Bundesaufsichtsamtes gehört und auch stets im Vorfeld von aufsichtsrechtlichen Anordnungen oder sonstigen Verlautbarungen des Amtes über den Versicherungsaußendienst beteiligt. Die Meinung und der Sachverstand des Verbandes ist für das Bundesaufsichtsamt eine wichtige Hilfe zur Bewältigung der Probleme im Bereich der Versicherungsvermittlung, welcher leider nach wie vor nicht gesetzlich geregelt ist. Der deutsche Gesetzgeber hat bisher die unverbindliche EG-Vermittlerempfehlung der EG-Kommission vom 18. Dezember 1991 (92/48/EWG) nicht in innerstaatliches Recht umgesetzt, so dass der

deutsche Versicherungsvermittler nach wie vor kein Zulassungsverfahren durchlaufen und sich auch nicht in einem staatlichen Versicherungsvermittler-Register erfassen lassen muss. Der BVK hat sich zusammen mit den Verbraucherverbänden, Versicherungsverbänden sowie den anderen Vermittler- und Maklerverbänden in Deutschland sowie der internationalen Vermittlervereinigung BIPAR deutlich für eine Umsetzung der EG-Vermittlerempfehlung in nationales Recht ausgesprochen und damit das Bundesaufsichtsamt bei seinen Bestrebungen für eine gesetzliche Regulierung des Vermittlerwesens unterstützt. Bereits im Jahre 1995 hat der BVK zusammen mit Versicherungs- und anderen Vermittler- und Maklerverbänden in Deutschland ein spezielles, den Anforderungen der EG-Vermittlerempfehlung genügendes »Vermittlerregister der Deutschen Versicherungswirtschaft« gegründet und damit eine wichtige Voraussetzung für eine zentrale und bundeseinheitliche Registrierung von Versicherungsvermittlern geschaffen. Das Register wird aber erst seine Arbeit aufnehmen können, wenn die gesetzlichen Grundlagen hierfür gegeben sind. Nachdem eine entsprechende Gesetzesinitiative der Länder Niedersachsen und Saarland zur Regulierung des Vermittlerwesens im Jahre 1998 im Deutschen Bundestag gescheitert ist, wird derzeit auf EU-Ebene ein neuer Vorstoß unternommen. Die EU-Kommission denkt auch aus Verbraucherschutzgesichtspunkten über den Erlass einer bindenden Richtlinie nach, welche Deutschland zu einer Transformation in nationales Recht zwingen würde. Dieser Vorstoß wird auch vom BVK unterstützt, und es bleibt zu hoffen, dass der Vermittlerbereich alsbald gesetzlich geregelt sein wird. Die Meinung des BVK wird gehört werden.



Über die Förderung der beruflichen Ausbildung und Weiterbildung des Versicherungsaußendienstes und die Bekämpfung von unlauterem Wettbewerb hinaus nimmt der BVK weitere wichtige Aktivitäten wahr und hat dadurch eine weite Anerkennung über die Versicherungswirtschaft hinaus gefunden: Das Spektrum der Interessenvertretung der Verbandsmitglieder gegenüber den Versicherungsunternehmen geht von der allgemeinen und individuellen Beratung in beruflichen Fragen bis hin zur Rechtshilfe durch Prozesskostenübernahme. Das Berufsbild der Mitglieder ändert sich zunehmend, da seit einiger Zeit eine Änderung des Vermittlerspektrums von Versicherungs- und Bausparprodukten unverkennbar ist. Durch die Vermittlung von Finanzdienstleistungen kommt es zu einem völlig neuen Vermittlungs- und Betreuungsspektrum des Verbandes. Der BVK wird sich auch dieser Aufgabe erfolgreich stellen.

Daneben übernimmt der Verband die Interessenvertretung der Mitglieder bei Behörden, Ministerien und Verbänden auf nationaler und auf EU-Ebene. Auf diese Weise wird die politische Meinungsbildung bei nationa-

len und internationalen Gesetzgebungsverfahren vorangetrieben. Die internationale Ausrichtung des Verbandes wird durch die Präsidentschaft eines ehemaligen BVK-Vizepräsidenten bei der anerkannten internationalen Vermittlerorganisation BIPAR dokumentiert. Auch die Öffentlichkeitsarbeit des Verbandes hat einen hohen Stellenwert. Die verbandseigene Zeitschrift »Versicherungsvermittlung« erfreut sich einer großen Leserschaft und wird wegen ihres hohen und guten Informationsgehaltes nicht nur von Mitgliedern des Verbandes aufmerksam gelesen.

Ich freue mich, den BVK für seine bisherige 100-jährige erfolgreiche Tätigkeit beglückwünschen zu dürfen und verbinde damit gleichzeitig den Wunsch, dass er auch in Zukunft seine Aufgaben erfolgreich erfüllen möge. Ferner hoffe ich, dass die bisherige erfreuliche Zusammenarbeit und sachliche Diskussion mit dem Bundesaufsichtsamt fortgesetzt werden wird. Die Sitzverlegung des Bundesaufsichtsamtes in die alte Bundeshauptstadt Bonn und die damit verbundene räumliche Nähe zum BVK wird dies sicherlich erleichtern.



Dr. Bernd Michaels

Präsident des Gesamtverbandes
der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV),
Berlin

Im Namen des Präsidiums des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) sowie im Namen der Mitgliedsunternehmen übermittle ich dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute zu seinem 100-jährigen Bestehen die herzlichsten Glückwünsche der Versicherungswirtschaft.

Blickt man auf die Anfänge des BVK im Jahr 1901 zurück – damals gegründet in Berlin als »Bund der Versicherungsvertreter« – und zieht ein Resümee, so wird nicht nur die dynamische Entwicklung des Berufsverbandes, sondern die immense Entwicklung der gesamten Branche deutlich. Dass hier ein untrennbarer Zusammenhang besteht, steht außer Frage.

Nach dem ersten Geschäftsbericht des Kaiserlichen Aufsichtsamtes für die Privatversicherung betragen die Bruttobeitragseinnahmen, welche die der Aufsicht des Amtes unterstehenden inländischen und ausländischen Versicherungsunternehmen im Jahre 1901 erzielt haben, insgesamt 615,3 Mio. »Mark«. Das Beitragsaufkommen im Jahr 2000 betrug in der Branche über 250 Mrd. DM. Diese Steigerung konnte maßgeblich nur durch die selbständigen Versicherungskaufleute und in erster Linie durch den selbständigen Einfirmenvertreter erreicht werden.

Hierfür sei an dieser Stelle der Dank der gesamten Branche zum Ausdruck gebracht.

Auch wenn es naturgemäß im Verhältnis zweier Partner untereinander Höhen und Tiefen gibt, so kann festgestellt werden, dass das Verhältnis zwischen BVK und GDV über all die Jahre (der GDV wurde 1948 gegründet) von gegenseitigem Respekt und konstruktiver Zusammenarbeit getragen war und ist. Mit der Gründung des Gemeinschaftsausschusses Versicherungs-



außendienst im Jahr 1949 wurde ein gemeinsames Forum für den Gedankenaustausch zwischen Versicherungsvermittlern und Versicherungsunternehmen eröffnet, das sich bis heute sehr bewährt hat. Der BVK ist als Gründungsmitglied dieses Ausschusses auch heute noch der für die Versicherungswirtschaft maßgebliche Ansprechpartner den Versicherungsvertreter betreffend. Er war und ist an vielen richtungsweisenden Entscheidungen beteiligt. Exemplarisch zu erwähnen sind an dieser Stelle

- 1 die »Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruches«;
- 1 die »Hauptpunkte eines Vertrages für selbständige hauptberufliche Versicherungsvertreter«;
- 1 die Vorschläge für die Altersversorgung des selbständigen Versicherungsaußendienstes;
- 1 die »Ventil-Lösung«.

Die »Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruches«, die vom BVK mitgetragen werden, sind als anschauliches Beispiel zu erwähnen, wie ein durch den Gesetzgeber vorprogrammierter Konflikt gemeinsam durch die Verbände entschärft werden konnte. Das durch den Gesetzgeber im Jahre 1953 im Handelsgesetzbuch geschaffene Ausgleichsrecht des Handelsvertreters lässt die konkrete Berechnung des Ausgleichsanspruches offen. Die von den Verbänden geschaffenen »Grundsätze« sollen als grundsätzliche Berechnungsmethode Streitigkeiten vermeiden helfen, was bis heute, von Einzelfällen abgesehen, gelungen ist. Auf der Basis dieser zur Berechnung des Ausgleichsanspruches des Versicherungsvertreter dienenden »Grundsätze« berechnen die Versicherungsunterneh-

men fast ausnahmslos den Ausgleichsanspruch, so dass nicht ohne Grund schon ein Handelsbrauch angenommen werden kann.

In der gemeinsamen Erklärung der Verbände zur »Ventil-Lösung«, die 1992 den Mitgliedsunternehmen des GDV vorgestellt werden konnte, ist u. a. zum Ausdruck gebracht, den Einfirmenvertreter, der weitgehend der Träger der Versicherungsvermittlung auf dem deutschen Markt ist, auch in Zukunft zu erhalten, gemeinsam zu fördern und zu unterstützen. Die »Ventil-Lösung«, die für alle Versicherungszweige, mit Ausnahme der Lebens- und Krankenversicherung – wegen der besonderen sozialpolitischen Bedeutung dieser beiden Sparten – gilt, soll in besonderen Fällen die Wettbewerbsfähigkeit des Einfirmenvertreters stärken. Ein Beispiel, das die Bedeutung des BVK, der diese für die Einfirmenvertreter bedeutende Regelung nachhaltig mitgeprägt hat, unterstreicht.

Besonders hervorzuheben ist das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV), auf das die Branche sehr stolz sein kann. Der BVK, der diese überbetriebliche Ausbildungseinrichtung der Versicherungswirtschaft von Anfang an mitträgt, ist als engagiertes Mitglied unverzichtbar. Das Berufsbildungswerk koordiniert alle überbetrieblichen Bildungsmaßnahmen der Versicherungswirtschaft, wie die Ausbildungsgänge zum Versicherungsfachmann/-fachfrau (BWV), Versicherungsfachwirt/-wirtin und Versicherungsbetriebswirt/-wirtin (DVA). In zahlreichen Städten der Bundesrepublik sorgen so genannte Verbindungsstellen für einen reibungslosen Ablauf der Berufsbildungsarbeit. Hier sind es oft die Mitglieder des BVK, die in Zusammenarbeit mit qualifizierten Mitarbeitern der Versicherungsunternehmen wertvolle Arbeit vor Ort leisten.

Die Qualifizierung des Versicherungsaußendienstes liegt der Branche sehr am Herzen. BVK und GDV streben schon seit längerem eine gesetzliche Rahmenregelung an, die die schon jetzt im Bereich der selbständigen Einfirmenvertreter obligatorische Ausbildung zum Versicherungsfachmann/-fachfrau (BWV) normieren soll.

Die jüngere Vergangenheit hat gezeigt, dass Veränderungen in der Branche an Dynamik gewinnen. Insbesondere die Deregulierung der Märkte hat nicht nur zu einem verschärften Wettbewerb geführt, sondern auch die Anforderungen an die Vermittler spürbar erhöht. Aber gerade der damit einhergehende erhöhte Beratungsbedarf der Kunden ist Grundlage für positive Zukunftsaussichten der Vermittler. Wider alle Prognosen zeigt sich auch heute deutlich, dass der Versicherungsmarkt nicht ohne fachkundige Beratung funktioniert. So wurden die vor vielen Jahren gewagten Vorhersagen zum Direkt-

vertrieb nicht Wirklichkeit. Auch aufkommende Stimmen, die das Internet als ernsthafte Konkurrenz für den Versicherungsvermittler sehen, dürften verblasen. So ist davon auszugehen, dass moderne Medien nicht in Konkurrenz zu den Vermittlern treten, sondern vielmehr unterstützend wirken. Wichtig ist, dass der Versicherungsvertreter sich den Anforderungen der Zukunft stellt, unternehmerisch denkend seine selbständige Tätigkeit lenkt und alle sich bietenden Chancen ergreift. Die Unternehmen werden vor allem den Einfirmenvertreter auf seinem Weg unterstützen. Die Verbände werden ihr Übriges dazu tun. Vor diesem Hintergrund sind die Zukunftsaussichten des selbständigen Versicherungsvermittlers gut. Möge die Zusammenarbeit zwischen BVK und GDV, insbesondere im Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst, noch viele Jahre fort-dauern.



Dieter Stein

Vorstandsvorsitzender des Arbeitskreises
Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz
(AVV), Hanau

Die Ausschließlichkeitsvertreter, vertreten durch den Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz, reihen sich gerne bei den Gratulanten ein und wünschen dem BVK für die Zukunft Stärke, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen zum Wohle der selbständigen Vermittler und der Versicherungswirtschaft. BVK und AVV, zwei Organisationen, die ein gleiches Ziel haben, die Rahmenbedingungen für den selbständigen Vermittler optimal zu gestalten. Der BVK auf der politischen und juristischen Ebene und der AVV auf der Ebene der Informationsbörse der einzelnen Vertretervereinigungen, damit diese Kollegen dort zu den Bestinformierten in der deutschen Assekuranz gehören.

So sollte es für jeden Vermittler selbstverständlich sein, Mitglied in der Vertretervereinigung seiner Gesellschaft zu sein und gleichzeitig im BVK die Mitgliedschaft zu haben. Nur wer in beiden Berufsverbänden Mitglied ist, hat eine optimale Interessenwahrung.

So ist auch 1973 der AVV am Rande der BVK-Jahreshauptversammlung in Köln von BVK-Mitgliedern aus 13 Vertretervereinigungen gegründet worden. Dies wurde damals von verschiedenen BVK-Funktionären noch sehr kritisch gesehen.

Erst 1986 kam es dann zur Gründung einer Kommission »Vertretervereinigungen« zwischen BVK und AVV. Im Jahre 1998 wurde das »Gemeinsame Haus« geschaffen. Es wurde der Gemeinschaftsrat, in dem das Präsidium des BVK und fünf Kollegen des AVV vertreten sind, gegründet. Darüber hinaus werden ein Präsidiumsmitglied sowie zwölf Präsidialräte vom AVV gestellt. Dadurch wurde eine Verzahnung geschaffen, um die spezifischen Interessen der Einfirmenvertreter und Bausparkaufleute im BVK einzubringen.

Eine weitere Verzahnung erfolgte durch die so genannte »Organmitgliedschaft«, die von den Vertretervereinigungen beantragt werden kann. So sind immerhin von 67 Vertretervereinigungen mit weit über 40.000 Mitgliedern 55 mit ca. 26.000 Mitgliedern dem BVK als Organmitglied beigetreten.

Durch den Informationsaustausch und die enge Kooperation werden die Interessen der Ausschließlichkeitsvermittler noch besser gewahrt.

Der AVV wünscht sich mit dem BVK auch die nächsten 100 Jahre eine konstruktive Zusammenarbeit zugunsten der Einfirmervertreter.



Horst Peil

Präsident des Bundesverbandes
der Assekuranzführungskräfte e.V. (VGA), Köln

BVK und VGA, zwei Berufsorganisationen der deutschen Versicherungswirtschaft, die weitgehend gemeinsame Ziele verfolgen und die doch nicht miteinander konkurrieren. Der BVK ist seit seiner Gründung 1901 ein »Bund der Versicherungsvertreter«, so nannte er sich in seiner damals gegebenen Satzung. Der VGA hat sich immer verstanden als Zusammenschluss der Führungskräfte – im Außendienst der Versicherungswirtschaft –, die sich ihrer Mittlerstellung zwischen Unternehmensführung einerseits und Außendienst und Kunden andererseits bewusst waren. Sie förderten die gemeinsamen Interessen beider Gruppen und waren bemüht, gegensätzliche Meinungen auszugleichen.

Der ständige und gerade in letzter Zeit immer schneller werdende Wandel der Organisationsstrukturen in der Versicherungswirtschaft forderte von beiden Berufsverbänden Anpassung, die sich in wiederholten Namensänderungen auch äußerlich zeigte. Heute nennt sich der BVK »Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute«, während sich der VGA vom »Bundesverband direktionsbevollmächtigter Generalagenten« zum »Bundesverband der Assekuranzführungskräfte« wandelte, dem seit 1877, dem Gründungsjahr seiner ältesten Bezirks-Gruppe in Berlin, sowohl selbständige als auch angestellte Führungskräfte angehören.

Beide Verbände stimmen heute in ihren Zielen weitgehend überein. Beide bemühen sich, das Ansehen der Versicherungswirtschaft in der Öffentlichkeit zu heben und dieser die volkswirtschaftliche Bedeutung dieses Berufszweiges vor Augen zu führen. Beide Verbände arbeiten an der Heranbildung eines Versicherungsaußendienstes von hoher fachlicher und charakterlicher Qualität, dem der Versicherungskunde volles Vertrauen

entgegenbringen kann, und an der Entwicklung eines einwandfreien, umfassenden Kundenservices. Beiden Verbänden ist daran gelegen, fachlich und charakterlich ungeeignete Personen im Außendienst der Versicherungswirtschaft auszumerzen, beide erkennen die Bedeutung der modernen Informations- und Kommunikationstechnik und sind bereit, sie zu übernehmen, und beide setzen der Globalisierung keinen Widerstand entgegen, wenn diese sich zunächst auch nur im Firmenkundengeschäft auswirkt, während das Privatkundengeschäft vorerst weiter national ausgerichtet bleibt.

Diese Übereinstimmung war früher nicht immer der Fall, damals konkurrierten die beiden Verbände. Das hatte zu Spannungen geführt, über die in der »Chronik des selbständigen Versicherungskaufmannes«, der Festschrift zum 75-jährigen Jubiläum des BVK, zu lesen war: »Kennzeichnend sind hierfür aus jenen Tagen zwei nicht gerade sachliche Artikel in der VersVerm. (»Das Trojanische Pferd«) und im Nachrichtenblatt des VGA (»Die Büchse der Pandora«), welche die vorhandenen Gegensätze unerträglich verschärften. Glücklicherweise siegte aber auch hier nach einiger Zeit die Vernunft, und die Verantwortlichen in beiden Verbänden konnten sich wieder in die Augen sehen und sich die Hände reichen. Heute ist das Verhältnis zwischen dem BVK und dem VGA, der kein Konkurrenzverband zum BVK ist und auch nicht sein will, da zu seinen Mitgliedern nur Geschäftsstellenleiter zählen, die weitaus überwiegend Angestellte sind, gut, kollegial, ja freundschaftlich. Viele Schlachten sind gemeinsam geschlagen worden.«

Galt dies schon vor 25 Jahren, so gilt es umso mehr für die heutige Zeit. Schulter an Schulter kämpfen wir gegen die noch immer in der breiten Masse vorhande-

nen Vorurteile an, die leider früher wenigstens im gewissen Maße ihre Berechtigung hatten. Am Ende des 19. und zu Beginn des 20. Jahrhunderts war es nicht selten, dass Offiziere, die mit schlichtem Abschied aus der Armee entlassen worden waren und andere gescheiterte Existenzen sich als Versicherungsagenten ohne alles Fachwissen durchzuschlagen versuchten. Eine Auskunft gab damals einen Bericht über einen Stellenbewerber, in dem es hieß: »Und so sank er von Stufe zu Stufe, bis er schließlich Versicherungsagent wurde.« Die Auskunft hatte übrigens eine Versicherungsgesellschaft angefordert. Diese Zustände sind vorbei, und dazu haben BVK und VGA erheblich beigetragen. Aber noch immer wird in der breiten Öffentlichkeit die volle Bedeutung der Versicherungswirtschaft im Rahmen der Volkswirtschaft nicht gewürdigt, ja vielfach nicht einmal erkannt. Dabei darf kein Auto auf der Straße fahren, wenn es nicht versichert ist, keine Güter werden unversichert transportiert, sei es zur See, an Land oder in der Luft, kein Geldgeber stellt Kapital für irgendein Bauvorhaben zur Verfügung, wäre es nicht versichert, deutsche Versicherungsunternehmen übernehmen weltweit Risiken in Milliardenhöhe, und ständig verlangt die Wirtschaft auf den verschiedensten Gebieten nach neuem oder ausgedehnterem Versicherungsschutz vor allem im elektronischen Bereich. Wirtschaft ohne Versicherung wäre unmöglich. Unvergessen sollte auch der Anteil bleiben, den die Versicherungsvermittler beim Aufbau der deutschen Städte aus den Ruinen des Zweiten Weltkrieges hatten, ihre Leistung hat damals kein geringerer als Ludwig Erhard gewürdigt.

Doch muss das Ansehen der Versicherungswirtschaft in der Öffentlichkeit weiter verbessert werden.



Darin sehen BVK und VGA eine gemeinsame Aufgabe. Beide streben an, die Vermittlerempfehlung der EG-Kommission vom Jahre 1991 in deutsches Recht umzusetzen. Noch immer gibt es in Deutschland im Gegensatz zu den anderen Ländern der EU keine Zulassungsordnung für die Versicherungsvermittlung. Sie wird nach wie vor mit dem Hinweis auf die Gewerbefreiheit von Regierungsseite abgelehnt. Versicherungsvermittlung aber kann und sollte nur durch seriöse, verantwortungsbewusste und fachlich gut ausgebildete Außendienstmitarbeiter vorgenommen werden. Abhilfe wird eine Richtlinie der Brüsseler Behörden schaffen, die in Bearbeitung ist.

Ist diese Richtlinie ergangen und in deutsches Recht umgesetzt, kann sie schnell realisiert werden, weil die Versicherungswirtschaft die Voraussetzung dafür schon 1995 durch die Gründung des »Vermittlerregister der Deutschen Versicherungswirtschaft« geschaffen hat, an dessen Gründung BVK und VGA mitgewirkt haben. Noch eine Maßnahme der Versicherungswirtschaft hat in der Zwischenzeit für Verbesserungen gesorgt. Über das BWV kann der Titel »Versicherungsfachmann/-fachfrau« erworben werden nach einer erfolgreichen Prüfung, bei der viele VGA-Mitglieder mitwirken.

Gemeinsam arbeiten BVK und VGA zusammen bei der Vertretung der Belange der Versicherungsbranche und seines Außendienstes gegenüber Behörden, Ministerien und Verbänden auf nationaler und EU-Ebene. Beide sind Mitglieder der Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand (AWM), bei der der BVK führend ist, und des BIPAR in Brüssel.

Die wichtigste Aufgabe der Versicherungswirtschaft ist jedoch – das haben BVK und VGA erkannt –, einen

umfassenden und untadelhaften Kundenservice zu bieten, der nicht nur eine einwandfreie Beratung beim Abschluss einer Versicherung gewährleistet, sondern auch eine lückenlose Betreuung des Kunden während der ganzen Vertragsdauer. Kundenbindung und Kundenzufriedenheit herbeizuführen ist ein kontinuierlicher Prozess. Er beweist, dass Kundenorientierung kein leeres Wort ist, sie ist allerdings nicht nur Sache des Außendienstes, sondern muss das ganze Unternehmen erfassen.

Die Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnik hat zu grundlegenden Wandlungen in der Versicherungswirtschaft geführt und neue Vertriebswege entstehen lassen. Heute werden Versicherungsabschlüsse nicht mehr nur über den klassischen Außendienst abgeschlossen, obwohl dieser seine Bedeutung vor allem als Kundenberater behalten wird. Der E-Commerce ermöglicht neue Verfahren beim Vertrieb und bei der Abwicklung von Versicherungsgeschäften. Auch treten Banken und selbst Kaufhäuser als Vermittler auf. Dazu kommt noch, dass die Versicherungsunternehmen sich in Finanzinstitute verwandeln. Eine Folge davon ist, dass sich im Unternehmen die Grenzen zwischen Verwaltung und Außendienst immer mehr auflösen. Das hat den VGA veranlasst, den Namen »Bundesverband der Assekuranzführerkräfte e.V. (VGA)« anzunehmen. Diese Namensänderung entlässt den VGA in keiner Weise aus seiner Verantwortung für den klassischen Außendienst. Er wird weiter eng zusammenarbeiten mit den anderen Außendienstorganisationen der Versicherungswirtschaft bei der Wahrung der Belange des Außendienstes.

In diesem Sinne grüßt der VGA den BVK zu seinem 100-jährigen Jubiläum.



Dr. Christoph Keil

Geschäftsführender Vorstand des
Bundesverbandes Deutscher Versicherungsmakler e.V.
(BDVM), Hamburg

Zum 100-jährigen Jubiläum des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) reihen wir, der Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM), uns sehr gern ein in den Kreis der Gratulanten.

Sehr gern, nicht nur weil wir gemeinsam mit dem BVK auf eine lange Tradition zurückblicken und mit diesem durch die Gleichschaltung der Vermittlerverbände im Dritten Reich »Fachgruppe Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler« von 1937 – 1945 unter einem Dach zwangsvereint waren, sondern auch, weil trotz unterschiedlicher Interessenverpflichtung, d. h. einerseits der BVK dem Versicherungsvertreter und der BDVM dem Versicherungsmakler die Arbeit der Verbände, wo sie mit ihrer Ordnungsfunktion gefragt waren, sich äußerst konstruktiv gestaltete.

Beispiele dafür sind die im Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst erfolgte Verabschiedung des Punktekataloges zur Vermeidung einer mißbräuchlichen Ausgestaltung von Versicherungsmaklerverträgen, die Erarbeitung von Firmierungsgrundsätzen unter Führung des BAV und die Verabschiedung des Ausbildungsprogramms zum Versicherungsfachmann/-fachfrau (BWV). Gleichwohl wurden Interessengegensätze nicht unter den Teppich gekehrt, sondern im freundschaftlichen Einvernehmen gelöst.

Dass der BDVM dem vom BVK Ende der 70er Jahre geäußerten Wunsch, den Wettbewerbsrichtlinien für die Versicherungswirtschaft beizutreten, nicht nachkommen konnte, fand letztlich Verständnis, weil diese Regeln für die doch recht gut ausgestattete und abgesicherte Vertreterschaft und damit den »Bannkreis« der Versicherer, nicht aber für Versicherungsmakler, die als Bundesgenossen der Versicherungsnehmer



ohne Netz und doppelten Boden arbeiten, konzipiert waren.

Die Bedeutung der Marktordnungsfunktion des BVK war und ist ungleich größer als die des BDVM. Mit 14.000 Mitgliedern und einem von dem Ausschließlichkeitsvertrieb repräsentierten Marktanteil noch zu Beginn der 80er Jahre von ca. 80%, und heute wohl immer noch ca. 60%, war und ist die Stimme des BVK wichtig und gewichtig. In den Zeiten des regulierten Marktes bis 1994 haben es die Präsidenten des BVK verstanden, im Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst die Interessen des selbständigen Versicherungsvertreters den Versicherern gegenüber sehr nachhaltig und mit großem Erfolg zu vertreten. Legende sind die mit hoher Streitkultur ausgetragenen »Gefechte« zwischen dem mit bayerischer Mentalität kämpfenden Max Engl und dem mit einem großen Herzen für die Vertreterschaft ausgestatteten Dr. Jannott. Auch wenn die Wellen hochschlugen, konnte man stets sicher sein, dass sie mit einem ausgewogenen Kompromiss beendet wurden. Diese Strategie versagte allerdings, als der BVK erklärte, Berufsanfängern die Einfirmentätigkeit nicht länger empfehlen zu können.

Max Engl, verehrt von seinen Mitgliedern wie gefürchtet von einigen Versicherern, die in der jährlichen »Bergpredigt« von ihm die Leviten gelesen bekamen, hat BVK-Geschichte geschrieben.

Durch die Liberalisierung des Marktes 1994 wurde diesem erfolgreichen Agieren von BVK und den Repräsentanten der Versicherer im Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst wegen des Verbotes kartellrechtlicher Absprachen weitgehend der Boden entzogen.

Der BVK musste sich neu positionieren und hat dies unter seinem jetzigen Präsidenten Ludger Theilmeier in hervorragender Weise geschafft. Allerdings ist es heute in dem anderen rechtlichen Umfeld deutlich schwieriger, Brücken zu schlagen. So kommt das gemeinsame Boot, in dem die Vertreter der Ausschließlichkeit und der Versicherer sitzen, gelegentlich, wie z. B. beim Thema Ausgleichsanspruch, in schweres Wetter.

Dass der BVK seit den 80er Jahren aktiv zugleich auch die Interessen der Versicherungsmakler vertritt, hat sein Verständnis für diesen Berufsstand geschärft, allerdings auch die Probleme an der Schnittstelle Ausschließlichkeitsvertreter/Versicherungsmakler ins eigene Haus verlegt. Uns konnte dies nur recht sein.

Über all die Jahre waren BVK und BDVM nicht nur im Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst institutionell »verbunden«, sondern darüber hinaus durch die gemeinsame Arbeit in der Auskunftstelle über den Versicherungs-/Bausparaußendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e.V. (AVAD), dem Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V., dem Vermittlerregister der Deutschen Versicherungswirtschaft, der Wiesbadener Vereinigung e.V., der Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand (AWM) und nicht zuletzt im europäischen Dachverband der Versicherungsvermittler, im Bureau International des Producteurs d'Assurances & de Réassurances (BIPAR) in Brüssel.

In all diesen Institutionen klappt die Zusammenarbeit mit dem BVK schon wegen der weitgehend bestehenden Interessenidentität im ordnungspolitischen Bereich hervorragend. Die grundsätzlich unterschiedliche Zielgruppe von Ausschließlichkeitsvertreter und

Versicherungsmakler, hier der Privatkunde und dort das gewerbliche und industrielle Geschäft, und das Vorhandensein fester vom Gesetz vorgegebener wie vom Markt ergänzend herausgebildeter Regeln sorgen für ein gedeihliches Nebeneinander. Beiden wird im Übrigen auch von hier aus eine gesicherte Zukunft prognostiziert. Auch wenn der Privatkunde, theoretisch jedenfalls, seine Haftpflicht in Spanien, sein Auto in England und seinen Haushalt in Frankreich versichern kann, wird er dies nicht tun. In keinem Segment hat der Grundsatz, dem zufolge »all business local« ist, eine größere Bedeutung als in diesem Punkt. Dies wird auch allorts betont, und selbst in der EU-Kommission herrscht die Erkenntnis, dass viele Märkte, die von kleinen Unternehmen bedient werden, ihrer Natur nach lokale oder regionale Märkte sind, und hohe Distanzempfindlichkeiten verhindern, dass überregionale Anbieter oder Anbieter aus anderen Ländern in diese Märkte drängen. Dies fügt sich ein in die Feststellung, dass der Verbraucher jetzt und in Zukunft Geborgenheit und in überschaubaren Lebens-

verhältnissen unter Wahrung seiner geschichtlichen und kulturellen Tradition bleiben will. Für den Bereich der Versicherungen wird ihm diese Geborgenheit, auf absehbare Zeit jedenfalls, allein durch den heimischen Markt garantiert, und er wird deshalb seine Hausrat- oder Lebensversicherung nicht in Portugal oder Irland abschließen. Der Vertreter und »sein« Versicherer, der mit der deutschen Sprache, dem deutschen Rechtshintergrund sowie dem deutschen Verständnis von Lebenssachverhalten und vertraglichen Beziehungen vertraut ist, wird weiterhin der Partner des Privatkunden sein. Dennoch, in einem größeren Binnenmarkt werden sich Grenzen verschieben und Mentalitäten ändern. Für den BVK bleibt deshalb viel zu tun und weder um ihn noch um den von ihm vertretenen Berufsstand muss der Versicherungswirtschaft bange sein.

In diesem Sinne gratulieren wir dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. zu seinem 100. Geburtstag und wünschen ihm und seinen Mitgliedern alles Gute und eine gesicherte Zukunft.



Wolfgang Staun

Vorstandsvorsitzender des
Versicherungs-Makler-Verbandes e.V. (VMV),
München

BVK und VMV – Der 1901 als »Bund der Versicherungsvertreter« gegründete Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) wird 100 Jahre alt, und gleich als Erstes wollen wir die besten Wünsche zum Jubiläum nach Bonn, dem Sitz des Verbandes, richten.

Derzeit gehören dem BVK 14.000 Einzelmitglieder sowie 55 Vertretervereinigungen mit etwa 26.000 Mitgliedern an. Der BVK vertritt damit unmittelbar bzw. mittelbar die Interessen von rund 30.000 selbständigen Versicherungskaufleuten – eine gewaltige Zahl! Dagegen nimmt sich die Mitgliederzahl des VMV von 290 recht bescheiden aus. Allerdings können wir erst auf eine 17-jährige Existenz zurückblicken, und zudem können im VMV nur Versicherungsmakler Mitglied werden und dies auch nur dann, wenn sie bestimmte objektive und subjektive Voraussetzungen erfüllen. Der BVK vereinigt demgegenüber das gesamte Spektrum der selbständigen Versicherungsvermittler: Ausschließlichkeits-, Mehrfachagenten und Makler. Eine Tatsache, welche die Praxis der Interessenvertretung nicht unbedingt erleichtern mag, denn in vielen Fällen haben Agenten und Makler sehr unterschiedliche oder entgegengesetzte Interessen, was sich nicht nur am Beispiel der courtagepflichtigen Übertragung von Versicherungsverträgen von (neuen) Maklerkunden aus dem Bestand des Vertreters auf den Makler zeigt.

Der zu Beginn dieses Jahrhunderts gegründete »Bund der Versicherungsvertreter« verstand sich – wie der Gründungsname zeigt – als Interessenvertretung des Versicherungsvertreters. Unabhängige Versicherungsvermittler waren prinzipiell nicht in die berufsständischen Aktivitäten einbezogen. Den Versicherungsmakler »entdeckte« der Verband praktisch erst in der Zeit nach 1945,

aber auch da nur relativ verhalten. Mehr in den Blickpunkt trat der unabhängige Versicherungsvermittler eigentlich erst im Zusammenhang mit den Aktivitäten der EG-Kommission bezüglich der Öffnung der nationalen Versicherungsmärkte. In diese Phase fiel auch die Gründung des VMV. 14 kleinere, mittelständische Versicherungsmakler kamen 1984 zu der Erkenntnis, dass es in Deutschland an einer wirksamen Interessenvertretung für den mittelständischen Versicherungsmakler fehlte: Ihrer Ansicht nach vertrat der BVK Maklerinteressen nur untergeordnet, der Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM) vertrat hauptsächlich die Interessen der großen Maklerhäuser. Diese Verhältnisse konnten den mittelständischen Versicherungsmakler nicht befriedigen, zeigte sich nun auch noch – nicht zuletzt in der Folge der Brüsseler Aktivitäten – eine Intensivierung des Wettbewerbs einerseits und eine Verstärkung des Verbraucherschutzes andererseits. Letzteres machte deutlich, dass der Versicherungsmakler, als treuhänderischer Sachwalter seines Kunden, anderen ökonomischen und rechtlichen Bedingungen unterliegt als der Ausschließlichkeits- oder Mehrfachagent. Dementsprechend sind auch seine berufsständischen Belange unterschiedlich gegenüber diesen Vermittlertypen.

In den ersten Jahren nach der Gründung des VMV herrschte Funkstille zwischen BVK und VMV – das galt aber auch hinsichtlich des BDVM und anderer Organisationen. In Bonn (wie in Hamburg) beobachtete man das, was da in Bayern geschah, mit Unverständnis, und man sah zuvorderst nur die weitere Zersplitterung von Vermittlerinteressen, die Gründe für das Entstehen eines neuen Maklerverbandes konnte oder wollte man nicht so recht nachvollziehen. Zudem entwickelte der VMV in der

Anfangszeit eher radikale Positionen, die er ebenso kompromisslos vertrat. Die fehlende Kommunikation war dementsprechend gegenseitig.

Anfang der 90er Jahre begann im VMV ein – man könnte es so nennen – Läuterungsprozess, bei dem die widerstreitenden Positionen vehement aufeinander prallten, der jedoch bereits ein paar Jahre später erfolgreich abgeschlossen war. Seit Mitte der 90er Jahre erkennt man in der Versicherungswirtschaft allgemein das Wirken des VMV für die berufsständischen Belange des mittelständischen Versicherungsmaklers an, überwindet die alten Vorurteile und ist grundsätzlich kommunikationsbereit. 1997/98 kam es dann auch zu den ersten ernsthafteren Gesprächen zwischen BVK und VMV, die seither mit einiger Regelmäßigkeit geführt werden. Dabei wurden und werden Unterschiede, aber auch gemeinsame Anliegen und Ziele deutlich.

Dazu gehört ganz allgemein, das Ansehen der Versicherungswirtschaft und im Besonderen der Versicherungsvermittlung in der Öffentlichkeit zu verbessern, wobei der VMV naturgemäß auf den Versicherungsmakler und das in seiner Satzung formulierte Berufsbild fokussiert. BVK und VMV sind sich aber darin einig, dass eine der Voraussetzungen hierbei ist, dass die Versicherungsvermittlung nur von Personen ausgeübt wird, die eine bestimmte Mindestqualifikation, wirtschaftliche Sicherheit und charakterliche Zuverlässigkeit besitzen. Es müssen wirksame Möglichkeiten geschaffen werden, um Vermittlern, die diese Anforderungen nicht erfüllen, die Ausübung der Tätigkeit zu untersagen bzw. derartigen Personen den Zugang zur Versicherungsvermittlung erst gar nicht zu ermöglichen. Dass für Versicherungsmakler insoweit besonders strenge Maßstäbe zu gelten



haben, versteht sich aufgrund der Vertrauensstellung im Rahmen des Geschäftsbesorgungsauftrages von selbst.

Beide Verbände unterstützen daher auch die jüngsten Bemühungen der EU-Kommission – wie auch schon die Umsetzung der Vermittlerempfehlung von 1991 – für eine Richtlinie zur Versicherungsvermittlung, denn nach wie vor ist Deutschland das einzige Land der Europäischen Union ohne gesetzliche Berufsausübungsregelung. BVK und VMV sind Mitglied der AVAD und unterstützen deren Zielsetzung. Beide Verbände sind sich einig, mit der AVAD ein grundsätzlich brauchbares Instrument zum Ausschalten unseriöser Vermittler zu besitzen. In diesem Zusammenhang darf auch nicht unerwähnt bleiben, dass BVK und VMV Gründungsmitglieder des »Vermittlerregister der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.« sind.

Der BVK ist – wie der VMV – Mitglied des BIPAR, der europäischen Interessenvertretung für Versicherungsvermittler, und die gegenseitige Information oder Koordination bei Stellungnahmen zu Vorhaben des BIPAR, der EU-Kommission u.a.m. gelingt in der Regel. Der BVK hat frühzeitig erkannt, dass die berufsständische Interessenvertretung einer Ergänzung auf dem europäischen Parkett bedarf, da einerseits die Impulse für die Veränderungen auch des deutschen Versicherungsmarktes vorwiegend aus Brüssel kommen, andererseits die Versicherungsunternehmen die Internationalisierung und Globalisierung vorantreiben. Der Verband will deshalb, wie Vizepräsident Martin C. Kämpf ausführt, dass ab dem Jahr 2000 »jährlich zusätzliche 5% der Verbandsaktivitäten auf außerdeutsche Betätigungsfelder entfallen« (VersVerm 7/8/2000, S. 320). Der VMV sieht wie der BVK die Wichtigkeit des Engagements im BIPAR, weshalb er

in 2000 auch die frei gewordene Stimme der »firmenverbundenen Vermittler« übernommen hat.

Ebenso sind beide Verbände Mitglied des Gemeinschaftsausschusses Versicherungsaußendienst im GDV – die Aufnahme des VMV, vor ca. zwei Jahren, wurde auch vom BVK befürwortet. Die Zusammenarbeit beider Verbände, wie auch die mit BDVM und VGA, funktioniert gut, und die gemeinsame Aktion der vier Verbände (BDVM, BVK, VGA, VMV) zum Thema »Courtagepflicht des gesetzlichen 10%-Zuschlags in der PKV?« mag dafür beispielhaft genannt sein.

Generell, und insbesondere aufgrund der zunehmenden Konzentration auf der Seite der versicherungsgebenden Wirtschaft, ist es richtig und wichtig, Vermittlerinteressen zu bündeln, sei es durch Verbandsfusionen, sei es durch stärkeren Informationsaustausch oder enge Kooperationen, denn gleiche oder weitestgehend gleiche Interessen sind gemeinsam effizienter zu vertreten. Wie bekannt, sprechen VMV und BDVM seit einiger Zeit konkret über die Möglichkeiten einer verbesserten, gemeinsamen Vertretung der berufsständischen Interessen von Versicherungsmaklern in Deutschland, dies genau aus den vorgenannten Gründen. VMV und BVK werden sicherlich den seit einigen Jahren eingeschlagenen Weg weiterverfolgen und an den Stellen, an denen mit koordinierten, gemeinsamen Aktionen Vorteile für die Mitglieder beider Verbände und den Berufsstand insgesamt erreicht werden können, mit der notwendigen Pragmatik handeln. Wir sind der festen Überzeugung, dass uns dies wie bisher gelingt, und grüßen in diesem Sinne den BVK recht herzlich, gratulieren zum 100-jährigen Jubiläum und verbinden damit die besten Wünsche für die Zukunft unseres Berufsstandes.

Über die zukünftige Aufgabenverteilung im Versicherungsgeschäft zwischen Versicherungsunternehmen und Agenturen

30



Prof. Dr. Dieter Farny, Köln

Über die zukünftige Aufgabenverteilung im Versicherungsgeschäft zwischen Versicherungsunternehmen und Agenturen – zugleich Schlussfolgerungen aus den Untersuchungen und Diskussionen zur »Vermittlerbetriebsanalyse« des BVK in den Jahren 1996 bis 1999.

1. Ausgangssituation

Mit der Vollendung des Binnenversicherungsmarktes und der Deregulierung auf dem deutschen Versicherungsmarkt Mitte 1994 ist in der deutschen Versicherungswirtschaft eine neue Situation entstanden. Sie kann durch folgende Merkmale beschrieben werden:

- 1 Der Wettbewerb auf den meisten Teilmärkten für Versicherungsgeschäfte nimmt stark zu. Wettbewerbsinstrumente sind Produkte, Preise, Vertriebssysteme und die Gestaltung der Geschäftsprozesse. In der neuen Situation suchen die Versicherungsunternehmen nach strategischer Neuausrichtung.
- 1 Die Orientierung an den Bedürfnissen der Kunden gewinnt an Bedeutung (**>Kundenorientierung<**). Für die Gestaltung von Produkten, Preisen, Vertriebssystemen und Geschäftsprozessen werden verstärkt die Bedürfnisse der Kunden oder der einzelnen Kundengruppen und -typen berücksichtigt, weniger die Bedingungen für die Herstellung der Versicherungsgeschäfte beim Versicherungsunternehmen.
- 1 Die **Vertriebssysteme** für Versicherungsschutz werden generell überprüft. Das Agentursystem (Ausschließlichkeitsvertreter, Außendienst), das



im Privatkundengeschäft den weitaus höchsten Marktanteil besitzt, gerät zunehmend in Konkurrenz zu anderen Vertriebssystemen und zu »Multi-kanal«-Vertriebssystemen.

- 1 Die Versicherungsunternehmen versuchen zunehmend, ihre **Gewinnerwartungen** durch Senkung der Risikokosten und der Betriebskosten zu verbessern, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und zu steigern. Die Betriebskostensituation wird besonders durch die Produktivität der Leistungserstellung im Versicherungsunternehmen bzw. im Gesamtsystem des Versicherungsunternehmens einschließlich der Vermittler bestimmt. Verbesserungen der Produktivität und Kostensenkungen werden durch neue organisatorische Regelungen, auch im Verhältnis des Versicherers zu seinen Agenturen, angestrebt. Die Senkung der Risikokosten wird vor allem durch Risikoanalyse angestrebt.

Vor diesem generellen Hintergrund steht die künftige Verteilung der Aufgaben im Versicherungsgeschäft zwischen Versicherungsunternehmen und Agenturen.

Versicherungsgeschäft ist Ausdruck für die wirtschaftlichen und rechtlichen Beziehungen zwischen Versicherer und Versicherungsnehmern, die durch den Abschluss von Versicherungsverträgen begründet und über bestimmte Zeiträume erhalten werden. Der Inhalt des Versicherungsgeschäfts umfasst den Risikotransfer vom Versicherungsnehmer zum Versicherer, in einigen Zweigen die hier nicht weiter behandelten Spar- und Entspargeschäfte sowie einen Dienstleistungsteil mit kundenbezogenen und internen Leistungen zur Beratung, zum Vertrieb und zur eigentlichen Geschäftsabwicklung.

Die **Aufgaben**, um deren Verteilung zwischen Versicherungsunternehmen und Agenturen es geht, lassen sich somit bestimmen als Risikotragung, Vertrieb von Versicherungsgeschäften, Geschäftsabwicklung.

Die **Verteilung** dieser Aufgaben legt fest, **wer** diese Aufgaben durch Leistungsprozesse erfüllt, wobei in der vorliegenden Betrachtung dafür nur das Versicherungsunternehmen oder die Agenturen in Frage kommen. Damit wird auch bestimmt, an welchen Standorten (**wo**) und in welcher Weise (**wie**) die Aufgaben erfüllt werden.

Für die Aufgabenverteilung gibt es einige Restriktionen:

- 1 Die Aufgabe der Risikotragung kann nur vom Versicherer erfüllt werden; allenfalls die Schadenbearbeitung im Zusammenhang mit der Risikotragung kann auf Agenturen übertragen werden.
- 1 Die Aufgaben im Dienstleistungsteil des Versicherungsgeschäfts sind dagegen gestaltbar, somit auch zwischen Versicherungsunternehmen (seiner Zentrale und seinen Filialen) und den Agenturen »verteilbar«. Dies betrifft die Aufgaben des Vertriebs und der Abwicklung der Geschäfte, letzteres mit Erst-, Folge- und Schlussbearbeitung sowie mit Schadenbearbeitung.

Das bisherige Aufgabenprofil der Agenturen war stark durch die Vertriebstätigkeiten, also durch den Abschluss neuer Versicherungsgeschäfte sowie die Erhaltung und Erweiterung bestehender Versicherungsgeschäfte, bestimmt. Dem entsprechen auch die Vergütungssysteme, die vor allem Provisionen in Abhängigkeit vom Volumen der Neugeschäfte und/oder der Versicherungsbestände umfassen.

Eine geänderte Aufgabenverteilung zwischen Versicherungsunternehmen und Agenturen, vor allem weitere Aufgabenübertragung an die Agenturen, setzt möglicherweise einen bestimmten Typ von Agentur voraus. Dies betrifft unter anderem die Größe, den Standort, die Verfügbarkeit eines Büros oder Ladengeschäfts, die quantitative und qualitative Ausstattung der Agentur mit Ressourcen, die Profile der internen und kundenorientierten Leistungen und letztlich die Relation von Erlösen (vor allem Vergütungen von den Versicherungsunternehmen) zu Kosten, somit auch die Gewinnerwartung. Die prinzipiellen Vorteile der Agentur bei der Funktionserfüllung sind die stärkere Kundenhinwendung, die hohe Verfügbarkeit für die Kunden durch Präsenz vor Ort, Individualität und Flexibilität der Tätigkeitsverrichtungen. Die prinzipiellen Nachteile der Agentur ergeben sich aus deren begrenzter Größe bzw. aus den verhältnismäßig geringen Mengen von Geschäftsprozessen für die Aufgabenerfüllungen. Der Typ der Agentur wird auch vom Selbstverständnis des Agenturinhabers als »Unternehmer« geprägt, das im Wesentlichen durch seine Selbstständigkeit, sein Selbstbewusstsein, damit auch durch das Risiko-Chancen-Profil und die Haftung für die Leistungsqualität bestimmt wird.

Eine Fortentwicklung von bestehenden Agenturtypen sowie eine geänderte Funktionsverteilung zwischen Versicherungsunternehmen und Agenturen haben Konsequenzen für die Vergütungssysteme, die zwischen den Parteien vereinbart sind. Es ist nicht realistisch anzunehmen, Agenturen würden zusätzliche oder andere Funktionen von den Versicherungsunternehmen übernehmen, zusätzliche Leistungen zur Funktionserfüllung erbringen, ohne dafür geänderte Vergütungen zu beziehen.

2. Grundannahmen für die Aufgabenverteilung

2.1. Die Modellagentur für die Aufgaben-/Funktionserfüllung

Als geeignete Differentialanalyse bietet sich ein Versicherungsunternehmen ohne Agenturen an. Das Versicherungsunternehmen muss in diesem Fall alle Aufgaben (Risikotragung, Vertrieb, Geschäftsabwicklung) selbst erfüllen.

Sind Agenturen vorhanden, muss über die Aufgabenverteilungen entschieden werden. Unter Agenturen werden hier Versicherungsververtretungen im Sinne von §§ 92, 84 I HGB verstanden, die ausschließlich für ein Versicherungsunternehmen oder einen Versicherungskonzern tätig sind, also die so genannten Ausschließlichkeitsvertreter, im Praktikerjargon häufig juristisch unklar auch als »Außendienstmitarbeiter« bezeichnet. Der zu untersuchende Sachverhalt wäre im Fall von Mehrfachvertretern oder Maklern ein deutlich anderer.

Die Versicherungsagentur ist ein **Dienstleistungsunternehmen**, das Leistungen im Zusammenhang mit Versicherungsgeschäften zwischen einem Versicherungsunternehmen und den einzelnen Versicherungsnehmern produziert; sie werden meist etwas undifferenziert als »Vermittlungsdienstleistungen« bezeichnet. Der Nutzen der Leistungen der Versicherungsagentur fließt sowohl dem Versicherungsunternehmen als auch den Versicherungsnehmern zu; die genaue Aufteilung des Gesamtnutzens ist nicht ohne weiteres möglich.

Bei der Analyse der Aufgaben (Leistungen, Funktionen) der Versicherungsagentur darf die historische, rechtliche und faktische Definition des »Versicherungs-



vertreter« nicht übersehen werden. »Ein Versicherungsvertreter ist, wer als Handelsvertreter und somit als selbständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer (das Versicherungsunternehmen) Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen« (§ 92 I, § 84 I HGB). Die »Vermittlung« oder der »Abschluss« von Versicherungsverträgen ist somit die primäre Aufgabe der Agentur, und eben dafür bezog und bezieht sie in erster Linie ihre Vergütungen. Diese primäre Aufgabe ist im Gesetz nur knapp umschrieben. Man muss deshalb nachforschen, was in der wirtschaftlichen Realität »Vermittlung« oder »Abschluss« von Versicherungsgeschäften bedeutet. Die Vermittlung eines Versicherungsgeschäfts ist kein einmaliger, zeitpunktbezogener Vorgang ohne weitere Nachwirkungen. Versicherungsgeschäfte werden vielmehr für mehr oder minder lange Zeiträume abgeschlossen, begründen also eine rechtliche oder faktische Dauerbeziehung zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsnehmern, in die der Vermittler eingeschaltet ist und bleibt. Diese Dauerbeziehung kommt u. a. darin zum Ausdruck, dass im Zeitablauf Folgeprämien gezahlt werden, dass Versicherungsschutz gewährt und Versicherungsleistungen ausgezahlt werden. Der Fortbestand (die Verlängerung) des Versicherungsgeschäfts stellt somit auch eine spezifische Form eines Vertriebsvorgangs für Versicherungen, also »Vermittlung«, dar. Die primäre Aufgabe (Kernaufgabe) der Agentur ist also deutlich auf den Abschluss neuer Versicherungsgeschäfte und auf den Erhalt bestehender Versicherungsgeschäfte abgestellt (»Akquisition und Bestandspflege«). Damit beziehen sich auch die Vergütungen in Form von Provisionen auf diese Hauptfunktionen.

Bei diesem Grundverständnis sind die Risikotragung, die eigentliche Bearbeitung der Versicherungsgeschäfte (Erst-, Folge-, Schlussbearbeitung) sowie die Schadenbearbeitung, also die auf die Versicherungsgeschäfte bezogenen Geschäftsprozesse, dem Versicherungsunternehmen zugeordnete Funktionen. Wenn und soweit die Agentur diese Funktion ganz oder teilweise übernommen hat oder übernehmen soll, liegt im Grundsatz eine Funktionsverlagerung vom Versicherungsunternehmen auf die Agentur vor, die mit ähnlich gelagerten Outsourcing-Vorgängen vergleichbar ist. Das Versicherungsunternehmen führt nicht die dem Versicherungsnehmer geschuldeten Geschäftsprozesse selbst durch, sondern es bezieht entsprechende Leistungen zur Erfüllung seiner vertraglichen Verpflichtungen gegenüber dem Versicherungsnehmer von einem Dienstleistungsunternehmen, eben der Agentur.

Das Aufgaben-, Funktions- und Leistungsprofil der Versicherungsagentur kann somit grundsätzlich folgende Teile enthalten:

- (1) Die **Kernaufgabe** ist »Vermittlung« im engeren Sinn mit
 - (1.1) der »Akquisition« von Versicherungsgeschäften, also dem erstmaligen Abschluss neuer Versicherungsverträge,
 - (1.2) der Erhaltung der Versicherungsgeschäfte durch Maßnahmen der Bestandspflege
 - (1.3) und der Bearbeitung der Versicherungsgeschäfte, soweit dies für die Kernaufgabe »Vermittlung« erforderlich ist.
- (2) Möglicherweise kommt die der Agentur **übertragene »Bearbeitung des Versicherungsgeschäfts«** (Vertrags-

und Schadenbearbeitung einschließlich der informationstechnischen Prozesse) hinzu, die im Auftrag und für das Versicherungsunternehmen durchgeführt wird.

- (3) Die Verwaltung der Agentur ist deren eigene Aufgabe.

Diesem Aufgabenkatalog entspricht das übliche Basissystem von Vergütungen des Versicherungsunternehmens an die Agentur:

- (1) Für die »Vermittlung« erhält die Agentur vor allem »Provisionen« und zwar
- (1.1) Abschlussprovisionen, tendenziell als Entgelt für die Akquisition,
 - (1.2) Folgeprovisionen, tendenziell als Entgelt für die Bestandspflege.

In der Schadenversicherung sind die Entgelte für die Akquisition und für die Bestandspflege teilweise schwer trennbar, besonders wenn im Jahr der Akquisition und in den Folgejahren gleiche Provisionssätze von den Prämien vergütet werden, wie dies in den industriellen Versicherungszweigen und in der Kraftfahrtversicherung üblich ist.

- (2) Unklar und strittig sind die **Vergütungen** für die »Bearbeitung« des Versicherungsgeschäfts, soweit diese der Agentur übertragen wird. Nach dem übernommenen und rechtlichen Verständnis von »Versicherungsvermittlung« gehört die »Bearbeitung« der Versicherungsgeschäfte nicht zu den Kernaufgaben der Agentur, weil das Versicherungsunternehmen diese »Bearbeitung« dem Versicherungsnehmer schuldet. Führt die Agentur dennoch die Geschäftsbearbeitung (Vertrags- und Schadenbearbeitung) durch, kann dies nicht ohne gesonderten Vergü-

tungsanspruch geschehen. Unklare Abgrenzungen entstehen dadurch, dass die Kernaufgabe »Vermittlung« teilweise ähnliche Tätigkeiten umfasst wie die »Bearbeitung« des Versicherungsgeschäfts, z. B. Datenerfassung bei der Antrags- oder Schadenaufnahme, Auskunftserteilung usw.

- (3) Für die eigene Verwaltung der Agentur werden keine besonderen Vergütungen gewährt; die Kosten dafür sind aus dem Gesamterlösvolumen der Agentur zu decken.

Die genannten Aufgabenbereiche sind in der Praxis nicht klar voneinander abgrenzbar. Eben deshalb ist es in der Vergangenheit zu einer bestimmten Verteilung von Aufgaben zwischen Versicherungsunternehmen und Agentur gekommen, mit der Folge, dass auch die Vergütungen nicht mehr in klarer Weise auf die einzelnen Aufgaben und Leistungen der Agentur zurechenbar sind.

Die Agentur ist grundsätzlich ein autonomes Dienstleistungsunternehmen mit eigenem Risiko-Chancen-Profil, allerdings im Falle der ausschließlichen Tätigkeit für ein Versicherungsunternehmen oder einen Versicherungskonzern in das Wirtschafts- und Sozialsystem dieses Versicherungsunternehmens eingebettet.

Ein wichtiger Faktor für die Aufgabenverteilung ist der Einsatz von **Agenturinformationssystemen** (AIS). Dazu gehören sowohl ein Informationssystem mit Daten über Versicherungsnehmer, Versicherungsgeschäfte und Schäden sowie den Möglichkeiten der Daten- und Textverarbeitung als auch ein System (Expertensystem) zur Beratung der Kunden und zur Entwicklung von Produkt- und Preisgestaltungen. Das AIS ist entweder online oder



offline mit dem Informationssystem des Versicherungsunternehmens (später möglicherweise auch mit dem des Versicherungsnehmers) verbunden, es ist entweder stationär oder mobil. Die konkrete Ausgestaltung des AIS bestimmt wesentlich über die Möglichkeiten für die Verteilung der Aufgaben und Prozesse zwischen Versicherungsunternehmen und Agentur. Von besonderer Bedeutung ist die Qualität des AIS, und zwar im Sinn der bestmöglichen Eignung des AIS für die von der Agentur zu erstellenden Leistungen. Im Zusammenhang mit AIS entstehen die schwierigsten Verteilungsfragen bezüglich der Aufgaben und der Vergütungen; denn die AIS-Prozesse und -ergebnisse werden sowohl für die Kernaufgaben der Agentur, also Akquisition und Bestandspflege, als auch für die vom Versicherungsunternehmen übernommenen Aufgaben genutzt. Deshalb ist es auch nicht zwingend vorgegeben, wie die damit verbundenen Pro-

duktivitätsverbesserungen zwischen Agentur und Versicherungsunternehmen aufgeteilt werden.

2.2. Aufgaben, Leistungen und Prozesse als Gegenstände der Verteilung zwischen Versicherungsunternehmen und Agentur

Eine systematische Zusammenstellung der Aufgaben, Leistungen und Prozesse, die überhaupt Gegenstände einer Verteilung zwischen Versicherungsunternehmen und Agentur sein können, ist in Abbildung 1 dargestellt. In den Kategorien (2), (3) und (4) handelt es sich sowohl um Leistungen für die Kernaufgaben der Agentur im Sinne von »Vermittlung« als auch gegebenenfalls um Leistungen für die vom Versicherungsunternehmen übernommenen Aufgaben.

Abbildung 1: Aufgaben, Leistungen, Prozesse der Agentur

Aufgaben, Leistungen	Prozesse
1. Anbahnung von Versicherungsgeschäften	<ul style="list-style-type: none"> 1 Marktforschung 1 Werbung 1 Kommunikation mit Kunden und Dritten 1 Kundenberatung allgemein 1 Erstellung von Angeboten allgemein
2. Abschluss und Bearbeitung neuer Versicherungsgeschäfte	<ul style="list-style-type: none"> 1 Kundenberatung speziell 1 Risikoanalyse, -bewertung 1 Erstellung individueller Angebote 1 Festlegung von Versicherungsschutz 1 Tarifierung 1 Underwriting-Entscheidung 1 Policierung

Aufgaben, Leistungen	Prozesse
<p>noch</p> <p>2. Abschluss und Bearbeitung neuer Versicherungsgeschäfte</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1 Prozesse der Datenbeschaffung, -eingabe, -verarbeitung 1 Datenausgabe, Datenspeicherung bezüglich der Kunden und Versicherungsgeschäfte 1 Textverarbeitung 1 Service im Zusammenhang mit dem Geschäftsabschluss
<p>3. Erhaltung und Bearbeitung bestehender Versicherungsgeschäfte einschl. deren Änderung (Anpassung, Erweiterung, Einschränkung usw.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1 Kundenberatung zu bestehenden Versicherungsgeschäften mit Überprüfung des Versicherungsschutzes 1 Laufende Überprüfung der Risiken 1 Erstellung von Änderungsangeboten 1 Festlegung des geänderten Versicherungsschutzes 1 Neutarifizierung 1 Underwriting-Entscheidungen bei Geschäftsänderungen 1 Ausfertigung von Nachträgen 1 Daten- und Textprozesse wie bei 2 1 Laufender Service, aktiv und passiv (Verfügbarkeit) 1 Beantwortung von Kundenanfragen 1 Prämieninkasso
<p>4. Bearbeitung von Versicherungsfällen, erforderlichenfalls mit Änderung der Versicherungsgeschäfte</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1 Entgegennahme der Versicherungsfallmeldung 1 Schadenanalyse und -bewertung 1 Entscheidung über Deckung 1 Entscheidung über Höhe der Versicherungsleistungen 1 Daten- und Textprozesse wie bei 2 1 Exkasso der Versicherungsleistungen 1 Service im Zusammenhang mit Versicherungsfällen
<p>5. interne Aufgaben/Leistungen der Agentur (kein Gegenstand der Aufgabenverteilung)</p> <p>Unternehmerische Agenturführung einschl. Controlling</p> <p>Organisation der Agentur</p> <p>Beschaffung der Ressourcen, Personal</p> <ul style="list-style-type: none"> – Informationstechnik – sonstige <p>Finanzen, Zahlungsverkehr, Steuern</p> <p>Buchhaltung, Rechnungswesen</p> <p>Interne Verwaltung</p>	<p>verschiedene</p>



3. Möglichkeiten der Verteilung der Aufgaben und Prozesse zwischen Versicherungsunternehmen und Agentur

3.1. Theoretische Ableitung

Zweckmäßige Verteilungen der Aufgaben und Prozesse zwischen Versicherungsunternehmen und Agentur lassen sich auf theoretische Modelle stützen. Diese stellen jedoch allenfalls die Gestaltungsmöglichkeiten dar und bieten Ansätze zu deren Bewertung, bringen aber nicht unmittelbar die optimale Verteilung zum Ausdruck. Solche Modelle stammen insbesondere aus der Principal-Agent-Theorie, der Transaktionskostentheorie, generell auch aus der Koalitionstheorie. Sie suchen letztlich nach Lösungen, bei denen die Interessen aller Beteiligten, also des Versicherungsunternehmens, der Agentur und der Versicherungsnehmer, insgesamt angemessen oder bestmöglich erfüllt werden.

3.2. Praktische Ansätze

Jede mögliche Aufgabenverteilung zwischen Versicherungsunternehmen und Agentur bewirkt eine bestimmte Nutzen-Kosten-Relation bei dem Versicherungsunternehmen, bei der Agentur und bei den Kunden (Abbildung 2). Die Verteilung der Aufgaben soll so erfolgen, dass die Nutzen-Kosten-Relationen sowohl bei den drei Parteien insgesamt als auch bei jeder der drei Parteien allein günstig sind. Bezogen auf einen gegebenen Ausgangszustand der Aufgabenverteilung sind Veränderungen der Aufgabenverteilung danach zu bestimmen, dass bei jeder der drei Parteien Verbesserungen der Nutzen-Kosten-Relationen eintreten; die Verbesserung bei einer Partei zu Lasten der anderen Parteien ist auf Dauer nicht Erfolg versprechend.

Abbildung 2: Aufgabenverteilung zwischen Versicherungsunternehmen und Agentur mit Nutzen-Kosten-Erwägungen

Versicherungsunternehmen (VU)	Agentur	Kunde (VN)
<p>Kosten: Provisionen (AP/FP) an Agentur eigene Betriebskosten für Geschäftsabwicklung (fixe/variable)</p> <p>Nutzen: Verfügung über Neugeschäfte und VBestand mit Umsatz- und Gewinnpotentialen</p>	<p>(1) Kernaufgabe »Vermittlung« (1.1) Akquisition: Abschluss neuer VGeschäfte (1.2) Bestandspflege: Erhaltung/Erweiterung bestehender VGeschäfte (2) Bearbeitung der VGeschäfte, soweit für Kernaufgabe »Vermittlung« erforderlich</p> <p>Nutzen: Bezug von Provisionen (AP/FP)</p> <p>Kosten: Kosten der Agentur (fixe/variable)</p>	
<p>Nutzen: Ersparnisse von (fixen/variablen) Betriebskosten für die an die Agentur übertragenen Aufgaben</p> <p>Kosten: Zahlung zusätzlicher Vergütungen Investitionen in AIS</p>	<p>(3) die vom VU auf die Agentur übertragenen Aufgaben (3.1) Erstbearbeitung (3.2) Folgebearbeitung (3.3) Schlussbearbeitung (3.4) Schadenbearbeitung (3.5) Informationsverarbeitung (3.6) Inkasso/Exkasso</p> <p>Kosten: zusätzliche (fixe/variable) Kosten für die übernommenen Aufgaben, besonders für Personal und EDV</p> <p>Nutzen: Empfang zusätzlicher Vergütungen Verfügbarkeit von AIS</p>	
<p>gemeinsamer Nutzen von VU und Agentur besonders: Produktivitäts- und Wirtschaftlichkeitsvorteile durch Vermeidung von Doppelarbeiten, abschließende Geschäftsvorfallbearbeitung, verkürzte Geschäftsprozesse u. a.</p>		
<p>gemeinsamer Nutzen von VU, Agentur und Kunde (VN) besonders: verbesserte Kundenorientierung, höhere Kundenzufriedenheit, Kundenbindung an Versicherungsunternehmen/Agentur, Präsenz und Verfügbarkeit in Kundennähe, dezentraler Service, insgesamt Verbundvorteile zu Gunsten des VN</p>		



Unter dem Aspekt der »Kundenorientierung« spielt die Nutzen-Kosten-Relation bei den Versicherungsunternehmen und damit zugleich auch bei der Agentur und dem Versicherungsunternehmen eine wichtige Rolle; da die tatsächlichen und die potentiellen Kunden verschiedene Einstellungen bezüglich der Art und Weise der Funktionserfüllungen aufweisen, muss die Aufgabenverteilung zwischen Versicherungsunternehmen und Agentur möglicherweise für einzelne Geschäftsfelder (Kundengruppen, -typen; Versicherungszweige, Regionen) in verschiedener Weise vorgenommen werden. Die folgenden Überlegungen betreffen insbesondere das Privatkundengeschäft mit den dort vorherrschenden Versicherungszweigen der Schaden-, Lebens- und Krankenversicherung.

Die zahlreichen Einzelemente der Nutzen-Kosten-Kalküle sind in Abbildung 2 systematisch eingeordnet. Aus der Vielzahl der Variablen sind die folgenden für die Lösung der Aufgabenverteilung besonders wichtig:

(1) Eine **weitgehend zentrale** Aufgabenerfüllung durch das **Versicherungsunternehmen** verspricht zwar die besten Größenvorteile bei den Betriebskosten im Versicherungsunternehmen (economies of scale), da große Mengen von Geschäftsprozessen durchzuführen sind, die in spezialisierter Weise und unter maximalem Einsatz von Informationstechnik ausgeführt werden können. Auf der anderen Seite entstehen für diese Aufgabenerfüllungen überwiegend fixe Betriebskosten im Versicherungsunternehmen, die Systeme der Geschäftsprozesse sind wenig elastisch, die Kundenorientierung ist schwierig, eine abschließende Geschäftsvorfallbearbeitung ist als Folge von Arbeitsteilung und Spezialisierung stark erschwert.

Die Agentur ist in diesem Falle im Wesentlichen nur mit der Anbahnung und dem Abschluss neuer Versicherungsgeschäfte (»Akquisition«) sowie deren »Pflege« und Veränderung betraut.

(2) Eine **weitgehend dezentrale** Aufgabenerfüllung durch die **Agentur** vermindert die Geschäftsprozessmengen im Versicherungsunternehmen, damit auch das Volumen der fixen Kosten. An ihre Stelle treten vermehrt variable Betriebskosten, nämlich in Form der Vergütungen an die Agentur. Die Größenvorteile im Versicherungsunternehmen gehen somit zurück.

Die einzelne Agentur ist im Vergleich zum Gesamtversicherungsunternehmen eine relativ kleine Betriebseinheit und kann bei ihren eigenen Betriebskosten nur geringe Größenvorteile erzielen. An deren Stelle treten jedoch bei Aufgabenerfüllung in der Agentur große Verbundvorteile (economies of scope), nämlich durch die gute Kundenorientierung, die abschließende Geschäftsvorfallbearbeitung, die große Flexibilität und Elastizität, die besseren Informationen bezüglich der einzelnen Kunden, der Gesamtkundschaft und der Verhältnisse in der Region. Auch die Einsparungen von Betriebskosten durch Wegfall von Doppelbelastungen gehören in die Kategorie der Verbundvorteile.

Insgesamt bietet die dezentrale Aufgabenerfüllung durch die Agentur gute Voraussetzungen für die Optimierung vieler Geschäftsprozesse, weil die Einzelprozesse zur Erledigung bestimmter Geschäftsvorfälle (z. B. eine Antragsbearbeitung, eine Änderungsbearbeitung, eine Schadenbearbeitung) keine zeitlichen Unterbrechungen (Liegezeiten) erfahren, weil keine Sprünge zwischen den einzelnen Teilpro-

zessen auftreten und weil Doppel- und Mehrfachprozesse wegfallen. Darin liegen besondere Möglichkeiten der Effizienzsteigerung, der Kostensenkung und der Kundenorientierung, an denen alle Parteien, also Versicherungsunternehmen, Agentur und Kunden, interessiert sind.

Bei völlig dezentraler Aufgabenerfüllung durch die Agentur ist das Versicherungsunternehmen im Extremfall nur noch Risikoträger; der gesamte Dienstleistungsteil der Versicherungsgeschäfte wird von der Agentur durchgeführt. Dafür entstehen beim Versicherungsunternehmen überwiegend variable Betriebskosten für die Vergütungen an die Agentur. Dieses Modell entspricht dem Versicherungsgeschäft über Versicherungsmakler; auch der klassische »Generalagent« mit hoher Zuständigkeit für die Geschäftsabwicklung kommt diesem Modell nahe.

Die praktischen Schlussfolgerungen aus diesen Überlegungen sind folgende:

- (1) Die bisher vorherrschenden Aufgabenverteilungen zwischen Versicherungsunternehmen und Agentur sind nach dem empirischen Befund in vielen Fällen nicht optimal. Insbesondere kommt es zu vielen Doppelarbeiten, und die Geschäftsprozesse werden häufig nicht so durchgeführt, wie dies aus Sicht der Kunden erwünscht ist. Daraus folgen Defizite im Hinblick auf Produktivität und Wirtschaftlichkeit der Geschäftsprozesse, die insgesamt zu vermeidbaren Betriebskosten führen, sowie bei der Schnelligkeit der Geschäftsprozesse, die die Kunden verärgern.
- (2) Deshalb sind die Überlegungen über die Verteilung bzw. eine geänderte Verteilung der Aufgaben zwi-

schen Versicherungsunternehmen und Agentur angebracht, insbesondere für solche Geschäftsfelder, auf denen die Kunden weiterhin eine eher dezentrale, persönliche und servicebetonte Geschäftsabwicklung wünschen. Solche Kundenwünsche bestehen nach dem allgemeinen Eindruck in großen Teilen des Privatkundengeschäfts, des Geschäfts mit den freien Berufen und mit der kleineren bis mittleren gewerblichen Kundschaft. In diesen Geschäftsfeldern kann durch die dezentrale Aufgabenerledigung durch die Agentur ein Mehrwert des Versicherungsgeschäfts beim Kunden erzeugt werden, weil die eigentliche Geschäftsbearbeitung durch den Service der Agentur angereichert wird. Dadurch werden auch die Kompetenz der Agentur und deren Image beim Kunden gestärkt. Solche Vorteile kommen auch dem Versicherungsunternehmen zugute, da dieses keine Abwicklungs- und Servicekompetenz vor Ort aufbauen muss, sondern die Kompetenz der Agentur für sich selbst mitnutzt. In dieser Überlegung steckt einer der wesentlichen Vorzüge des Agentursystems gegenüber anderen, besonders zentralen Verfahren des Vertriebs und der Geschäftsabwicklung. Ob die Kundenprioritäten für dezentrale Geschäftsabwicklungen für alle Arten von Versicherungsgeschäften (Schaden-, Lebens-, Krankenversicherung) gleich sind, ist nicht genau bekannt; dies hängt vermutlich stark von der Häufigkeit der bei einzelnen Versicherungsgeschäftsarten entstehenden Vertragsbearbeitungen und Schadenbearbeitungen sowie von der Notwendigkeit einer laufenden Anpassung der Versicherungsgeschäfte an veränderliche Risiko- oder Bedarfslagen ab.



- (3) Bei den Aufgabenverteilungen bzw. deren Veränderungen sind die Nutzeneffekte gegen die Kosteneffekte abzuwägen, und zwar aus Sicht des Versicherungsunternehmens und der Agentur. Bezüglich der Nutzen-Kosten-Effekte aus der Sicht der Kunden sind die Interessen von Versicherungsunternehmen und Agentur ähnlich, nämlich die Förderung der Geschäftsmöglichkeiten, die Kundenzufriedenheit, die Kundenbindung, die optimale Versorgung der Kunden mit dem benötigten Versicherungsschutz und eine von den Kunden erwünschte Art der Geschäftsabwicklung.
- (4) Die Aufgabenverteilung bzw. deren Veränderungen werden wesentlich von den verfügbaren Agenturinformationssystemen bestimmt, aus denen wichtige Verbundvorteile für Versicherungsunternehmen und Agentur erzielt werden können, nämlich die Vermeidung von Doppelarbeiten und die Steuerung der Geschäftstätigkeiten von Versicherungsunternehmen und Agentur.
- (5) Die Aufgabenverteilung bzw. deren Veränderungen betreffen besonders die folgenden Geschäftsprozesse: Spezielle Kundenberatung beim Abschluss neuer Versicherungsgeschäfte, Bestimmung von Versicherungsschutz und Prämie, Underwriting, Policierung, Dateneingabe und -verarbeitung bezüglich der einzelnen Versicherungsgeschäfte, die entsprechenden Vorgänge bei der Änderung bestehender Versicherungsgeschäfte, Schadenregulierung (möglicherweise begrenzt auf bestimmte Schadentypen und Schadengrößen).
- (6) Die Nutzen-Kosten-Situation aus den Aufgabenverteilungen bzw. deren Veränderungen bei Versiche-

rungsunternehmen und Agentur werden wesentlich von den Vergütungen an die Agentur für die Durchführung der Aufgaben bzw. Geschäftsprozesse bestimmt. Die Vergütungen an die Agentur sind deshalb ein Hauptbestandteil aller Überlegungen über Aufgabenverteilungen.

4. Hinweise auf die Vorgehensweise bei Veränderungen der Aufgabenverteilung und der Vergütungssysteme

Bereits die Entwicklung eines neuen Systems von Aufgabenverteilung und Vergütungen, das die Interessen aller Parteien gemeinsam berücksichtigt, ist schwierig und bedarf guter empirischer Fundierung durch sorgfältige Analyse der Situationen in der Praxis.

Noch weitaus schwieriger ist der **Übergang** von bisher praktizierten auf neue oder geänderte Systeme. Der Übergang leidet meist unter der fehlenden Klarheit, welche konkreten Leistungen der Agentur bisher mit den Abschluss- und Folgeprovisionen tatsächlich vergütet wurden; denn die erwähnte Erweiterung der Agenturfunktionen von der reinen Vermittlungstätigkeit (Akquisition und Bestandspflege) um weitere, ursprünglich vom Versicherungsunternehmen zu erbringende Leistungen erfolgte in der Vergangenheit meist nicht sonderlich systematisch und in vielen kleinen Schritten. Insbesondere die unter verschiedenen Bezeichnungen gewährten Folgeprovisionen, meist als Prozentsatz der Bestandsprämien, waren und sind zweifellos auch Entgelte für die Kosten von Geschäftsprozessen in der Agentur, die in der Vergangenheit in nicht klar definierten

Formen vom Versicherungsunternehmen auf die Agentur zugeordnet wurden. Es kann deshalb nicht davon ausgegangen werden, dass frühere Regelungen von Funktionsübertragungen und Provisionen betriebswirtschaftlich in dem Sinne angemessen sind, dass ein Gleichgewicht von Provisionszahlungen einerseits und Kosten in der Agentur bzw. Nutzen des Versicherungsunternehmens andererseits sichergestellt ist. Anders gesagt, auch frühere Funktionsübertragungen und Vergütungen sind erneut zu überprüfen. Deshalb ist es erforderlich, die Wertigkeit (in der Agentur gemessen an den Kosten, im Versicherungsunternehmen gemessen am Nutzen) früher übertragener oder in Zukunft zu übertragender Aufgaben systematisch zu erfassen, damit die Kalkulation von Kosten und Erlösen in der Agentur und die Kalkulation von Nutzen und Vergütungen im Versicherungsunternehmen in ein Gleichgewicht gebracht werden können. Dies gilt ganz besonders für die Übertragung von Daten- und Textverarbeitungsaufgaben vom Versicherungsunternehmen auf die Agentur.

Unter den Bedingungen der Realität erweisen sich Veränderungsstrategien bei der Aufgabenverteilung und den Vergütungen als schwierig. Es ist aus anderen Fällen der Neuordnung im Wirtschaftsleben bekannt, dass der vollständige Ersatz einer alten Situation durch eine neue Situation misslingt, weil die Beseitigung der alten Situation an Unfähigkeit oder Unwilligkeit der Beteiligten oder an rechtlich/faktischen Gegebenheiten scheitert. Deshalb strebt das Veränderungsmanagement in der Praxis häufig nicht nach vollständiger Substitution einer alten durch eine völlig neue Situation, sondern nach einer partiellen und langfristigen Überführung der alten Situation in eine neue (häufig nicht völlig veränderte) Situation.

Auf den Fall der Aufgabenverteilung zwischen Versicherungsunternehmen und Agentur und die entsprechenden Vergütungen an die Agentur übertragen, ergeben sich aus diesen Überlegungen folgende Handlungsempfehlungen.

- (1) Auf die Entwicklung einer völlig neuen, analytisch klar begründeten Lösung für die Aufgabenverteilung und die Vergütungen mit Nutzen und Kosten sollte nicht verzichtet werden, selbst wenn die Lösung kurz- und mittelfristig nicht realisierbar ist. Die analytische, konzeptionell klare und eindeutige sowie vollständige Lösung nach dem Stand des Wissens und nach den realen Gegebenheiten bildet eine »optimale Lösung«, somit auch das formale Oberziel oder eine Benchmark aller Veränderungen. Diese optimalen Gestaltungsmöglichkeiten sind zwischen den Parteien zu diskutieren und zu formulieren.
- (2) In dem Wissen, dass »optimale Lösungen« als Ergebnis einer vollständigen Substitution schwierig oder gar nicht realisierbar sind, ist danach zu streben, die vorhandene Situation in eine von allen Parteien anerkannte »bessere Situation« zu überführen. In diesem Fall sind sich die beteiligten Parteien darüber klar, dass es sich um eine suboptimale Lösung handelt, in der nicht alle Variablen der Funktionsverteilung und der Vergütungen, sondern nur bestimmte Teile davon neu geordnet werden. Es geht hier also nicht um ein völlig neues Gesamtsystem, sondern es geht um die Veränderung von Teilsystemen.

Die Hauptgedanken bei einer solchen partiellen Lösung im Sinne eines Suboptimums sind folgende:

- 1 Die Kernfunktionen der Agentur gemäß §§ 92, 84 f. HGB und gemäß den Inhalten der Agenturver-



träge, hier als Abschluss neuer und Erhaltung bestehender Versicherungsgeschäfte (Akquisition und Bestandspflege) bezeichnet, und die dafür gewährten Vergütungen (im wesentlichen Provisionen) müssen exakt definiert werden.

- 1 Die zusätzlich zu dieser Kernfunktion von der Agentur übernommenen Aufgaben, insbesondere Teile der eigentlich vom Versicherungsunternehmen geschuldeten Geschäftsabwicklung (Vertrags- und Schadenbearbeitung, Datenverarbeitung), werden ebenfalls im Einzelnen definiert. Anschließend wird unter Abwägung der Kosten-Nutzen-Kalküle von Versicherungsunternehmen und Agentur darüber befunden, welche Vergütungen für diese Kategorie von Leistungen gewährt werden.
- 1 Eine Variante für noch einfachere Veränderungsprozesse besteht darin, die bisherigen Funktionsverteilungen und vertraglichen Vergütungen an die Agentur unverändert weiterzuführen und in der Zukunft (fixe oder variable) Vergütungen für erstmals auf die Agentur übertragene zusätzliche Aufgaben und Geschäftsprozesse zu gewähren. Diese Vorgehensweise ist allerdings schwierig, weil die bisherigen Folgeprovisionen unbestritten auch zur Deckung von Agenturkosten für solche Leistungen bestimmt waren, die die Agentur seit jeher an das Versicherungsunternehmen im Rahmen der Geschäftsabwicklung liefert. Dabei bleibt offen, ob diese Kostendeckung aus den Folgeprovisionen ausreichend war. Es ist vermutlich äußerst schwierig, bei dieser Sachlage neue Vergütungsarten und -formen gegenüber einer Reduzierung von Folge-

provisionen abzuwägen, z. B. laufende Folgeprovision aus dem Bestand teilweise durch andere Vergütungsteile zu ersetzen, die funktionsgerechter sind.

- 1 Bei allen Veränderungsprozessen in den Funktionsverteilungen und Vergütungen ist auf die wirtschaftliche und soziale Sicherung der Agentur zu achten.

Insgesamt können die beschriebenen Veränderungsprozesse weder in genereller Form, schon gar nicht in quantitativen Formeln exakt bestimmt werden; denn die Verhältnisse in der Praxis sind sowohl bei den einzelnen Versicherungsunternehmen als auch bei den einzelnen Agenturen individuell. Es bedarf zunächst genereller Verhandlungen zwischen den Parteien über die Grundsätze einer Neuordnung sowie der Feststellung tatsächlicher Verhältnisse in typischen Fällen. Erst danach kann das Problem der Neuordnung von Funktionsverteilungen und Vergütungen genau formuliert, möglicherweise auch mit seinen quantitativen Dimensionen in einer »Formel« erfasst werden. Anschließend bedarf es spezieller Verhandlungen zwischen den einzelnen Versicherungsunternehmen und den einzelnen Agenturen über individuelle Lösungen.

5. Fazit

Wesentliche Punkte eines Fazits aus diesen Überlegungen sind die folgenden:

- (1) Die Kernfunktion der Agentur, die durch Provisionen vergütet werden, müssen definiert werden; nach den hier entwickelten Vorstellungen handelt es sich um

den Abschluss neuer Versicherungsgeschäfte (»Akquisition«) und die Erhaltung bestehender Versicherungsgeschäfte (»Bestandspflege«). Dies ist gleichsam das gesetzlich vorgeprägte und ursprüngliche Agentursystem.

- (2) Die in der Vergangenheit bereits übertragenen Aufgaben sowie die möglicherweise in der Zukunft auf die Agentur zu übertragenden Aufgaben müssen genau definiert werden.
- (3) In der Agentur sind die Kosten für die übernommenen Aufgaben festzustellen, was eine leistungsfähige Kostenrechnung voraussetzt. In den Versicherungsunternehmen ist der Nutzen der Aufgabenübertragung, z. B. in Form von Kosteneinsparungen und der Umwandlung von fixen in variable Kosten, festzustellen. Gemeinsam sind die Vorteile der dezentralen Aufgabenerfüllung durch die Agentur, besonders unter den Aspekten »Kundenorientierung« und »Geschäftsprozessverbesserung« zu ermitteln.
- (4) Die für die an die Agentur übertragenen Aufgaben gewährten speziellen Vergütungen haben folgende Bedingungen zu erfüllen. Sie müssen mindestens die zusätzlichen Kosten einschließlich einer Gewinnerwartung in der Agentur decken. Sie können andererseits den im Versicherungsunternehmen entstehenden Nutzen aus der Aufgabenübertragung (z. B. Kostenersparnisse) nicht übersteigen. Der gemeinsame Nutzen von Versicherungsunternehmen und Agentur aus verbesserter Kundenorientierung und

aus Geschäftsprozessverbesserungen muss durch Verhandlungen zwischen den Parteien verteilt werden; eine generelle formelmäßige Bestimmung ist nicht möglich. Wenn diese Bedingungen erfüllt sind, dann werden Aufgaben übertragen und Vergütungen vereinbart, und die Regelungen sind für Versicherungsunternehmen und Agentur vorteilhaft. Kommen sie nicht zustande, wird – rationales Verhalten beider Parteien unterstellt – die weitere Aufgabenerfüllung unterbleiben, möglicherweise werden frühere Aufgabenübertragungen sogar rückgängig gemacht.

- (5) Versicherungsunternehmen und Agenturen als die Beteiligten des Neuordnungsprozesses müssen sich ihrer wechselseitigen Abhängigkeit bewusst sein. Ein Versicherungsunternehmen, das weiterhin den Markt mit dem System von Agenturen (»Außendienst«) bearbeiten will, muss die Leistungsfähigkeit dieses Systems bewahren und erhöhen. Dies erfordert Vergütungen für die Leistungen der Agentur, die dort kostendeckend sind und eine Gewinnerwartung zulassen. Dadurch werden Kundenorientierung, dezentrale, effektive und qualitätsvolle Leistungen der Agentur gefördert. Die Agentur muss erkennen, dass die Vergütungen des Versicherungsunternehmens aus der Aufgabenübertragung begrenzt sind. Deshalb wird es auch immer Aufgabenteile geben, die das Versicherungsunternehmen selbst mit höherer Effizienz und geringeren Kosten erledigen kann als die Agentur.



Ausgewählte Literaturhinweise

- Arnhofer, Hermann: Grundlagen einer betriebswirtschaftlichen Theorie versicherergebundener Versicherungsvermittlungsbetriebe, Berlin 1982.
- Beenken, Matthias: Der Versicherungsvertreter als Unternehmer, Karlsruhe 1998.
- Benölken, Heinz: Die »Orga«: Voreilig zum Verlierer gestempelt? Diversifikationsschiene »Ausschließlichkeitsorganisation«, in: VW, (52) 1997, S. 820-824.
- Erdmann, Michael: Dienstleistungsaufgabe »Versicherungen«, in: VersVerm, (96) 1997, S. 54-59.
- Heinz, Michael H.: Provisionssysteme – Bestimmungsgrößen und Elemente der Vergütung von Ausschließlichkeitsvertretern, In: Leipziger Versicherungsseminare, Heft 1, Karlsruhe 2000, S. 85-93.
- Helten, Elmar: Restrukturierungen im Assekuranz-Vertrieb, in: VW (53) 1998, S. 90-93.
- Kendl, Eva: Die Situation auf dem deutschen Versicherungsmarkt und ihre Folgen für die Funktionsverteilung zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler, in: VersVerm, (95) 1996, S. 377-386, 436-437, 503-505.
- Kendl, Eva: Reengineering im Versicherungsmarketing: Funktionsverlagerung auf Vermittlerbetriebe, Wiesbaden 1997.
- Koch, Udo: Agenturmanagement oder betriebswirtschaftliche Zusammenhänge im Agenturalltag, in: VW, (50) 1996, S. 121-127.
- Krinner, Wolfgang F.: Agentur-Management in der Praxis, in: ZfV, (47) 1996, S. 194-203.
- Kutz, Stefan: Die Aufgabenverteilung zwischen Versicherungsunternehmen und Einfirmer-/Konzernvertretern, Lohmar, Köln 1997.
- Lach, Helge: Vertikales Marketing, Berlin 1995.
- Ludwig, Robert: Vergütungssysteme in der Versicherungswirtschaft im Spannungsfeld zwischen Anbieter, Vermittler und Verbraucher, Karlsruhe 1994.
- Protz, Manfred: Kundennutzen- und Gewinnmaximierung in der Agentur durch Kundenkontaktmanagement und Standardisierung der Zielgruppenbearbeitung, in: ZversWiss, (87) 1998, S. 763-776.

Primärer Erfolgsfaktor des Versicherungsvertriebs: Vertrauen des Kunden in die Vermittlung

46



Prof. Dr. Elmar Helten, München

Verunsicherung der Versicherungsunternehmen und der Versicherungsvermittlerbetriebe durch die Veränderungen der politischen, wirtschaftlichen, technischen, sozialen und klimatischen Rahmenbedingungen

Rückblickend erkennt man, dass sich in den letzten 10 Jahren ungewöhnlich viele Veränderungen der Rahmenbedingungen der Wirtschaft und speziell der Versicherungswirtschaft ereigneten, die die Wirtschaftssubjekte, Unternehmen sowie private Haushalte, verunsicherten und die zu erheblichen Anpassungsproblemen führten. Außer der schnellen Angleichung der innerdeutschen Wirtschafts- und Währungssysteme nach 1990, die zu sehr großen Fehlallokationen und Friktionen führte, waren es vor allem die Deregulierung und Globalisierung der Versicherungsmärkte, die den europäischen und – unerwartet stark auch – den innerdeutschen Wettbewerb nach 1994 anheizten und damit den Versicherungsunternehmen sowie in Abhängigkeit davon den Versicherungsvermittlerbetrieben erhebliche Schwierigkeiten bereiteten. Die bewusst langfristig orientierten und auf Stationarität angelegten Zielsetzungen der Versicherungswirtschaft und die gut funktionierende »Geleitzugstrategie« mussten überdacht werden. Erhebliche Restrukturierungsmaßnahmen wurden und werden auch in Zukunft noch vorgenommen werden müssen. Outsourcing, Verkäufe und Akquisitionen von Unternehmen und Unternehmensteilen sind noch nicht beendet. Die Versicherungswirtschaft folgt damit nur der Industrie und anderen Dienstleistungsinstitutionen.¹

Darüber hinaus veränderten die informations- und kommunikationstechnischen Innovationen, vor allem



das Internet, die Arbeits- bzw. Wertschöpfungsprozesse des Innen- und Außendienstes der Versicherungsunternehmen und der selbständigen Vermittler- und Maklerbetriebe. Das Jahr-2000-Problem konnte zwar mit viel Aufwand gut verkraftet werden, die DM/Euro-Umstellung scheint jedoch noch nicht in allen Unternehmen gelöst zu sein. Die Arbeitsteilung zwischen Innen- und Außendienst bleibt jedoch weiter umstritten. Unter Rationalisierungsgesichtspunkten der Versicherungsunternehmen mag ja eine Verlagerung von Aufgaben »nach draußen« sinnvoll sein. Aber diese informations- und kommunikationstechnisch begründete »neue Arbeitsteilung« bzw. Restrukturierung von Wertschöpfungsprozessen² muss auch für diejenigen, die die ausgelagerte Arbeit annehmen, also die Vermittlerbetriebe, werterhöhend, d.h. entweder erlösmehrend oder kostensparend, sein.³ Dass bei diesen Restrukturierungsmaßnahmen viel Porzellan zerschlagen wurde, muss nicht wiederholt werden. Man darf allerdings nicht vergessen, dass jede Restrukturierung von Wertschöpfungsketten einer Industrie, ob nun zu größerer oder geringerer Produktionstiefe hin, d.h. zu mehr oder weniger Spezialisierung, die beteiligten Unternehmen verändert. Die Tendenz zu größeren, personalintensiveren Vermittlerbetrieben, zum Typ des Mehrfachagenten und Maklers, aber auch zu Sozietäten, ist unverkennbar.

Es gibt im Übrigen nur noch wenige Versicherungsunternehmen, die sich ausschließlich auf ihre Ausschließlichkeitsorganisation stützen (»beidseitige Ausschließlichkeit«). Wachstumsgetrieben, wie die Versicherungsunternehmen seit eh und je sind, nimmt der Multikanalvertrieb zu. Die ökonomische Bewertung der damit verbundenen »Kannibalisierungseffekte« fehlt

allerdings noch. Doch eins steht jetzt schon fest: Soll die Beziehung zwischen dem Versicherungsnehmer und »seinem« Versicherungsvermittler stabil bleiben und auf Dauer angelegt sein – das Versicherungsgeschäft ist ja »ein Dauerschutzversprechen« –, so muss auch die Beziehung zwischen dem Versicherungsvermittler und »seinem« Versicherungsunternehmen Stationarität und Langfristigkeit zum Ziel haben. Das scheint in der heutigen Zeit anachronistisch, weil konservativ. Doch man muss sich immer wieder erinnern: Versicherungsschutz ist »konservativ«. Der Versicherungsschutz bezweckt ja die Restitution des Zustands »ante«, d.h. des Zustands vor dem Versicherungsfall. Die Finanzierung der eingetretenen Planabweichung durch die Versicherungsleistung dient dazu, das Planziel des Versicherungsnehmers trotz Schadenereignis noch zu erreichen. Durch Versicherungsschutz erlangt man also finanzielle Planungssicherheit.

Aus den Veränderungen der sozialen Ordnung der Gesellschaft, insbesondere der Familien – Tendenz zu Einpersonenhaushalten, Geburtenrückgang, wachsende Lebenserwartung, Zuwanderung aus kulturverschiedenen Ländern, Wandel der Werte in allen Lebensbereichen – resultiert ein anderer Versicherungsbedarf und eine andere Versicherungsnachfrage. Aber auch die zu versichernden Risiken und die den Risikoprozessen zugrundeliegenden Ursachensysteme und deren relevante Zufallsgesetzmäßigkeiten ändern sich. Die immer größer werdenden Klimaveränderungen zwingen selbst große Rückversicherungsunternehmen dazu, neue Deckungskonzepte des so genannten alternativen Risikotransfers (ART) zu entwickeln. Die Reservebildung der einzelnen Versicherungsunternehmen und die risikopolitischen

Verfahren der Risikoteilung über den internationalen Erst- und Rückversicherungsmarkt scheinen nicht mehr auszureichen, um die erforderlichen Deckungskapazitäten für Naturkatastrophen bereitzustellen. Der scheinbar unerschöpfliche Kapitalmarkt muss – quasi als stuntman – einspringen. Man ist deshalb an die ersten, im Café Lloyd's abgeschlossenen Versicherungen, die eher Glücksspielcharakter hatten, erinnert.

Da die Versicherungswirtschaft Risiken der anderen Wirtschaftssubjekte finanziell durch Risikoreservebildung im Kollektiv und in der Zeit absichert, ist sie von den Änderungen der zu versichernden Ursachensysteme sowie der zu versichernden Personen, Sachen und Interessen elementar tangiert und zunächst selbst verunsichert, besonders dann, wenn sich die Änderungen so häufen und von solch fundamentalem Ausmaß sind. Diese radikalen Veränderungen der zu versichernden Risiken und der Wettbewerbssituation schlägt natürlich auf die Vermittlerbetriebe durch. Je mehr sich die Vermittlerbetriebe um die anzupassenden Versicherungsbedingungen, um neue Tarife und um die veränderte Technik der Verwaltung der akquirierten Versicherungsverträge kümmern müssen, je mehr Teile der Wertschöpfungsprozesse also die Vermittlerbetriebe von den Versicherungsunternehmen übernehmen müssen, umso weniger Zeit haben sie für den Kundenservice, für die »vertrauensbildenden Maßnahmen«. Daraus folgt ein weiteres Problem: Je größer der Anteil der Vermittlerbetriebe an den Wertschöpfungsprozessen wird, umso mehr steigt auch das unternehmerische Risiko der Vermittlerbetriebe. Es ist zwar grundsätzlich offen, ob die Vermittlerbetriebe diese größeren Risiken übernehmen wollen und zu welchem Preis, die faktischen Machtver-

hältnisse aber geben dem einzelnen Einfirmenvermittler nur geringe Verhandlungsmöglichkeiten. Dieser Tatbestand wurde bisher zu wenig artikuliert und in seiner fundamentalen Problematik für den »84er« nur oberflächlich diskutiert.

Änderungsrisiko als gravierender Störfaktor für den versicherungstechnischen Ausgleich im Kollektiv und in der Zeit sowie für eine vertrauensgeprägte langfristige Kundenbindung

Das primäre Ziel der Versicherungswirtschaft ist es, den Versicherungsnehmern, ihren Kunden, finanzielle Sicherheit für die meisten der vielen unterschiedlichen »Wechselfälle des Lebens« zu bieten. Dass die Versicherungswirtschaft nicht alle Schadenmöglichkeiten durch Versicherungsverträge absichern und finanziell restituieren kann, liegt im Wesentlichen daran, dass die Schadenereignisse zufällig auftreten müssen und nicht systematisch, um versicherbar zu sein. Denn die Existenz einer Zufalls- (Massen-)gesetzmäßigkeit ist für den Ausgleich im Kollektiv und für die Berechnung der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Risikoprämie unabdingbar. Wenn sich aber das den Schadenereignissen zugrunde liegende Schadenursachensystem ändert, verändert sich auch die Zufallsgesetzmäßigkeit. Deshalb muss die Versicherungswirtschaft nichts mehr fürchten als das Änderungsrisiko. Im übrigen ist das auch der Grund, warum die Versicherungswirtschaft so konservativ ist. Erst wenn es gelingt, die Systematik der Änderung bzw. die »neue« Zufallsgesetzmäßigkeit zu ermitteln und zu quantifizieren, wird das veränderte Risiko (wieder) versi-



cherbar. Das Hauptproblem des Änderungsrisikos liegt darin, zu erkennen, ob ein bestimmtes Schadenereignis noch aufgrund des ursprünglich angenommenen Schadenursachensystems und der dazugehörigen Zufallsgesetzmäßigkeit möglich war oder ob es sich schon aufgrund des geänderten Schadenursachensystems und der zugehörigen neuen Zufallsgesetzmäßigkeit, das heißt mit einer geänderten Wahrscheinlichkeit, realisiert hat.

Um diese Änderungen zu finanzieren, sind Prämienanpassungen oder neue Tarife eine notwendige Folge, die den Kunden allerdings erklärt werden müssen, insbesondere den schadenfreien Versicherungsnehmern. Denn jeder Versicherungsnehmer möchte am liebsten, dass »alles beim Alten« bleibt, auch wenn er selbst oft die Ursache des Änderungsrisikos ist. In dieser Situation sind die Vermittlerbetriebe gefordert, erklärend und vertrauenserhaltend die Beziehungen zum Kunden zu stabilisieren. Denn die Versicherungsvermittlerbetriebe, gleichgültig in welcher Rechtsform, werden als Repräsentanten der Versicherungsunternehmen bzw. als Intermediäre zwischen Versicherungsnehmern und Versicherungsunternehmen gesehen.

Wenn die Änderungen der Umweltbedingungen der Versicherungsnehmer weiter zunehmen und wenn sich die Versicherungsnehmer selber und ihr Sozialgefüge weiterhin so stark verändern wie im letzten Jahrzehnt, dann muss sich die Versicherungswirtschaft mehr als bisher um die Analyse dieser Änderungen kümmern. Sie muss versuchen, Gesetzmäßigkeiten und Trends dieser Änderungen zu erforschen. Nur dann wird sie den »neuen« Versicherungsbedarf ermitteln können. Nur dann wird sie die Versicherungsbedingungen entspre-

chend ändern oder neu formulieren können. Nur dann wird sie die Preise risikoadäquat und »auskömmlich« kalkulieren können. Diese Aufgaben kann die Versicherungswirtschaft nicht ohne die Vermittlerbetriebe oder gar gegen die Vermittlerbetriebe lösen. Denn die Informationen über die Änderungen sind grundsätzlich lokal, d.h. an den Versicherungsnehmer und seine individuelle Umwelt gebunden. Diese Änderungsinformationen sind deshalb durch die Versicherungsvermittler am besten erkennbar und analysierbar. Nur der einzelne Versicherungsvermittler hat das Vertrauen des Kunden, nicht die unter permanent schlechtem Image leidende Versicherungswirtschaft inklusive ihrer Vermittlerbetriebe als Ganzes. Dieses Paradoxon ist durch den vom Allensbacher Institut für Demoskopie herausgefundenen und immer wieder zitierten scheinbaren Gegensatz zwischen positivem »Nah-« und negativem »Fernbild« der Vermittlerbetriebe zu erklären. Das positive Nahbild des einzelnen Versicherungsvermittlers, das Vertrauen, das der Kunde zu seinem Vermittler hat, muss also genutzt werden, um die Probleme der lokalen, kundenindividuellen Änderungsrisiken zu lösen. Eine Befragung des Kunden durch den Versicherer würde wenig Erfolg haben, da der Versicherungsnehmer gegenüber dem Versicherungsunternehmen misstrauisch ist, ähnlich wie bei Abfragen von persönlichen Daten im Internet. Natürlich muss auch der Vermittler immer wieder durch fachliche Kompetenz, durch guten Rat und möglichst häufige Kommunikation dieses Vertrauen neu festigen.

Das große Gerede um das Customer-Relation-Management (CRM) wird umsonst sein, wenn es nicht gelingt, die Probleme der Kunden des jeweiligen Vermittlerbetriebs durch unterstützende Maßnahmen des Versi-

cherungsunternehmens zu lösen. Diese unterstützenden Maßnahmen sollen nicht nur technik-, d. h. zum Beispiel internetgetrieben sein, sondern sie müssen, wenn sie vertrauenserhaltend und vertrauensfördernd sein sollen, auf persönliche Kommunikation mit dem Kunden basieren. Vertrauen lässt sich eben nur durch **kommunikationsintendiertes Handeln**⁴ nachhaltig erreichen. Dieses Ergebnis neuerer Marktforschung wird insbesondere durch die aktuelle Tendenz der Risikoforschung gestützt, die ermittelt hat, dass das Risikoverhalten der Risikoträger wesentlich effizienter durch subjektsspezifische Risikokommunikation als durch objektbezogene Schadenverhütung verbessert werden kann.⁵ Auch unter diesem Aspekt ist der Versicherungsvermittler als Sicherheitsberater der »naheliegende« Partner des Versicherungsnehmers. Um diese Partnerschaft ausfüllen zu können, muss der Versicherungsvermittler mehr Zeit für den Kunden zur Verfügung haben. Er sollte also nicht mehr, sondern weniger Verwaltungsarbeit für das Versicherungsunternehmen zu leisten haben. Insofern sind alle Maßnahmen zur Restrukturierung von Wertschöpfungsprozessen wenig hilfreich, wenn sie nicht die aktuelle, sich in den letzten Jahren stark veränderte Risikosituation des Versicherungsnehmers und sein zum Teil auch widersprüchlich geändertes Risikoverhalten (»no risk no fun«) berücksichtigen. Änderungen von Wertschöpfungsprozessen dürfen nicht allein unter dem Gesichtspunkt der Kosteneffizienz beurteilt bzw. veranlasst werden, sondern müssen den Gesichtspunkten der dauerhaften Kundenbindung, der Steigerung der Beratungsqualität und der effizienten und dauerhaften Lösung von Sicherheitsproblemen des Kunden entschieden werden.

Versicherungsschutz als lebensbegleitendes, langfristig orientiertes Produkt zur Sicherung der Finanzpläne des Versicherungsnehmers

Im Gegensatz zur anglo-amerikanischen Wirtschafts- und Versicherungsauffassung, die tendenziell kurzfristig orientiert ist, und die mit der Sentenz »neues Spiel, neues Glück« charakterisiert wird, ist die mitteleuropäische Versicherungsauffassung eher auf langfristige Kundenbeziehung angelegt und, außer auf dem solidarischen Ausgleich im Kollektiv, auf dem Prinzip des Ausgleichs in der Zeit basiert. Durch die zunehmende Internationalisierung und Globalisierung und die allgemeine Marktmacht der USA setzt sich auch in Mitteleuropa die anglo-amerikanische kurzfristige Denkweise in allen Wirtschaftsbereichen zunehmend durch. Für die Versicherungswirtschaft ist diese Hektik und wachsende Volatilität der wirtschaftlichen Aktivitäten kontraproduktiv, denn der ökonomische Zweck der Versicherungswirtschaft ist das Glätten von Zufallsschwankungen in den Finanzplänen der Wirtschaftssubjekte, das Bilden von kollektiven Finanzreserven zur Restitution der durch ungeplante Schadenereignisse gestörten wirtschaftlichen Systeme und Prozesse.

Gleichzeitig hat mit der »Dynamisierung« der Wirtschaft ein Wertewandel eingesetzt, der die Individualisierung der einzelnen Menschen stärker betont und fördert als die Solidarität der Menschen untereinander. Das risikopolitische Instrument Versicherung als kollektive Reservebildung zum Nutzen der individuellen Vorsorge ist dadurch in den produktionstechnischen (versicherungstechnischen) Grundlagen erheblich betroffen.



Als Konsequenz aus dieser Entwicklung kann sich die mitteleuropäische Versicherungswirtschaft der angelsächsischen, eher kapitalistischen Auffassung – Versicherungsunternehmen sind die ausschließlichen Risikoträger – anschließen und die Sicherung von Risikosituationen nur aus dem jeweiligen Augenblick beurteilen. Dabei spielt die Lage auf dem Kapitalmarkt und die Aufnahmefähigkeit für alternative Risikoprodukte⁶ eine wesentliche Rolle. Oder die Versicherungswirtschaft kann sich rückbesinnen und eine Renaissance der Methode des langfristigen Ausgleichs der zufälligen Finanzbedarfe der Versicherungsnehmer im Kollektiv und in längeren Versicherungsperioden einleiten. Dazu bedarf es aber der Einsicht, dass strategisches Planen, dass langfristiges Sparen und dass »Generationenverträge« ökonomisch sinnvolle Risikoinstrumente sind, ebenso wie solide Schadenreserven und Schwankungsrückstellungen der Versicherungsunternehmen, die allerdings allzu häufig von Finanzministern nicht als Instrument langfristiger Risikovorsorge, sondern als beliebig zu steuerndes Finanzpolster der »reichen« Versicherungsunternehmen angesehen werden.

Es ist eine hohe sozialpolitische Aufgabe der privaten Versicherungswirtschaft und ihrer Vermittlerbetriebe – als unmittelbare Kommunikatoren mit den Versicherungsnehmern –, die langfristige finanzielle Planung und Vorsorge den Bürgern immer wieder aufs Neue nahezubringen. Insofern ist die »Riester-Rente« sicherlich ein Schritt in die richtige Richtung, aber ein viel zu kleiner Schritt. Auch ist die Begründung für die Riester-Rente falsch, wenn sie ein Versagen des Generationenvertrages unterstellt. Es sind vielmehr die Arbeitslosigkeit, die höhere Lebenserwartung, die Frühverrentung, die bei-

tragslosen Rentenanspruchserhöhungen und der Geburtenrückgang, die das Desaster der sozialen Rentenversicherung verursacht haben.

Die negativen Änderungen der Rahmenbedingungen wird man nur langsam reduzieren können – die Reduktion der CO₂-Belastung der Luft ist dafür ein allbekanntes Beispiel –, die Versicherungswirtschaft muss aber Risikovorsorgeprodukte und auch Preismechanismen weiterentwickeln, die den Wert und die beiderseitigen Vorteile der langfristigen Kundenbindung verdeutlichen. Krankenversicherungsprodukte mit weiterem Sparanteil zur Verminderung der hohen Anpassungen im Alter, flexible Lebensversicherungsprodukte mit Anpassungsoptionen⁷ für höhere oder niedrigere Versicherungssummen bzw. vorzeitige Teilauszahlungen, fondsgebundene Lebensversicherungen oder Pensionsfonds, deren Kapitalanlageziele vom Versicherungsnehmer gesteuert werden können, All-Risk-Policen für den privaten Haushalt sind nur einige Beispiele.⁸ Vieles ist denkbar, vieles ist schon realisiert worden, doch die wenigsten Produkte sind unter Mitarbeit der Versicherungsvermittlerbetriebe, die die Wünsche der Kunden am besten kennen, entwickelt worden. Das muss sich im Sinne der langfristigen, möglichst lebenslangen Kunden- und Vermittlerbindung ändern.

Zuordnung von Kundengruppen zu spezifischen Vertriebskanälen aufgrund individueller Vertrauenskomponenten

Trotz aller Anpassungsbemühungen der Versicherungswirtschaft und der Vermittlerbetriebe, die durch die

neuen Rahmenbedingungen, den Wertewandel und die Individualisierung⁹ geänderten Bedürfnisse der Kunden zu erfassen und die Versicherungsprodukte entsprechend anzupassen, wird man es aus Kostengründen nicht umgehen können, die Kunden zu typisieren und in Kundengruppen zusammenzufassen. Die Idee der Kundengruppenbildung ist grundsätzlich nicht neu. Aber es muss immer wieder betont werden, dass es nicht genügt, allein bedarfsadäquate Produkte für die jeweiligen Kundengruppen zu finden, so schwierig das schon ist, man muss auch den kundenadäquaten Vermittler finden. Die beiden Fragen, wer ist der adäquate Vertriebsweg und was ist für welchen Kunden langfristig das adäquate Produkt, muss **im Zusammenhang** gelöst werden. Vertriebserfahrungen und wissenschaftliche Untersuchungen mit Befragung der Kunden sind Hilfsmittel zur Lösung dieser Fragen. Dazu einige Beispiele:

Der Vertriebsweg Internet ist nur für diejenigen vertrauenerweckend, die sich in dieser Technik auskennen, die mit dieser Technik schon andere Produkte gekauft haben und die Zeit haben, auch komplizierte Versicherungsbedingungen und Tarife im Internet zu analysieren. Alle Informationen und Hilfestellungen, die die Versicherungsunternehmen oder die Finanzportale dazu im Internet geben, sind nur soweit für den Versicherungsnehmer zielführend, als diese Fragen von den Versicherungsunternehmen bzw. den Finanzportalen antizipiert wurden, d. h. die Internetanbieter müssen vorher ahnen, was der potentielle Kunde wissen will. Doch davon sind sie noch weit entfernt. Die derzeitige Folge davon ist, dass sich viele potentielle Versicherungsnehmer im Internet informieren und dann bei Vermittlerbetrieben der »old economy«, zu denen sie Vertrauen haben, den

Versicherungsvertrag abschließen. Die Internetversicherer, besonders die Portale, haben in den letzten Monaten leidvoll dieses Ergebnis ihres Kannibalisierungsversuchs erkennen müssen.

Zur Vermeidung von Fehlinvestitionen in neue Vertriebswege ist es hilfreich, sich früherer Ergebnisse der behavioral insurance, der an der Empirie getesteten Versicherungswissenschaft, zu erinnern: Schon 1983¹⁰ hatten wir darauf hingewiesen, dass Vermittler und Kunde in möglichst vielen Merkmalen übereinstimmen sollten, damit der Interaktionsprozess zwischen Kunden und Vermittler »auf gleicher Wellenlänge« zustande kommt und Vertrauen generiert wird. Diese These wird auch durch die Erfahrung der berufsständischen Versicherungsunternehmen mit ihren jeweiligen Vertrauensleuten gestützt, ebenso durch das herausragende Vertriebsergebnis, das MLP mit seinen akademisch ausgebildeten Finanzdienstleistungsberatern bei Ärzten und Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern, Architekten und freiberuflichen Ingenieuren erzielt.

In einer jüngst erschienenen Monographie von Reizler¹¹ wird die von vielen Versicherern als quantité négligeable betrachtete »Kundengruppe« der Senioren mit differenzierten Marktforschungsmethoden auf ihre Sicherheitsbedürfnisse und Versicherungsbedarfe untersucht. Es bestätigte sich keineswegs, wie immer wieder in der Versicherungswirtschaft behauptet wird, dass der Versicherungsbedarf der Senioren gedeckt sei. Für die Nachfrage nach klassischen Versicherungsprodukten ist diese Aussage zwar richtig, doch für viele Probleme der Senioren gibt es keine adäquaten Versicherungsprodukte. Die Senioren, die man übrigens nie als solche ansprechen sollte, weil sie sich auch im Alter weiter diffe-



renzieren wollen und insofern auch keine einheitliche Kundengruppe bilden, wollen z. B. bei ihren Verwandten und Freunden, die ihnen wichtig sind, »in guter Erinnerung« bleiben. Oder sie möchten in einer ihnen gemäßen Form aktiv bleiben.

Aus diesen Bedürfnissen resultieren neue Risiken, d. h. die Notwendigkeit, Risikoreserven anzusammeln, die durch Versicherungen zielführender organisiert werden können als allein durch individuelles Sparen. So wurde z. B. im Assekuranz-Marketing-Circle (AMC) die Idee vom »Privat-BAföG« zur Weiterbildung von Kindern, Enkeln und Patenkindern, einer Fortentwicklung der Ausbildungsversicherung, und die Versicherung zur Gründungs- und/oder Weiterfinanzierung von Stiftungen oder Stiftungsprojekten für verschiedene soziale und kulturelle Zwecke diskutiert, zu deren Realisierung Senioren neben finanziellen Mitteln auch Arbeitsleistungen einbringen können, ähnlich den »business-angels«.

Während sich die Marktforschung zur Typisierung und Analyse von Kundengruppen in früheren Jahren eher auf sozioökonomische und mikrogeographische¹² Merkmale stützte, weil sie nachprüfbar (»objektiv«) waren und leichter sowie kostengünstiger zu ermitteln waren, scheint die heutige, sich auf Primärdaten, d. h. eigene Erhebungen stützende Marktforschung eher psychologische Merkmale zu präferieren oder zumindest eine Kombination von psychologischen und sozioökonomischen sowie

mikrogeographischen Merkmalen für ihre Untersuchungen heranzuziehen.¹³ Als grundlegender Tenor der zahlreichen Marktstudien und Trendforschungen ist jedoch festzustellen, dass langfristige Prognosen immer seltener werden, dass es immer schwieriger wird, individuelle und kollektive Schemata wie »Postmoderne«, »Risikogesellschaft«, »Erlebnisgesellschaft« signifikant zu ermitteln¹⁴, da das Verhalten der Menschen volatiliter geworden ist oder es zumindest so scheint und da man die Veränderungen in unserer Gesellschaft stärker betont.

Dennoch wird in allen Untersuchungen deutlich, dass aus einem unterschiedlichen Kundenbild, das sich die Versicherungsunternehmen und die Vermittlerbetriebe machen, nicht nur verschiedene Marktstrategien, sondern auch divergierende Markterfolge resultieren. Deshalb ist zu fordern, dass Versicherungsunternehmen und Vermittlerbetriebe danach streben sollten, dasselbe Bild von ihren Kunden zu haben, damit sie gemeinsam zu Markterfolgen kommen.¹⁵

Als Quintessenz folgt daraus die fast schon triviale Aussage: Nur wer den Kunden kennt, wird sein Vertrauen erwerben und erhalten können. Dass die Vermittlerbetriebe den Kunden besser kennen, schon allein deshalb, weil sie »näher dran« sind, sollte die Versicherungsunternehmen stärker als bisher dazu motivieren, gemeinsam mit ihren Vermittlerbetrieben um das Vertrauen des Kunden zu werben.

Fußnoten

- 1) Helten, Elmar; Hartung, Thomas: Restrukturierung von Wertschöpfungsketten im Allfinanzbereich – Eine Folge veränderten Nachfrageverhaltens sowie interner und externer Innovationen –, erscheint in der Festschrift für Matthias Haller, St. Gallen 2001
- 2) Kendl, Eva: Reengineering im Versicherungsmarketing. Funktionsverlagerung auf Vermittlerbetriebe, Wiesbaden 1997
- 3) Helten, Elmar: Restrukturierungen im Assekuranz-Vertrieb. Theoretische Bemerkungen zur Verlagerung von betrieblichen Teilfunktionen und empirische Ergebnisse aus Sicht der Vermittlerbetriebe, in: VW 53 (1998), S. 90-93
- 4) Bittl, Andreas: Vertrauen durch kommunikationsintendiertes Handeln, Wiesbaden 1997
- 5) Müller-Vivil, Alexander C.: Kommunikationsintendierte Risikopolitik von Unternehmen, Wiesbaden 2000
- 6) Rust, Ferdinand: Schadenderivate. Aspekte eines kapitalmarktorientierten Risikotransfers, Wiesbaden 1998
- 7) Liebwein, Peter; Müller, Andreas: Das Flexible-Trigger-Konzept. Eine neue Generation von Problemlösungen innerhalb des integrierten Risikomanagements, Karlsruhe 2001
- 8) Vielreicher, Peter: Produktinnovationsmanagement in Versicherungsunternehmen, Wiesbaden 1995
- 9) Popp, Harald: Individualisierung und Versicherung. Konsequenzen für ein gesellschaftsorientiertes Versicherungsmarketing, Wiesbaden 1997
- 10) Helten, Elmar; Schwake, Edmund: Qualifizierte Versicherungsvermittlung für den gehobenen Bedarf, in: VW 38 (1983), S. 890-893
- 11) Reizler, Rainer: Versicherungen für Senioren, Wiesbaden 2001
- 12) Jänsch, Norbert: Mikrogeographische Marktsegmentierung in der Versicherungswirtschaft, Wiesbaden 1995
- 13) Helten, Elmar: »Gleich und gleich gesellt sich gern«, in: VW 48 (1993), S. 1184-1186
- 14) Richter, Andreas: Neuausrichtung des Finanzdienstleistungsmarketings, Wiesbaden 1996
- 15) Erdmann, Georg: Individuelle Risikovorsorgeberatung. Entwicklung und Realisation eines kundenspezifischen Konzepts, Wiesbaden 1999

Versicherungsvermittler im 19. Jahrhundert



Arno Surminski, Hamburg

In der »Geschichte des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute«, die Teil dieser Schrift ist, steht einleitend der Satz: »Natürlich gab es auch schon vor 1900 Versicherungsvermittler, aber ihre wirtschaftliche Bedeutung war nur gering, so dass für eine Verbandsbildung keine Notwendigkeit bestand.« Das mag hinsichtlich der wirtschaftlichen Bedeutung so richtig sein, im Übrigen kannte das 19. Jahrhundert aber eine unerhörte Vielfalt der Vermittlungsformen, es brachte bedeutende Vermittlerpersönlichkeiten hervor und zahlreiche Versicherungsgründungen durch Vermittler. Wir können heute feststellen, dass die deutsche Versicherungsvermittlung in jener Zeitspanne ihren Anfang nahm. Das 19. Jahrhundert war so etwas wie der »Wilde Westen« der Versicherungsvermittlung, eine abenteuerliche Phase des Experimentierens, der rigidesten Beschränkungen und der größtmöglichen Liberalisierung. Die Schaffung der reichseinheitlichen Versicherungsaufsicht und die Gründung des BVK im Jahre 1901 brachten diesen Prozess schließlich in geordnetere Bahnen.

Der Rechtsprofessor Hans Möller bezeichnete in seiner 1944 erschienenen Schrift »Recht und Wirklichkeit der Versicherungsvermittlung« den Versicherungsagenten als jüngeren Bruder des Versicherungsmaklers. Die Geschichte der Versicherungsmakler ist allerdings mehr erschlossen als die des »jüngeren Bruders«. Schon 1701 gab es in Hamburg 108 Versicherungsmakler, aber keinen einzigen Agenten. Die erste Erwähnung eines Agenten in Deutschland überhaupt stammt aus dem Jahre 1765. Während in England und Frankreich schon vor 1800 zahlreiche Versicherungsagenten tätig waren, schlug die Geburtsstunde in Deutschland erst zu Beginn des 19. Jahrhunderts. Die

ersten deutschen Versicherungsagenten waren Vertreter englischer und französischer Gesellschaften. So zählte man in Hamburg 1802 neben einer Vielzahl von Maklern auch fünf Versicherungsagenten, die für englische Versicherer arbeiteten. Die Gründung privater Feuerversicherer in Deutschland nach den napoleonischen Befreiungskriegen verhalf den Versicherungsagenten zum Durchbruch.

Was Ansehen und Stellung des Versicherungsagenten anbetrifft, finden wir das 19. Jahrhundert zweigeteilt. In der ersten Hälfte erleben wir den Vermittler als honorierten Kaufmann, Rechtsanwalt, Notar oder Beamten, der neben seinem Hauptberuf auch Versicherungen vermittelte. Es war die Zeit, in der der Versicherungssuchende dem Vermittler seine Aufwartung machen musste, und die Versicherungsunternehmen in ihren Anzeigen schreiben konnten:

»Sollte der Versichernde aber verhindert sein, sich persönlich zu dem Agenten zu begeben, so wird dieser auf erfolgte Einladung sich beim Versichernden einfinden, versteht sich gegen Vergütung dieser Bemühungen und Erstattung der Reisekosten.«

Wer auf so hohem Ross daher reitet, musste schon etwas Wertvolles zu bieten haben. Versicherung war damals keine Massenware, sondern ein kostbares Gut, das nicht jedermann zugänglich war. Das änderte sich in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts. Wie dieser Wandel eintrat und wodurch er ausgelöst wurde, gehört zu den interessantesten Aspekten der frühen Versicherungsvermittlung. Um im Bild zu bleiben: In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts stiegen die Agenten vom Pferd, und es fand sich auch kein Versicherungssuchender mehr, der sie vierspännig per Kutsche abholte.

Der Vermittler als Gründer

Zu Beginn des 19. Jahrhunderts dominierten ausländische Versicherungsgesellschaften den deutschen Markt, im Rheinland in der Regel französische, im übrigen Deutschland englische Gesellschaften, vor allem die Londoner Phoenix. Sie engagierten für das deutsche Geschäft deutsche Agenten, und diese wurden anschließend, weil sie aufgrund ihrer Erfahrungen mit ausländischen Gesellschaften die einzigen waren, die etwas von Versicherung verstanden, zu Gründern deutscher Gesellschaften.

Der Mitgründer und erste Geschäftsführer der Berlinischen Feuer, Averdieck, hatte für den Londoner Phoenix in Hamburg gearbeitet und schuf sich mit der Berlinischen Feuer 1812 seine eigene Gesellschaft. Einer der Gründer der Gothaer Feuer, Schierholt, war ebenfalls Agent der Phoenix gewesen.

Die Aachener Feuer, die als Aachener und Münchener im Jahre 2000 ihr 175-jähriges Jubiläum feierte, wurde von dem Agenten David Hanseemann gegründet, der anschließend zum preußischen Finanzminister avancierte. Auch die Neuzeit kennt übrigens diese Verbindung der Versicherungsagenten zum Finanzwesen; Alex Möller, der langjährige Vorstandsvorsitzende der Karlsruher und spätere Bundesfinanzminister, begann seine Berufskarriere als Versicherungsvermittler. David Hanseemann war von Haus aus ein erfolgreicher Wollhändler, dem die Agentur einer Versicherungsgesellschaft angetragen wurde, nämlich der 1822 in Elberfeld gegründeten Vaterländischen Feuer. Er übernahm die Agentur, trennte sich aber bald von der Vaterländischen, weil diese seinem Vorschlag, das Garantiekapital der



Hennings



Willing

Gesellschaft zu erhöhen, nicht folgte. Hansemann machte sich daran, eine eigene Versicherungsgesellschaft zu gründen, die Aachener Feuer. Sein erster Geschäftsführer Seyffardt war zuvor Generalagent einer französischen Versicherungsgesellschaft in Aachen gewesen.

Die Vaterländische war eine der großen deutschen Feuerversicherungsgesellschaften, die in der Weltwirtschaftskrise um 1930 in Schwierigkeiten geriet und vom Nordstern übernommen werden musste. Auch bei ihrer Gründung stand ein Versicherungsagent im Vordergrund, Peter Willemsen. Über ihn schreibt die 1898 erschienene Festschrift zum 75-jährigen Bestehen der Vaterländischen Feuer:

»Als mehrjähriger Vertreter einer geachteten englischen Versicherungsgesellschaft besaß er hinlängliche Kenntnisse von den Einrichtungen und Erfolgen dieser Geschäfte und machte sich mit Hilfe des damals spärlich vorhandenen Materials und der wenigen in England erschienenen Schriften über Lebens- und Rentenversicherungsanstalten mit deren innerem Wesen vertraut.«

Bei den Versicherungsgründungen zu Beginn des 19. Jahrhunderts spielte auch die »vaterländische Gesinnung« eine Rolle. Nach den Befreiungskriegen gegen Napoleon hatte sich ein patriotischer Geist ausgebreitet, der im Versicherungswesen zu einer Agitation gegen ausländische Gesellschaften führte. Man bedauerte den Abfluss von Kapital ins Ausland und meinte, mit eigenen Versicherungsunternehmen dem Vaterland einen Dienst zu erweisen. Von Arnoldi, dem Gründer der Gothaer, stammt die Bemerkung, die Angst der Deutschen vor dem Unglück werde von den Engländern besteuert. Dieser Geist beseelte auch die Versicherungsagenten,

die bis dahin für ausländische Unternehmen tätig gewesen waren und nun die Gründung deutscher Versicherungsunternehmen betrieben oder sich diesen, nachdem sie gegründet waren, als Agenten zur Verfügung stellten. Die »Vaterländische« brachte schon im Namen diese Gesinnung zum Ausdruck. Eine Passage aus der Festschrift der Aachener und Münchener zum 75-jährigen Bestehen im Jahre 1900 macht den Hintergrund deutlich:

»Nur mußte es jedem, welcher es mit seinem Vaterlande wohl meinte, wehe tun, daß keine Privatunternehmung in den westlichen Provinzen bestand und diese fast ganz in dieser Hinsicht dem Auslande zinsbar und der Willkür desselben unterworfen waren. Sahen wir doch zahlreiche Agentenschaften der Versicherungsgesellschaften von England, Frankreich und den Niederlanden in unserer Gegend mit Erfolg arbeiten, und mussten die Einwohner die Versicherung ihres Eigentums bei den Gesellschaften selbst derjenigen Länder suchen, welche derartige Institute als bloße kaufmännische Unternehmungen betrachten und sie für ihr Land privilegieren, in dem alle Konkurrenz des Auslandes untersagt ist.«

Oft war die vaterländische Gesinnung nur ein Reflex auf tatsächliche oder vermeintliche Schwierigkeiten mit ausländischen Gesellschaften. So verdankt die Gothaer Leben ihr Entstehen der zögerlichen Zahlungsweise englischer Versicherer nach dem Tod eines prominenten Versicherungsnehmers.

Auch bei der Gründung der Württembergischen Transportversicherungsgesellschaft (WüBa) war ein Versicherungsagent die treibende Kraft. Karl Christoph Reuß hatte in Heilbronn eine Kolonialwaren- und Materialhandlung gegründet und arbeitete gleichzeitig als



Agent der Gothaer Lebensversicherungsbank. Den Transport der Waren seiner Firma von den Seehäfen flussaufwärts nach Heilbronn hatte Reuß bei englischen und holländischen Versicherern gedeckt. Als sich mit diesen Schwierigkeiten bei der Währungsumrechnung und der Schadenleistung ergaben, regte Reuß mit gleichgesinnten Fabrikanten und Kaufleuten die Gründung einer eigenen Transportversicherung an. Die Gründungsversammlung im Jahre 1837 wählte Reuß, den Agenten der Gothaer Leben, in den Vorstand des Transportversicherungsunternehmens.

Der Innovationselan der Vermittler beschränkte sich übrigens nicht nur auf die Gründung von Versicherungsgesellschaften, sondern führte auch zur Schaffung neuer Versicherungsprodukte. So sollen die Mietverlustversicherung und die Kreditversicherung im 19. Jahrhundert auf Betreiben der Vermittler entstanden sein.

Versicherungsagenten der ersten Stunde

Gilden und Selbsthilfevereine brauchten keine Vermittler, weil hier die Mitglieder dafür sorgten, dass Berufskollegen und nahestehende Personen der Kasse beitraten. Diese Frühformen der Versicherung benötigten allenfalls einen Kassierer, der die monatlichen Beiträge abholte und dafür eine kleine Aufwandsentschädigung erhielt. Auch die Sozietäten, die in den deutschen Kleinstaaten für die Feuerversicherung von Gebäuden geschaffen worden waren, kamen ohne Vermittler aus, weil ihnen, soweit sie Monopolcharakter hatten, die Risiken per Gesetz zugewiesen wurden. Oft war nicht einmal ein Inkassobeamter erforderlich, denn die Sozietäten galten als Teil des Staatsapparates, die Beiträge als öffentliche Last, die die Bürger wie die Steuerschuld zu bringen hatten. Das änderte sich mit dem Aufkommen der Versi-

Die Württembergische Transport-Versicherungsgesellschaft
Heilbronn

hat die Versicherung gegen die Gefahren, denen Frachtgüter aller Art bei der See-, Fluss- und Canal-Schiffahrt, wie bei dem Transport zu Lande, worunter auch der auf Eisenbahnen verstanden ist, zum Gegenstande ihrer Thätigkeit.

Zum Abschluß von Versicherungen halte ich mich bestens empfohlen, mit dem Bemerkten, daß jede gewünschte Auskunft bereitwilligst erteilt wird.

G. von Carnap, Haupt-Agent,
Breitstraße Nro. 4.

cherungsaktiengesellschaften und der überregionalen großen Versicherungsvereine. Sie vor allem gaben dem Vermittlerwesen erheblichen Auftrieb. Da die Aktiengesellschaften mit dem Versicherungsgeschäft Geld verdienen wollten, mussten sie als erstes an den Aufbau eines Agenturnetzes denken, um überhaupt in Kontakt zu versicherbaren Risiken zu kommen. In den Fach- und Tageszeitungen jener Jahre finden sich zuhauf Anzeigen, in denen Agenten dem »verehrten Publikum« mitteilen, dass sie die Agentur einer neu gegründeten Versicherungsgesellschaft an einem bestimmten Ort übernommen haben. Die Rührigkeit der Aktiengesellschaften zwang auch die öffentlichen Sozietäten, einen Außendienst aufzubauen. Soweit sie nicht Monopolanstalten waren – bis zum Revolutionsjahr 1848 wurde der Beitrittszwang in mehreren deutschen Kleinstaaten aufgehoben –, gerieten sie unter Konkurrenzdruck und benötigten Personen, die sie nach außen vertraten. Als die öffentlichen Versicherer das Recht erhielten, auch die Mobiliarfeuersversicherung zu betreiben, war die Schaffung eines Außendienstes unerlässlich, denn in der Mobiliarversicherung mussten sie in Konkurrenz mit den privaten Gesellschaften um jeden Abschluss werben. Um sich vom privaten Versicherungsaußendienst abzusetzen, gaben die Sozietäten ihren Vermittlern allerdings andere Namen; sie nannten sie Bezirkskommissare, Geschäftsführer oder Vertrauensleute.

Die 1812 gegründete Berlinische Feuer war die erste deutsche Gesellschaft, die ganz auf Agenten setzte. In der Gründungsurkunde heißt es: »Es sollen bekannte, rechtschaffende Männer, womöglich Kaufleute, zu Agenten bestellt werden.« Ein Jahr nach der Gründung hatte das Unternehmen schon 62 Agenten unter Vertrag.

Die Leipziger Feuer, die am 1. 6. 1819 ihren Geschäftsbetrieb aufnahm, arbeitete nach einem Jahr Geschäftstätigkeit mit fünf Verwaltungsangestellten und 300 Agenten, ein Verhältnis, das die unerhörte Bedeutung des Außendienstes unterstreicht. Im Laufe der Jahrzehnte hat sich dieses Verhältnis umgekehrt, nicht wenige Versicherungsunternehmen besitzen heute einen größeren Verwaltungsapparat als im Außendienst tätige Mitarbeiter. Die Gothaer Feuer schuf sogleich mit der Gründung 350 Agenturen in ganz Deutschland. Ihr Gründer Arnoldi erklärte in der Gründungsversammlung, dass es eine der ersten Aufgaben des Unternehmens sein werde, »an die Kaufleute und andere rührige Personen heranzutreten und sie dafür zu gewinnen, dass sie beiläufig für unsere Bank werben«.

Die wichtigsten Neugründungen der Frühzeit kamen nach einem Jahr der Geschäftstätigkeit auf folgende Agentenzahlen:

Berlinische Feuer 1812	62 Agenten
Leipziger Feuer 1819	300 Agenten
Gothaer Feuer 1821	350 Agenten
Vaterländische 1822	100 Agenten
Aachener Feuer 1825	300 Agenten
Gothaer Leben 1829	276 Agenten

Diese Zahlen belegen, wie wichtig den neuen Gesellschaften die Schaffung eines Agentennetzes war. In kurzer Zeit über 300 Agenturen einzurichten, war bei den damaligen Post- und Verkehrsverhältnissen eine unerhörte logistische Leistung. Für das Jahr 1835 wird die Zahl



der in Deutschland tätigen Versicherungsagenten mit 2000 angenommen.

Welches Personal rekrutierten die ersten Versicherungsgesellschaften für ihre Agententätigkeit? Die Gründungsprotokolle belegen, dass nur ehrenwerte, wohlhabende Personen für die Agententätigkeit infrage kamen. Die Furcht, durch zweifelhafte Agenten auch zu zweifelhaften Risiken zu kommen oder den guten Ruf der Gesellschaft zu beschädigen, war groß. Kenntnisse im Versicherungswesen waren dagegen nicht erforderlich. Bei der Auswahl der Agenten spielte die Überlegung eine Rolle, dass die Vermittler möglichst aus der gleichen Bevölkerungsschicht kommen sollten wie die Kunden. Da Versicherungen in jener Zeit nur für die oberen Bevölkerungsschichten infrage kamen, mussten auch die Vermittler aus diesen Kreisen kommen.

Zu den ersten Agenten der Aachener Feuer gehörten ein Likörfabrikant, ein Bürgermeister, mehrere Kaufleute und Beamte. Als die neue Gesellschaft in Magdeburg eine Agentur errichten wollte, wandte sich ihr Gründer Hansemann an den dortigen Bürgermeister und bat, ihm eine geeignete Person vorzuschlagen. Die Wahl fiel auf einen städtischen Beamten, der mit Versicherungen bisher keinerlei Kontakt gehabt hatte. Er behielt den Beamtenstatus bei, durfte seine Agentengeschäfte vom Rathaus aus erledigen und bekam für seine Inspektionsreisen als Versicherungsagent Urlaub von der Stadt Magdeburg bewilligt.

Die Agenten der ersten Stunde übten das Versicherungsgeschäft nebenberuflich aus. Sie waren durch ihren Hauptberuf abgesichert und wirtschaftlich nicht auf die Versicherungsvermittlung angewiesen. In der Mitte des 19. Jahrhunderts wurde übrigens die Zulassung öffent-

licher Amtsträger (Lehrer, Landräte, Kreissekretäre) zur nebenberuflichen Versicherungsvermittlung eingeschränkt, um Missbräuche auszuschließen.

Die Agenten waren in der Regel nur Vermittlungsagenten. Eine Notlage veranlasste die Berlinische Feuer 1813, einem Agenten Abschlussvollmacht zu erteilen. Während der Wirren des Befreiungskrieges war der Postverkehr zwischen Königsberg und Berlin gestört. Daraufhin ermächtigte die Berlinische Feuer ihren Königsberger Agenten, Policen zu unterzeichnen und laufende Versicherungen zu prolongieren. Die Aachener Feuer begann ihre Tätigkeit 1825 sogleich mit Abschlussagenten, was als sensationelle Neuerung aufgefasst wurde. Die Erteilung einer Abschlussvollmacht wertete die Stellung des Agenten auf, allerdings setzte sie auch eine besonders sorgfältige Auswahl der Agenten voraus. Als Sicherheit wurde von den Agenten häufig eine Kautionszahlung gefordert. Die Hammonia Leben, die 1846 als Gegenseitigkeitsversicherung in Hamburg gegründet worden war und 1851 zur Aktiengesellschaft wurde, schrieb in ihrer Satzung: »Überall, wo es zweckdienlich scheint, werden Agenten angestellt, welche die Geschäfte der Sozietät zu vermitteln und nach einer, ihnen speziell zu erteilenden Instruktion zu handeln haben. Dieselben müssen sich auf Verlangen des Verwaltungsrats zu einer Kautionsleistung gegen die Gesellschaft verstehen.« Noch zum Ende des Jahrhunderts waren Kautionszahlungen verbreitet. Der erste geschäftsführende Direktor des Landwirtschaftlichen Versicherungsvereins in Münster, heute LVM, war vor dieser Tätigkeit Versicherungsvertreter gewesen. Er wurde unter zwanzig Bewerbern für die Position des Direktors ausgewählt, weil er Versicherungssachverstand mitbrachte. Bei Antritt seiner Tätigkeit musste er eine Kaution von 5.000

Mark hinterlegen. Er tat dies, indem er seine Lebensversicherungspolice verpfändete.

Dass die Versicherungsagenten ausschließlich für nur ein Unternehmen tätig sein durften, stand zwar nicht in den Verträgen, wurde aber als Selbstverständlichkeit unterstellt. In den »Instruktionen für die Herren Agenten« der Vaterländischen von 1845 hieß es:

»Jeder, der eine Agentur übernimmt, geht dadurch stillschweigend die Verpflichtung ein, nicht die nämlichen Geschäfte für eine konkurrierende Gesellschaft zu besorgen.«

Den Weg zum Mehrfachagenten öffneten die beiden Gothaer Versicherungsvereine. Sowohl die Gothaer Feuer als auch die neun Jahre später gegründete Gothaer Leben bauten eigene Agenturnetze auf, gestatteten aber ihren Agenten, auch für das andere Gothaer Unternehmen tätig zu sein. Besonders fähige Agenten konnten es sich erlauben, an bestimmten Orten, meistens den Seeplätzen, die Vertretung mehrerer Versicherer zu übernehmen. Die Tendenz hin zum Mehrfachagenten wurde auch dadurch gefördert, dass die Versicherungsunternehmen in der Regel nur eine Sparte betrieben. Für die anderen Sparten gestatteten sie ihrem Agenten die Tätigkeit für weitere Unternehmen. Die »Instruktionen für die Herren Agenten« der Vaterländischen Feuer enthielten noch 1889 den Passus: »Der Agent darf ... keine anderweitigen Feuerversicherungsgeschäfte ... besorgen. Dagegen ist es erwünscht, dass der Agent zugleich solide Gesellschaften anderer Versicherungsbranchen vertritt, um dadurch in weiteren Kreisen Geschäftsverbindungen anzuknüpfen.«

Auch die Aachener Feuer kam früh zu Mehrfachagenten. Die Berlinische Leben, die erste im Jahre 1836 in

Preußen gegründete Lebensversicherungsgesellschaft, verzichtete auf ein eigenes Agentennetz und lehnte sich an das Vertreternetz der Aachener Feuer (zu jener Zeit schon Aachener und Münchener) an. Deren Vertreter wurden also zu Mehrfachagenten, die auch für die Berlinische Leben arbeiten durften. Erst nach 1850 baute die Berlinische Leben ein eigenes Agenturnetz auf.

In der Frühzeit besaß der Versicherungsaußendienst einen hohen gesellschaftlichen Rang. Auch in der Unternehmenshierarchie war er hoch angesiedelt, die Agenten besaßen einen starken Einfluss auf die Geschäftsführung, bei einigen Unternehmen gehörten sie sogar zu den satzungsmäßigen Organen. So enthielt die Satzung des 1896 in Münster gegründeten LVM die Vorschrift, dass Organe des Vereins neben Vorstand, Aufsichtsrat und Generalversammlung auch die Vertrauenspersonen, also die Vertreter, sind. Auch die Berlinische Feuer erwähnte in ihrer Satzung von 1812 ausdrücklich den Agenten als Vertriebsorgan.

Die strenge Trennung zwischen Versicherungsvermittlung und Versicherungsverwaltung, die heute anzutreffen ist, gab es im 19. Jahrhundert nicht. Auch die Vorstandsmitglieder waren im weiteren Sinne Vermittler, die sich ums Neugeschäft, um Verbindungen, die Anwerbung von Agenten und ihre Betreuung kümmern mussten. Die Vaterländische stellte 1822 einen Agenten namens Ziegler ein, der in den folgenden zwei Jahrzehnten einen bedeutenden Einfluss auf die Geschäftspolitik des Unternehmens hatte und zu allen wichtigen Fragen gehört wurde. In Berlin wurde ihm ein Extrastandort eingerichtet und mit einer Kutsche ausgestattet. Mit ihr reiste er nicht nur durch Preußen, sondern durch alle deutschen Staaten und nach Kopenhagen, Amsterdam und St. Petersburg,



Landgräflich Hessisches Amts- und Intelligenz = Blatt.

N^o: Homburg v. d. Höhe, den 4. Juli 1819. 27.

Bekanntmachung der Leipziger Feuerversicherungs-Anstalt.

In Leipzig ist mit dem 1ten Juni d. J. eine Feuerversicherungs-Anstalt errichtet worden, welche Versicherungen gegen Feuergefahr, ungefähr nach denselben Grundsätzen wie die bereits in London, Hamburg und Berlin bestehenden Anstalten der Art übernimmt. Es können bei ihr Häuser, Waarenlager, Läger von Holz, und Brennholz, Fabrikgeräthschaften, Mobilien, Getreidevorräthe, ungedroschenes Getralbe, Heu, Stroh, Blech und überhaupt Gegenstände jeder Art, ausgenommen Dokumente und baares Geld auf beliebige Zeiten gegen billige Prämie versichert werden, also auch die in den Messen, in Leipzig oder an andern Orten befindlichen Waarenlager, bloß für die Messzeit, wofür sie eine sehr geringe Prämie berechnet.

Bei Versicherungen auf 5 Jahre wird die Prämie nur für 4 Jahre bezahlt, so daß die Anstalt den Risiko für das 5te Jahr unentgeltlich übernimmt.

Die sehr bedeutende Summe von 1 Million Thaler Leipziger Wechselzahlung, aus welcher der Fond dieser Anstalt besteht, so wie die liberalen Grundzüge, nach welchen sie in allen ihren

Geschäften verfahren wird, geben den Versicherten vollkommene Sicherheit für ihr Interesse.

Diesemgen, welche bei dieser Anstalt zu versichern und die nähern Bedingungen zu wissen wünschen, belieben sich entweder an die nächsten Agenten derselben oder an den mit unterzeichneten Bevollmächtigten zu wenden.

Die Direktion der Leipziger Feuerversicherungs-Anstalt.

Manger, Ploß, Reichenbach, Seyffert,
Direktoren.

E. Weise, Bevollmächtigter.

In Folge dieser Bekanntmachung habe ich die Ehre, damit die Anzeige zu verbinden daß mir von obiger Anstalt die Agentur für hiesige Stadt und deren Umgebungen, nebst der Vollmacht, in ihrem Namen Versicherungen zu bereiden und abzuschließen, übertragen worden ist. Es können demnach zu jeder Zeit die näheren Bedingungen, bei mir eingesehen, erforderliche Aufkunst eingeholt, und eben so Versicherungsanträge an mich gemacht und mit mir abgeschlossen werden.

Frankfurt a. M., den 10. Juni 1819.

Heinrich Christoph Höp,
in der Saalgasse Nr. 10. No. 193.
in Frankfurt am Main.

um Feuerversicherungen zu akquirieren, Versicherungsobjekte und Schäden zu besichtigen und Agenten anzuwerben. Als Ziegler hochbetagt starb, wurde er wie ein Fürst zu Grabe getragen. Über die Einstellung Zieglers berichtete Willemsen der Hauptversammlung der Vaterländischen Feuer am 9. 2. 1825:

»Von dem Grundsatz ausgehend, dass ein jeder sein Publikum habe, suchten wir möglichst schnell auswärtige Agenturen zu bilden, sahen aber bald ein, dass dieses durch Korrespondenz weniger gelinge, und es wurde demnach der Herr Ziegler aus Hanau als Reiseagent angestellt, sowohl um uns an den bedeutenderen Orten Agenten vorzuschlagen, als auch uns über die Eigentümlichkeit der Orte betreffend das Versicherungswesen Beschreibungen zu liefern, die uns als Leitfaden bei den Versicherungsannahmen und Prämienbestimmungen dienen.«

Beschränkungen der Agententätigkeit

Das Gesetz über das Mobiliarfeuerversicherungswesen vom 8. 5. 1837 brachte für Preußen erhebliche Einschränkungen der Agententätigkeit. Die maßgebliche Bestimmung lautete:

»Wer Agent einer Gesellschaft werden, das heißt, Versicherung für dieselbe besorgen will, muss bei der Regierung seines Wohnsitzes die Bestätigung nachsuchen. Diese Bestätigung ist jedoch nur für inländische und für solche ausländische Gesellschaften zu erteilen, welche die in § 6 erwähnte Genehmigung erhalten haben.

Als Agenten sind nur Personen von gutem Ruf und Zuverlässigkeit, wenn sie zugleich im Inlande ihren festen Wohnsitz haben, zuzulassen.«

Ein Agent, der ohne Bestätigung oder nach Widerruf der Bestätigung Versicherungsgeschäfte vermittelte, wurde mit einer Geldstrafe von 50 bis 500 Talern belegt. Auch die übrigen deutschen Staaten erließen zu jener Zeit ähnliche einschränkende Vorschriften.

Die restriktive Zulassungspraxis für Agenten war auf Drängen der öffentlichen Anstalten zustande gekommen. Sie fühlten sich zunehmend von der Tätigkeit privater Feuerversicherer, die zwar anfangs nur in der Mobiliarfeuerversicherung tätig waren, später aber auch Gebäude versichern durften, bedroht und reichten ständig Beschwerden an die Obrigkeit ein.

Eine Anordnung der königlich hannoverschen Landprobstei vom 24. 9. 1851 macht dieses Spannungsverhältnis zwischen öffentlichen Anstalten und privaten Versicherungsgesellschaften deutlich.

»Da in neuerer Zeit mehrfache Beschwerden über den hausiermäßigen und aufdringlichen Geschäftsbetrieb der Agenten einzelner, im hiesigen Königsreiche zugelassenen Privatfeuerversicherungsgesellschaften vorgekommen sind, so beauftragen wir die Obrigkeit, in dieser Beziehung das Verfahren der Agenten sorgfältig zu beachten und die zur Anzeige gekommenen Fälle, wo ein hausiermäßiger Geschäftsbetrieb der Agenten, namentlich eine Anreizung zum Austritt aus den öffentlichen Landesversicherungsanstalten stattgefunden hat, zu konstatieren und darüber unter Vorlegung der aufgenommenen Verhandlungen zu berichten.«

Schließlich wurde den öffentlichen Anstalten auch die Mobiliarversicherung in Konkurrenz zu den privaten Feuerversicherern gestattet. Um sich zu behaupten, mussten sie ein eigenes Agentennetz aufbauen und spielten danach bei der Entwicklung des Vertreterwesens eine



führende Rolle. Ohne Agenten hätten die öffentlichen Anstalten, soweit sie nicht Pflicht- und Monopolanstalten waren, schwerlich überlebt. Als die Öffentlichen zu Beginn des 20. Jahrhunderts die Lebensversicherung aufnahmen, schufen sie dafür einen speziellen Außendienst, weil sie den bestehenden Außendienst dafür nicht für geeignet hielten. Die heute noch spürbare Trennung zwischen »Feuerschreibern« und Lebensversicherungsagenten wurde schon im 19. Jahrhundert begründet.

Die restriktive Zulassungspraxis für Agenten hing auch mit der Abwehr ausländischer Versicherungsgesellschaften zusammen. So wurde die Colonia 1839 gegründet, um die Bestände der durch das Mobiliarfeuerversicherungsgesetz von 1837 aus dem Rheinland verdrängten französischen Gesellschaften zu übernehmen. Dass das Unternehmen nach 150 Jahren selbst in französische Hände geriet, gehört zu den ironischen Wendungen der Versicherungsgeschichte. Übrigens wirkte Willemsen, der Gründer und Leiter der Vaterländischen, bei der Schaffung des Mobiliarfeuerversicherungsgesetzes maßgeblich mit. Ihm werden vor allem die gegen ausländische Gesellschaften gerichteten Tendenzen zugeschrieben.

Zunehmend wurde bei der Zulassung von Agenten auch die Frage eines Bedürfnisses geprüft, was zu recht willkürlichen Entscheidungen führte. Etablierte Gesellschaften und Sozietäten konnten sich gegen unliebsame Konkurrenz wehren, indem sie den Behörden suggerierten, es bestehe kein Bedürfnis für die Zulassung weiterer Agenten. In einer Anordnung vom 5. 1. 1847 bestätigte die preußische Regierung »das bisherige Verfahren, wonach bei der den Regierungen zustehenden Bestätigung von Agenten der Feuerversicherungsgesellschaften auch das für eine Vermehrung solcher Agenturen obwal-

tende Bedürfnis in Betracht gezogen und die Bestätigung derartiger Agenten versagt worden ist, wenn nach einer allgemeinen Würdigung der Verhältnisse des Ortes und der Umgegend anzunehmen war, dass für die Bedürfnisse des Publikums durch die vorhandenen Agenturen bereits hinreichend gesorgt sei«.

Die Bedürfnisprüfung bei der Zulassung neuer Agenten hat die Entwicklung der deutschen Versicherungswirtschaft stark gehemmt, allerdings auch dazu beigetragen, dass das Vermittlerwesen seinen guten Ruf bewahrte, weil nur gut beleumundete, qualifizierte Personen eine Zulassung erhielten.

Eine preußische Verordnung vom 2. 7. 1859 lockerte die Bedürfnisprüfung für Agenten. Die Gewerbeordnung von 1869 brachte die vollständige Gewerbefreiheit für Versicherungsvertreter und wurde zu einem Meilenstein der weiteren Entwicklung.

Als Folge der restriktiven Zulassungspraxis wuchs die Zahl der Agenten nicht nennenswert. Im Jahre 1865 wurden 12.000 Agenten gezählt, 1882 waren es nach der Reichsstatistik 31.000. Dann setzte ein Boom in der Lebensversicherung, insbesondere der Volksversicherung ein und ließ die Agentenzahlen auf 80.000 im Jahre 1895 anschwellen. Zur Zeit der Gründung des BVK gab es in Deutschland über 100.000 Versicherungsagenten.

Instruktionen für die Herren Agenten

Die bedeutenderen Versicherungsunternehmen gaben gleich nach ihrer Gründung so genannte »Instruktionen für die Herren Agenten« heraus. Diese Schriften, von denen einige erhalten geblieben sind, bieten nicht nur

eine Fülle von Kuriositäten, sie geben auch ein Genrebild der Stellung des Versicherungsagenten in jener Zeit.

»Die Agenten der Gesellschaft sind die nächsten Beförderer ihres Geschäfts, vor allen Dingen aber die Geschäftsfreunde der Direktion im vollen Sinne des Wortes. Was sie der Gesellschaft leisten, wird nicht bloß honoriert, es wird auch mit Dank empfunden.«

Die Aufgaben des Agenten werden wie folgt umschrieben:

»Hauptaufgabe des Agenten ist es, unter Beobachtung der gegenwärtigen Instruktion und deren Ergänzungen den vorhandenen Versicherungsbestand zu erhalten und mit allen zulässigen ehrenhaften Mitteln der Gesellschaft möglichst viele gute Versicherungen neu zuzuführen.«

Über die Konkurrenz heißt es:

»Was der Agent über das Versicherungswesen im allgemeinen sowie über die seiner steten Aufmerksamkeit empfohlene Tätigkeit der Konkurrenz insbesondere erfährt, hat er der Generalagentur zu melden und bezügliche Anzeigen solcher öffentlicher Blätter, welche in dem Agenturbezirk erscheinen, der Generalagentur einzusenden. Von den Brandschäden fremder Gesellschaften, die im Agenturbezirk vorkommen sowie davon, welche Gesellschaften beteiligt und wie die Regulierung der Schäden verlaufen sind, ist der Generalagentur Nachricht zu geben. Bei Unterhaltungen mit Beamten oder Agenten konkurrierender Gesellschaften ist bei aller Höflichkeit Zurückhaltung sehr ratsam, besonders dann, wenn der Agent förmliche Besuche von solchen Personen empfangen sollte.«

Noch im Jahre 1889 schreibt die Vaterländische in ihren Instruktionen:

»Über seine eigenen Agentengeschäfte beobachte der Agent die nötige Verschwiegenheit, sei bei Diskussionen über andere Gesellschaften und Unterhaltungen mit deren Agenten zurückhaltend, suche seinerseits aber die Vorgänge in der Konkurrenz einschließlich der öffentlichen Societäten kennenzulernen.«

Die Furcht der Versicherer vor schlechten Risiken war damals ausgeprägter als heute. Das Massengeschäft, das auch eine Nivellierung der Risikoprüfung mit sich brachte, gab es noch nicht. So wurde der Agent die wichtigste Schaltstelle bei der Prüfung der Frage, ob ein Risiko akzeptabel ist oder nicht.

»Die Herren Agenten haben deshalb, bevor sie jemanden zur Versicherungsannahme anregen und ehe sie einen gestellten Antrag an die Generalagentur absenden, mit großer Sorgfalt die persönlichen Verhältnisse des Antragstellers, seine Vermögenslage, seinen Charakter zu prüfen und sich darüber Gewissheit zu verschaffen, ob er Feinde hat und ob er pünktlich und ordnungsliebend ist.«

An anderer Stelle heißt es:

»Wenn Ihnen bekannt wird, dass jemand versichern lassen will, so erkundigen Sie sich zuerst genau nach seinem moralischen Rufe, denn wenn dieser zweideutig ist, kann er nicht zur Versicherung zugelassen werden. Auch wenn sein Vermögenszustand oder sein merkantilistischer Ruf zweideutig ist, muss ein Versicherungsnachsuchender abgewiesen werden.«

Die Prozedur der Antragsaufnahme wurde folgendermaßen umschrieben:

»Der Versicherungsantrag wird von den Antragenden selbst angefertigt und unterschrieben. Der Agent kann ihn nach seinen Angaben ausfüllen, muss ihn aber



nachher dem Antragenden vorlesen, ihn fragen, ob alles richtig ist und erst bejahendenfalls seine Unterschrift darunter setzen lassen. ... Es ist ihm selbstredend untersagt, Anträge in blanco unterschreiben zu lassen und sie nachträglich auszufüllen. Sollte ihm dies von dem Antragenden zugemutet werden, so sollte er dieses entschieden ablehnen.«

Wie der Abschluss von Lebensversicherungen in der Frühzeit vonstatten ging, zeigt der folgende Satz aus den Richtlinien für Agenten einer der ersten deutschen Lebensversicherungsgesellschaften:

»Es sollen Personen nicht versichert werden, die zur unteren Volksklasse gehören, weil die Beschäftigungen derselben oft von der Art sind, dass sie eine größere Gefahr für das Leben mit sich bringen, als der Zweck der Anstalt zulässt.«

Die 1831 gegründete Lebensversicherungsgesellschaft zu Leipzig, ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit, umschrieb die Voraussetzungen einer Aufnahme wie folgt:

»Ungeeignet zu der Aufnahme sind:

Personen, welche sich in einem gestörten Seelenzustande befinden, mit epileptischen Anfällen behaftet sind oder an wesentlichen, den Gesundheitszustand beeinträchtigenden Mängeln und Gebrechen leiden,

die zu dem Militäretat gehörigen Personen, sofern sie zu der Zeit ihrer Anmeldung auf den Kriegsfuß gesetzt sind,

diejenigen, welche in aktivem Seendienste stehen,

die, welche eine nach den gewöhnlichen Erfahrungen oder den ärztlichen Urteilen das Leben und die Gesundheit gefährdende Beschäftigung gewerbsmäßig betreiben,

die, welche einen ausschweifenden, das Leben verkürzenden Wandel führen, insbesondere dem übermäßigen Genuße geistiger Getränke oder dem regelmäßigen Gebrauche von Opiaten und ähnlichen betäubenden Mitteln ergeben sind.«

Über die Vermittlung selbst schreibt die Leipziger Gesellschaft:

»Wer versichern will, hat sich deshalb in Person an den ihm nächstwohnenden Agenten zu wenden. Er erhält von selbigem die gewünschten näheren Nachweisungen, ingleichen die dem Versicherungsantrage beizufügenden Formulare und hat sodann letztere ausgefüllt und vollzogen nebst einem amtlichen Tauf- oder Geburtsscheine ingleichen einer Anzahlung von einem halben Prozent der Versicherungssumme dem Agenten gegen ein Empfangsbekentnis ... wieder zuzustellen.«

Hier wird deutlich, dass der Agent mehr Mittelsmann und Bote zwischen Kunde und Versicherer, nicht der vom Unternehmen ausgesandte Werber um neue Kunden war.

Ein Agent, dem eine Agentur neu übertragen worden war, musste der Generaldirektion als erstes einen Bericht über die Orte seines Bezirks einsenden. Über die Städte war anzugeben, »welche Bauart und welche Heizung in ihnen vorherrschend ist, ob mit Steinkohle, Torf oder Holz gefeuert wird, welche Gewerbe darin betrieben werden, ob der Ort wohlhabend genannt werden darf, ob stets genügend Wasser vorhanden ist, ob die Straßen breit und die Löschanstalten gut sind, ob die Bewohner im allgemeinen im Ruf der Moralität stehen«.

Bei den ländlichen Risiken war außerdem noch über die Finanzlage der Eigner und Pächter zu berichten und über ihre moralische Stellung zu Untergebenen und Nachbarn.

Die »Instruktionen« der Vaterländischen Feuer aus dem Jahre 1845 enthielten auch die folgende Passage:

»Ebenso der Ehre zuwider wäre es, im Schadenfalle und bei Auszahlungen von den reklamierenden Versicherten aus irgendeinem Grunde eine Gratifikation zu verlangen.

Sehr angenehm wird es uns sein, Hausschilder allgemein verbreitet zu sehen. Sie sind anzuschlagen an versicherte Gebäude sowohl als an solche, welche versicherte Gegenstände enthalten.«

Oft mussten die Agenten den Versicherungsantrag mit einem kommentierenden Text einsenden. Besonders die folgenden Fragen mussten beantwortet werden:

»Hat der Antragende Vermögen oder ein solides Geschäft in gutem Betrieb und ist er als moralisch guter Mensch, der mit seinen Umgebungen in Frieden lebt, allgemein bekannt?

Finden oft Feuersbrünste in dem Versicherungsort statt; ist bei dem Antragenden schon einmal Feuer ausgebrochen? Wann, kennt oder vermutet man dessen Entstehen?«

Natürlich gerieten die Agenten schon frühzeitig in die Mühlen der Konkurrenz unterschiedlicher Gesellschaften. Im Oktober 1856 klagte die Magdeburger Feuer vor dem Hamburger Handelsgericht gegen zwei ihrer Agenten, die zu der neu gegründeten Thuringia gewechselt waren. Sie hatten, noch während der Agenturvertrag mit der Magdeburger lief, schon Umdeckungen von Versicherungen zur Thuringia vorgenommen. Das Hamburger Gericht verurteilte die Agenten zum Schadensersatz.

Verbreitet war das Durchsieben der Agentenlisten nach so genannten untätigen Vermittlern. Die Allge-

meine Eisenbahn Versicherungsgesellschaft, später Victoria, schrieb 1866 an ihre Generalagenten:

»In unserer Liste figurirt eine große Zahl von Haupt- und Spezialagenten, von denen wir voraussetzen dürfen, dass sie nicht mehr in Geschäftsverbindung mit Ihnen stehen und welchen Sie entweder das Material und die Vollmacht bereits abgenommen haben oder, wenn dies versäumt ist, noch abnehmen müssen.«

In späteren Jahren wurden die »Instruktionen für die Herren Agenten« ersetzt durch periodisch erscheinende Mitteilungen für den Außendienst. Sie gab es früher als die heute verbreiteten Hauszeitschriften, die sich in erster Linie an den Innendienst richten. Auch daraus geht hervor, dass der Außendienst des 19. Jahrhunderts eindeutig vor dem Verwaltungsinendienst rangierte; erst dem 20. Jahrhundert blieb es vorbehalten, den bürokratischen Verwaltungsapparat zum Herzstück eines Versicherungsunternehmens zu machen und den Außendienst quasi auszugliedern. Bezeichnend ist in diesem Zusammenhang auch, dass die betrieblichen Sozialleistungen vorrangig dem Außendienst zugute kamen und erst später auf den Innendienst ausgedehnt wurden. Außendienstmitarbeiter erhielten längeren Urlaub als die »Beamten des Innendienstes«. Die erste Pensionskasse der Victoria galt nur für den Außendienst, erst Jahrzehnte später wurde der Innendienst einbezogen.

Übrigens richteten sich die »Instruktionen« immer an die »Herren Agenten«. Weibliche Vermittler kamen so gut wie keine vor.

An Versuchen, auch Frauen für diesen Beruf zu gewinnen, hat es auch im 19. Jahrhundert nicht gefehlt. In Artikeln und Traktaten wurde die besondere Fähigkeit



»des Weibes« beschworen, vor allem Lebensversicherungen zu vermitteln:

»... dann wird sich sogleich herausstellen, dass die Frauen dabei Dinge schneller lernen wie die Männer. Ihre ungeheure Geschicklichkeit und Findigkeit tragen schnell das Ihrige bei, allen segenvollen Assekuranzbetrieben in dem Weibe einen Alliierten zu gewinnen.«

Dieser enthusiastischen Begrüßung der Frau im Agentenberuf konnte die Praxis bis heute nicht folgen.

Aufbruch ins Massengeschäft

In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts wurden zahlreiche, zum Teil heute noch bestehende Versicherungsgesellschaften gegründet. Meistens waren es Aktiengesellschaften, die offen einräumten, am Versicherungsgeschäft Geld verdienen zu wollen. Bei den ersten Gründungen von Aktiengesellschaften um 1820 hatte man das Erwerbsinteresse noch in den Hintergrund gestellt und betont, dass Versicherung schlechthin altruistisch, also gemeinnützig sei. Die Aachener Feuer verpflichtete sich bei ihrer Gründung 1825, die Hälfte ihres Gewinns für gemeinnützige Zwecke abzuführen. Damit sollte der Konkurrenz der Versicherungsvereine und öffentlichen Anstalten begegnet werden, die von sich behaupteten, gemeinnützig zu arbeiten. Diese Rücksichtnahme war im aufkommenden Wirtschaftsliberalismus nach 1860 nicht mehr notwendig.

Um den vielen Neugründungen eine Betätigungsmöglichkeit zu verschaffen, musste die Versicherungswirtschaft ihren elitären Anspruch aufgeben und die Versicherung für Jedermann propagieren. Hauptsächlich

ging es dabei um die Lebensversicherung, die in der Volksversicherung, einer Schöpfung des Victoria-Generaldirektors Gerstenberg, ein spezielles Produkt für die »niederen Schichten« schuf. Neben der Lebensversicherung benötigten auch neu geschaffene Versicherungssparten, so die Haftpflichtversicherung, eine verstärkte Außendiensttätigkeit, um sich durchzusetzen. Die alte Feuerversicherung bewahrte dagegen noch lange ihre herkömmlichen Vertriebsformen.

Der Eintritt ins Massengeschäft führte zu einem Wandel im Versicherungsaußendienst. Zunächst musste die Vertreterzahl vergrößert werden. Das ging nicht mehr durch ehrenwerte Beamte, Landräte und Rechtsanwälte, die die Versicherungsvermittlung nebenher betrieben, es mussten auch Vertreter beliebiger Qualität angeworben werden, vor allem hauptberufliche Agenten. Die Zeitschriften jener Jahre sind angefüllt mit Anzeigen, in denen Versicherungsvertreter gesucht werden. Vorkenntnisse und Qualifikationen wurden nicht gefordert, allerdings ein hohes Einkommen versprochen.

Die Öffnung des Agentenberufes für jedermann erlaubte die preußische Gewerbeordnung von 1869, die alle bis dahin geltenden Zulassungsbeschränkungen, unter anderem die Bedürfnisprüfung, beseitigte. Auch die Versicherungswirtschaft trug mit internen Regelungen dazu bei, die Anwerbung von Agenten zu erleichtern. Von größter Bedeutung war dabei die Erfindung der Abschlussprovision in der Lebensversicherung. Vorreiter war die Stettiner Germania, die 1857 mit einer höheren Abschlussprovision auf den Markt kam. Begründet wurde der Schritt mit dem Hinweis, dass es immer schwieriger werde, tüchtige Agenten für die Lebensversicherungsvermittlung zu finden und man mit einer



Dr. August Zillmer

höheren Abschlussprovision Abhilfe schaffen wolle. Der Mathematiker der Germania, Dr. Zillmer, erfand ein Verfahren, die Abschlusskosten rechnerisch auf die Laufzeit der Versicherung zu verteilen, die so genannte Zillmerung, die bis heute Grundlage der Lebensversicherungskalkulation ist.

Die Vertreter, die bisher überwiegend von Inkasso- und Folgeprovision gelebt hatten, bekamen nun respektable Summen als Abschlussprovision sofort zu ihrer Verfügung. Mit der Versicherungsvermittlung konnte schnelles Geld verdient werden, die Abschlussprovision machte den Vertreterberuf lukrativ und anziehend.

Einmal losgetreten, war dieses Provisionssystem nicht mehr aufzuhalten. Unternehmen, die sich ihm verweigerten, bekamen keinen Außendienst mehr.

»Wir haben, um die Gewinnung tüchtiger Agenten zu ermöglichen, dem von fast allen deutschen Lebensversicherungsgesellschaften adoptierten Prinzip der Abschlussprovision folgen müssen, sind jedoch bei der Festsetzung derselben möglichst sparsam verfahren«, schrieb die neu gegründete Nordstern Leben in ihrem Geschäftsbericht von 1867.

Das neue Provisionssystem löste auch Gegenreaktionen aus. Der Überlieferung nach traf sich um 1870 eine Gruppe von Beamten in Hannover zum abendlichen Stammtisch. Einer von ihnen erklärte, dass er die Zeche übernehme, weil er eine Lebensversicherung über 10.000 Mark vermittelt und dafür 200 Mark Provision bekommen habe. Diese als hoch empfundene Vergütung – die meisten Beamten verdienten kaum 200 Mark im Monat – war der Startschuss für die Gründung eines Lebensversicherungsvereins, der Hannoverschen Leben, die ohne Außendienst heute noch im Direktvertrieb



arbeitet. Ihr Gründer war Teilnehmer jener Stammtischrunde.

Den letzten Anschlag zum Massengeschäft in Leben brachte die sogenannte Volksversicherung. Ihre Entstehung hing mit der Bismarckschen Sozialgesetzgebung zusammen. Abgeleitet von der gesetzlichen Sozialversicherung, glaubten die Versicherer, es müsste möglich sein, auch die Lebensversicherung als Massengeschäft für die kleinen Leute zu betreiben. Da allerdings immer noch die Auffassung verbreitet war, die Lebensversicherung sei grundsätzlich für die »niedereren Schichten« ungeeignet, beschränkte man die Volksversicherung auf Kleinlebens- und Sterbegeldversicherungen. Einige Lebensversicherer gründeten auch, um eine Vermischung der Risiken zu vermeiden, spezielle Unternehmen für die Volksversicherung.

Der Ausdruck Massengeschäft war zu jener Zeit noch nicht erfunden, vielmehr lief die Kampagne unter der Überschrift »Popularisierung des Versicherungsgedankens«. Auch die Presse trug viel dazu bei, möglichst große Volksschichten an den Versicherungsgedanken heranzuführen. Mit der Volksversicherung, die um 1890 aufkam, verließ die Lebensversicherung endgültig die elitäre Ecke. Speziell für die Volksversicherung brauchten die Lebensversicherungsgesellschaften ein Heer von Vertretern, die auch als Inkassobeamte fungierten, indem sie monatlich oder wöchentlich die Prämie an der Haustür kassierten.

Die Vertreterzahl erhöhte sich in spektakulärer Weise. Dass damit auch ein Niveauverlust einherging, war unvermeidlich. Andererseits erfuhr die Versicherungswirtschaft dadurch eine beachtliche Ausbreitung. Als das 19. Jahrhundert endete, war die deutsche Versi-

cherungswirtschaft, insbesondere die Lebensversicherung, ein großer Wirtschaftszweig, dessen Erfolge auch über die deutschen Grenzen ausstrahlten.

Ansehensverlust im Außendienst

Die Kehrseite des Erfolges in den letzten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts war ein Niedergang des Ansehens des Versicherungsagenten. Wenn in Tages- und Fachzeitungen laufend Anzeigen erscheinen, in denen »Vertreter gegen hohe Provision gesucht«, Höchstprovisionen versprochen werden und von »mühelosem Nebenverdienst« die Rede ist, wenn ausdrücklich erwähnt wird, dass »Fachkenntnisse nicht erforderlich« sind, kann es nicht ausbleiben, dass zweifelhafte Personen, gescheiterte Existenzen, die mit dem Versicherungsgeschäft noch einen letzten Versuch wagen wollen, in die Vermittlerschaft eindringen und ihr Ansehen ramponieren. Die Hauptschuld am Niedergang trugen die Versicherungsgesellschaften, die bei der Einstellung von Agenten keinerlei Qualitätsanforderungen stellten. Sie gingen stillschweigend davon aus, dass jeder neu eingestellte Agent zunächst seinen Bekannten- und Verwandtenkreis ansprechen würde. Alsbaldige Stornierungen und Umdeckungen anderweitig bestehender Verträge wurden billigend in Kauf genommen. Verbreitet war eine gewaltige Fluktuation im Außendienst, verbunden mit hohen Stornokosten, weil die Vertreter ihre Kunden mehrfach umdeckten. Die Volksversicherung, die ein Heer von haupt- und nebenberuflichen Vertretern erforderlich machte, verstärkte diesen schlechten Eindruck. Sie prägte das Bild vom Versicherungsvertreter als Klinken-

putzer, weil ihre Vertreter und Inkassobeamten in den Mietshäusern von Tür zu Tür gehen und in kleiner Münze den Wochenbeitrag einziehen mussten. Allein diese Äußerlichkeit beeinträchtigte schon ihr Ansehen. Da half es auch wenig, dass die Unternehmen ihre Vertreter in schicke Uniformen steckten, wie es die Victoria in Berlin tat.

Den gleichen negativen Eindruck verursachte das sogenannte Canvassing, die Werbung für die Zeitschriftenbezieherversicherung. Dabei zogen Vertreter planmäßig von Haus zu Haus und von Wohnung zu Wohnung, damit das Bild des Versicherungshausierers prägend.

Die Feuerversicherungsagenten wurden vom Niedergang des Ansehens weniger betroffen, hier hielt sich noch am längsten jene Solidität aus der Frühzeit des Agentenwesens.

Wie ein Feuerversicherungsagent in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts auf dem Lande arbeitete, hat uns ein Bericht der Aachener und Münchener aus Schlesien überliefert:

»Der Agent kam von Breslau aus mit der Eisenbahn zu der Bahnstation gereist, die der Gutsverwaltung am nächsten war. Von dort wurde er zweispännig abgeholt und vom Gutsherrn würdig empfangen. Zu diesem Empfang gehörte ausgiebiges Essen und Trinken, was fast den ersten Tag ausfüllte. Am zweiten Tag ging man an die Arbeit und nahm den gesamten Besitz auf. Vielfach wurde dann noch ein dritter Besuchstag auf dem Gut zugegeben, an dem man sich etwas Ruhe vom Arbeiten und Trinken gönnte. Am vierten Tag fuhr der Agent dann wieder nach Breslau zurück. So wuchsen und blühten die Geschäfte in Schlesien.«

Die seriöse Vertreterschaft konnte sich gegen das Eindringen »schwarzer Schafe« nicht wehren, da sie nicht organisiert war und auch nicht die Unterstützung durch die Gesellschaften fand.

Beigetragen zum schlechten Image der Agenten hat auch eine Welle von Versicherungskonkursen während des »Großen Krachs« Mitte der 70er Jahre. Diese Konkurse spekulativer Gesellschaften hatte zwar nicht der Außendienst verschuldet, der betroffene Bürger lastete seinen Schaden aber den Personen an, die ihn zu dieser Gesellschaft vermittelt hatten.

Eine Fülle von Anekdoten und Kuriositäten über die Tätigkeit der Versicherungsagenten sind überliefert. Ein Victoria-Agent hatte an einem Sonntag Vertragsgespräche mit einem Kunden geführt und war darauf hin vom Ortsgendarm wegen Verletzung der Sonntagsruhe angezeigt worden. Die vorgesetzte Dienststelle beschied den eifrigen Polizisten dahingehend, »dass der Abschluss eines Versicherungsvertrages und darauf abzielende Verhandlungen nicht gegen die gesetzliche Sonntagsruhe verstoße«.

Die meisten Ereignisse, die in der Presse kolportiert wurden, waren allerdings weniger positiv. Oft wurde über das berüchtigte Grabsteineabschreiben berichtet. Versicherungsbetrugsfälle und Eigenbrandstiftungen standen nicht selten in Zusammenhang mit unseriösen Vermittlern. In jener Zeit wurde der Reim erfunden »Und ist ihm alles nicht gelungen, macht er in Versicherungen«. Der Vater des späteren Weltkriegsgenerals Ludendorff war Gutsbesitzer im Posenschen. Nachdem er sein Gut in die Pleite getrieben hatte, wurde er ... Versicherungsvertreter. Der amerikanische Schriftsteller Saroyan schilderte in einer Erzählung einen Versicherungsvertreter,



der sich beim Kunden so einführt: »Ich habe in den letzten 20 Jahren 300 Lebensversicherungspolice verkauft. 200 Versicherte sind schon gestorben. Ist das nicht ein schöner Erfolg!«

Die allgemeine Stimmung gegen die Agenten fand sogar Eingang in die richterliche Rechtsprechung. Ein Versicherungsvertreter wurde in einer Gastwirtschaft in der Eifel von einem Gast bedroht und beleidigt. In dem folgenden Beleidigungsprozess sprach das Gericht den Gast frei und schrieb in die Urteilsbegründung:

»Die Äußerung des Angeklagten ist ohne Zweifel ein Ausdruck der allgemeinen Entrüstung, welche im Volke gegen das Versicherungswesen und diejenigen, welche es betreiben, wohl nicht zu unrecht herrscht.«

Dass in dieser Atmosphäre der Versicherungsagent auch Eingang in die Theaterwelt und die Literatur fand, sogar in die wissenschaftliche Literatur, ist kein Wunder.

Als der BVK 1901 gegründet wurde, machte auf den deutschen Bühnen eine Offizierstragödie von Otto Erich Hartleben mit dem Titel »Rosenmontag« die Runde. In diesem Stück kommt der Satz vor: »Dann ziehst du eben den grauen Rock aus, es muss ja auch Versicherungsvertreter geben.« Auch ein niederdeutsches Theaterstück stellte den windigen Versicherungsagenten in den Mittelpunkt. In einem 1873 erschienenen Buch werden die Versicherungsvertreter zoologisch eingeordnet und als Hyänen bezeichnet. In einem sich wissenschaftlich gebenden Werk aus dem Jahre 1924 wird den Versicherungsvertretern Sadismus und ein konsequentes Beugen des Willens anderer zugeschrieben. Die Versicherungsvertreter seien bekannt dafür, dass sie die Konkurrenz in hässlichster Weise

verleumden, sie lebten von Lügen und anderen unmoralischen Mitteln. Durch ihren Beruf würden sie eingebildet, verächtlich und demoralisiert, was sich auch in ihrer Physiognomie widerspiegeln. Noch vor 75 Jahren beklagte ein Fachaufsatz, dass der Versicherungsvertreter das »Zerrbild eines kenntnis- und geistlosen Mannes sei, der nur sein Provisionsinteresse verfolge und gewissenlos durch unwahre oder unklare Angaben – in Kaffeehäusern ein faules Drohnendasein führend – Menschen aufdringlich und geschwätzig übertölpel«.

Die Skala der Versicherungsvermittlung im 19. Jahrhundert reicht vom ehrenwerten Versicherungsagenten, der mit der Kutsche abgeholt werden musste, bis zum klinkenputzenden Hausierer. Der Tiefpunkt der Entwicklung wurde zum Ende des 19. Jahrhunderts erreicht; die Gründung des BVK war eine Reaktion auf diesen Ansehensverlust. Seitdem ist viel geschehen, um einen positiven Wandel herbeizuführen. Und der BVK wird nicht müde, dem Versicherungsvermittler in der Öffentlichkeit zu dem Ansehen zu verhelfen, das seiner wichtigen gesellschaftspolitischen Aufgabe entspricht.

Aus dem Graffschafftlich Hoyawischen Land-Schatz sind der in den Graffschafftlichen Hoya und Diepholz errichteten Brand-Assecurations-Societät vom 1^{ten} Februar 1772 bis dahin 1773 zu Vergütung der vorgefallenen Brand-Schaden folgende Summen vorgeschossen:

	Schaler	mar.	pf.
In Hiedten Wehe Amtes Bruchhausen Nro. 49, a.	100		
Diepholz Amtes Diepholz Nro. 35, a f 217, a f	113	12	
In Hienndorf Amtes Stolzenau Nro. 9, a.	25		
Bagenede Amtes Lemförde Nro. 50.	200		
Wiedelstein Amtes Ehrenburg Nro. 4, e.	25		
Wardingshausen Amtes Ehrenburg Nro. 11, e. e.	650		
Huisde Amtes Hoya Nro. 8. Nro. 8, a.	300		
Itzischen Amtes Hechinghausen Nr. 21.	200		
Boekshoop Amtes Lichtenau Nro. 6, f.	25		
In der Stadt Hienburg Nro. 79, a 7 ^e	32	29	2
Unnamgängliche Hinfestien	120	24	
Summa	1791	29	2

dazu tragen bey subscribirte 100 Rthlr. 2 mgr.
und subscribirte 25 Rthlr. 4 pf.

Als nun selbster worden, daß zu Erfüllung solcher vorgeschossenen Summen eine Ordnungsmäßige Sammlung geschehe;
So wird
Nro. 63. *Martinian Pub. Hoff*

zu bezahlen haben von 200 Rthlr. subscribirte — Rthlr. 4 mgr. — pf. welche Gelder dem Land- Rentmeister Kogebue in Hienburg in edictmäßiger Münze zu verahfolgen oder franco zu senden sind. Hienburg den 19ten Maji 1773.

In der Graffschafft Hoya verordnete Land- und Schatz-Rätthe auch Schatz-Verordnete.
von Quiter.

Wodemeibete — Rthlr. 4 mgr. — pf. sind berichtigt, welches hievurch quittirand bescheiniget wird. Hienburg den 29 ten Junij 1774.
g. Meijer

Die Geschichte des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute



I. Rückblick auf die Geschichte des Berufsstandes der Versicherungsvermittler

75

Die Hauptziele des am 18. Mai 1901 in Berlin gegründeten Bundes der Versicherungsvertreter, des Traditionsvorgängers des heutigen Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), waren Schaffung eines Standesbewusstseins und Hebung des Standesansehens! Natürlich gab es auch schon vor 1900 Versicherungsvermittler, aber ihre wirtschaftliche Bedeutung war nur gering, so dass für eine Verbandsbildung keine Notwendigkeit bestand.

Die Geschichte des Versicherungsaußendienstes ist naturgemäß mit der Geschichte des Versicherungswesens selbst eng verknüpft. Es würde weit über den Rahmen dieser Chronik hinausgehen, die Verhältnisse im Altertum untersuchen zu wollen. Dabei ist zum Beispiel an die Begräbniskassen römischer Legionäre zu denken. Sicherlich sind auch diese Einrichtungen nicht ohne eine gewisse Akquisition ausgekommen. Es mag aber dahingestellt bleiben, ob von diesen Begräbniskassen als Versicherungen im modernen Sinne gesprochen werden kann. Der Beginn der eigentlichen Versicherungswerbung liegt im 14. Jahrhundert. Im Jahre 1319 erhielt der Makler Bardo in Pisa für die Vermittlung einer Seeversicherung eine entsprechende Provision.

Das Mittelländische Meer war damals Zentrum der Seeschifffahrt, und es verwundert daher nicht, dass in Italien die Seeversicherung entstanden ist. Die folgenden Jahrhunderte zeichnen sich durch die Entdeckungsfahrten wagemutiger Seefahrer aus, die insbesondere den Atlantik und die angrenzenden Meere dem Verkehr erschlossen. Neue Seemächte entstanden, so Spanien, Portugal und die Niederlande. Antwerpen wurde Handelsmittelpunkt, und dort betätigten sich auch bald Versicherungsmakler in größerer Anzahl.

Diese Chronik stellt die Entwicklung des Verbandes zum heutigen Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute, gleichzeitig aber auch die Entwicklung des Berufsstandes seit der Jahrhundertwende dar. Dabei ist die Entwicklung des BVK ein Spiegelbild der deutschen Geschichte des 20. Jahrhunderts, das es lohnt, sich vor Augen zu führen. Diese Chronik soll vor allem die Aufgaben aufzeigen, mit denen sich der Verband in der Vergangenheit befassen musste. Manche sind gelöst worden, andere haben im Laufe der Zeit an Bedeutung verloren, und einige beschäftigen den Verband noch heute oder wieder einmal.

*Der
von Johann Landungs-Montpellier,
Grafen zu Rantiau,
Gezeugen,
Juni. 1711.*

Die deutsche Geschichte des 14. und 15. Jahrhunderts wird vornehmlich von zwei mächtigen Bünden geprägt, dem Deutschen Ritterorden und der Hanse. Letztere war ein Zusammenschluss hauptsächlich Seehandel treibender Städte Norddeutschlands. Ihre Mitglieder, voran Lübeck, Bremen und Hamburg, gelangten bald zu großer wirtschaftlicher Blüte.

Aber erst in den letzten Jahren des 16. Jahrhunderts ist in Hamburg der Versicherungsmakler auszumachen. Aus Antwerpen flüchteten im Jahre 1585 Seeversicherungsmakler vor dem spanischen Feldherrn Alba, der die vom Reiche Philipps II. abgefallenen Niederlande zurückerobern wollte, nach Hamburg und setzten ihre Tätigkeit dort fort.

Der uns heute bekannte älteste deutsche Versicherungsmaklervertrag stammt aus dem Jahre 1588. Aber das Maklerwesen entwickelte sich in Hamburg nur verhältnismäßig langsam. 1701 waren dort erst 18 echte Versicherungsmakler tätig.

Die Geschichte des Versicherungsvertreters beginnt mit dem Ende des 18. Jahrhunderts. Der erste Versicherungsagent, der Sachversicherungen vermittelte, wird 1765 erwähnt. In den folgenden Jahren setzten die in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft ihre Versicherungsgeschäfte betreibenden Versicherungsunternehmen zur Wahrnehmung ihrer Interessen vermehrt kaufmänni-

sche Vertreter in Stadt und Land ein. Es handelte sich hierbei überwiegend um angesehene Kaufleute, welche die Versicherungsvermittlung neben ihrem eigentlichen Geschäft betrieben. Dagegen bedienten sich die Unternehmen, die ihre Geschäfte als Gegenseitigkeitsvereine ausübten, eines Teils ihrer eigenen Mitglieder, die diese Tätigkeit nicht nur nebenberuflich, sondern auch ehrenamtlich verrichteten.

Mit zunehmender Bedeutung des Versicherungsgeschäftes entwickelte sich der Agent, der hauptberuflich in der Akquisition tätig war. Durch ein strenges Konzessionssystem wurde die Entwicklung allerdings stark gehemmt. So entschied z. B. in Preußen die Polizei, ob und wie viele Agenten in einem Ort zugelassen wurden. Ob ein örtlicher Polizist für die richtige Beurteilung die nötigen wirtschaftlichen Kenntnisse besaß, erscheint allerdings mehr als fraglich.

Den ersten bevollmächtigten Generalagenten finden wir schon 1812/13 in Königsberg. Es herrschten damals schlechte Postverhältnisse, Ostpreußen war teilweise durch die napoleonischen Kriege von Berlin abgeschnitten. Daher erteilte die Berlinische Feuerversicherungs-Anstalt ihrem Generalagenten in Königsberg die Vollmacht, Versicherungen abzuschließen, Interimspolizen auszufertigen und zu unterzeichnen und die Polizen laufender Versicherungen zu prolongieren.

II. Gründung des Bundes der Versicherungsvertreter und seine Entwicklung bis zum Ende des 2. Weltkrieges

Das 19. Jahrhundert war das Jahrhundert der Erfindungen, der Technisierung und Industrialisierung. In den Jahren nach dem deutsch-französischen Krieg – in den so genannten »Gründerjahren« – schossen neue Unternehmungen, besonders industrielle, wie Pilze aus dem Boden. Mit diesen Neugründungen wuchs natürlich auch der Versicherungsbedarf.

Die Eisenbahn und später die Motorisierung brachten eine erhöhte Gefährdung der Verkehrsteilnehmer, die Technisierung der Industrie eine vergrößerte Unfallgefahr der Arbeiter und Angestellten mit sich, was 1871 zum Reichshaftpflichtgesetz führte. Mit dieser industriellen Entwicklung begann auch eine Konjunktur der Versicherungswirtschaft mit der Folge, dass der Außendienst einen besseren und leichteren Verdienst erzielen konnte. Bald strömten ihm neue, nicht immer seriöse Personen zu, welche die sich ihnen bietenden Chancen teilweise recht rücksichtslos und in einer eines ordentlichen Kaufmannes nicht würdigen Weise ausnutzten. Sie erreichten es durch ihre Geschäftsmethoden, die nicht selten die Grenze zum Kriminellen überschritten, dass ein bis dahin achtbarer und angesehener Berufsstand in Verruf geriet.

Hebung des Standesehens

Mit Sorge wurde diese Entwicklung, an der zweifellos die Versicherungsunternehmen nicht schuldlos waren, von jenen Versicherungsvertretern verfolgt, die sich ihrer verantwortungsvollen Stellung sowie ihrer wichtigen Aufgabe in der Volkswirtschaft bewusst waren. Kaum ein Wirtschaftszweig ist mehr auf gegenseitigem Vertrauen

aufgebaut als die Versicherungswirtschaft, und hier wurde das Vertrauen der potentiellen Versicherungsnehmer durch unlautere Vermittler systematisch missbraucht. So fand dann auch ein Artikel in der »Deutschen Versicherungs-Presse« (DVP) im Jahre 1901, verfasst von Direktor Sperling, Bevollmächtigter der New York Life, großen Anklang. Sperling beklagte sich bitterlich über die vielen unlauteren Personen, die in Deutschland im Versicherungsfach tätig waren, und über die infolgedessen in der Öffentlichkeit herrschende Geringschätzung der Angehörigen des ganzen Berufsstandes. Durch diesen Artikel wurde Heinrich Peters, Berliner Generalagent der Allgemeinen Versorgungs-Anstalt zu Karlsruhe, angeregt, sich mit dem ihm bis dahin unbekanntem Kollegen Sperling in Verbindung zu setzen, und beide beschlossen, einen Verband der Versicherungsvertreter mit dem Hauptziel der Hebung des Standesehens und der Schaffung eines Standesbewusstseins zu gründen.

Bund der Versicherungsvertreter Berlin W., Jägerstrasse 18,

• • Verein zur Pflege und Förderung der Standes-Interessen **• •**

ladet hiermit sämtliche Herren, die im Dienste
der Versicherung stehen, zur Mitgliedschaft ein.

Jahresbeitrag M. 4,—.



Heinrich Peters
Vorsitzender von 1901–1919



K. W. Schneider
Vorsitzender von 1919–1933

Gewiss bestanden bereits Verbände des Versicherungsaußendienstes. Dies waren aber entweder Vereinigungen des Innendienstes, denen sich zum Teil auch Angestellte im Außendienst angeschlossen hatten, oder aber Vereinigungen von nur lokaler Bedeutung, so z. B. der Berliner Assekuranz-Club von 1877 e.V. oder der Verein Versicherungsbevollmächtigter von 1889, Dresden. Sie alle verfolgten aber fast ausschließlich nur das Ziel, die Geselligkeit zu pflegen.

Der Gedanke der Verbandsgründung fand in den Kreisen der Vertreter großen Anklang. Bei der Konstituierung am 18. Mai 1901 in Berlin hatte der Verband, der sich nach dem Muster des Bundes der Landwirte und Bundes der Industriellen »Bund der Versicherungsvertreter (BdV)« nannte, bereits über 40 Mitglieder. Erster Vorsitzender wurde Heinrich Peters, der dieses Amt 18 Jahre ausübte, zweiter Vorsitzender K. W. Schneider, der 1919 sein Nachfolger wurde. Der Jahresbeitrag wurde auf 4 Mark festgesetzt.

Der Bund der Versicherungsvertreter stellte ein umfangreiches Programm auf. Mitglied des Bundes – diese Kurzbezeichnung bürgerte sich bald ein – konnte jeder unbescholtene Versicherungsaußendienstangehörige werden, also sowohl Provisions- und Verwaltungsgeneralagenten als auch Vertreter und sogar angestellte Inspektoren im Außendienst. Es war beabsichtigt, den Verband über ganz Deutschland auszudehnen. Angestrebt wurde die Berufsbildung seiner Mitglieder, die vom Bund u. a. kostenfreien Rechtsschutz erhielten. Der Hauptzweck aber war, »alle gehässigen Angriffe, denen der Versicherungsagent in Wort und Schrift, auf der Bühne und im Leben, ausgesetzt ist, mit vereinten Kräften abzuwehren, schlechte Elemente im Agenten-

stande auszuschließen und endlich bei der Gesetzgebung über das Versicherungsrecht mitzuwirken«.

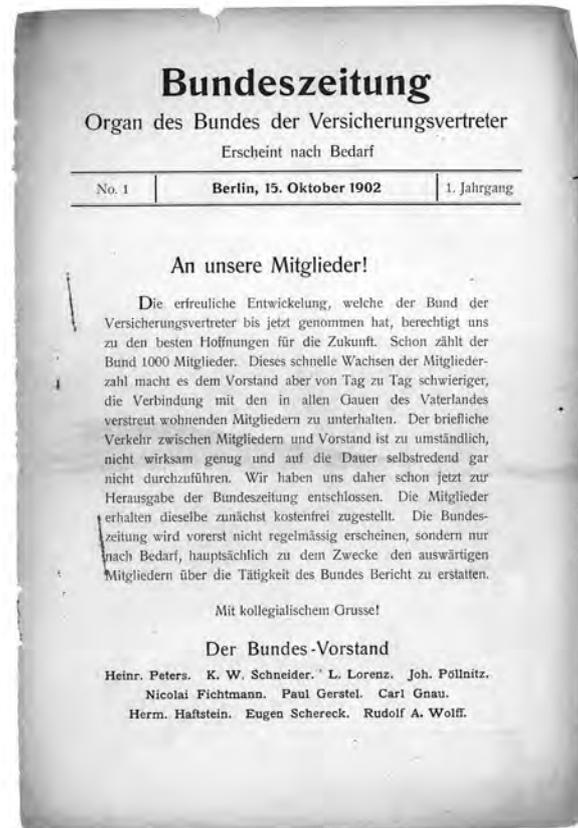
Die Verbandsgründung wurde von den Versicherungsgesellschaften zunächst zurückhaltend aufgenommen. Die »Deutsche Versicherungs-Zeitung« (DVZ) warnte vor Kollisionen mit bereits bestehenden Verbänden, gab aber auch gewisse Befürchtungen zu, dass vom Bund auf Entschließungen der Gesellschaften Einfluss genommen werden könnte. Obwohl der Verband offenkundig nicht aus wirtschaftlichen Gründen ins Leben gerufen worden war, bestand wohl bei den Versicherern die Meinung, dass wirtschaftliche Ziele sehr schnell folgen könnten.

Begrüßt wurde der Versuch, den unlauteren Vertretern im Außendienst entgegenzutreten. Doch glaubte die DVZ auch hier, vor zu großem Optimismus warnen zu müssen. So schrieb sie: »Denn ohne die Mithilfe der Versicherungsgesellschaften wird der Bund sein gestecktes Ziel nicht erreichen, soweit es sich um die Ausmerzung unsauberer Elemente im Versicherungsagentenstande handelt. Ob die Gesellschaften, wie man im Bunde sehr optimistisch zu meinen scheint, ohne weiteres diejenigen Persönlichkeiten aus ihrem Dienste entlassen werden, deren Entfernung aus dem Versicherungsgewerbe ihnen vom Bunde als notwendig bezeichnet worden ist, möchten wir denn doch etwas bezweifeln.«

In einer Zuschrift an die DVZ forderte der Bundesvorstand vor allem die Beseitigung unwürdiger Konkurrenztreiberei sowie der Provisionsabgabe bzw. Provisionsangebote an die potentiellen Versicherungsnehmer. Wörtlich führte er aus: »Wir wollen die Entschließungen der Direktionen nicht beeinflussen, aber in unserem eigenen

Hause wollen wir nur solche Kollegen dulden, die mit uns der Meinung sind, daß ein ehrlicher, anständiger Wettbewerb uns allen von Nutzen ist.«

Im März 1902, also bereits ein Dreivierteljahr nach der Konstituierung des Bundes, war die Mitgliederzahl auf über 400 angewachsen, und es wurde die Gründung von Ortsgruppen und Bezirksverbänden beschlossen. Auch die Gesellschaften hatten ihre anfänglichen Bedenken aufgegeben und erklärten sich weitgehend bereit, ihrem Außendienst den Beitritt zum Bund nahezulegen. Ein Referat des Rechtsanwaltes Manasse in einer Versammlung des Bundes zerstörte aber sehr bald die Hoffnung auf eine gute Zusammenarbeit mit den Versicherungsunternehmen. Rechtsanwalt Manasse referierte über das Thema »Die rechtliche Stellung des Versicherungsagenten« und vertrat die damals fast revolutionäre Ansicht, dass die Gesellschaften für die Erklärungen ihrer Vertreter dem Versicherungsnehmer gegenüber hafteten. Diese Probleme waren damals sehr akut, denn es wurde an der Schaffung eines Versicherungsrechts gearbeitet (Gesetz über den Versicherungsvertrag – VVG – von 1908). Unter Berücksichtigung der damaligen Verhältnisse ist es erklärlich, dass die Versicherungsunternehmen gegen diese Auffassung Sturm liefen. Aber auch innerhalb des Bundes war die Meinung geteilt. Die gemäßigte Richtung, der auch der Vorsitzende angehörte, vermochte sich durchzusetzen und erklärte diese Auffassung als zu weitgehend. Recht hat aber – wenn auch erst viele Jahrzehnte später – der weitblickende Rechtsanwalt Manasse behalten. Heute besteht kein Zweifel mehr darüber, dass Versicherungsunternehmen weitgehend für die Erklärungen ihrer Vertreter gegenüber den Versicherungsnehmern haften



müssen. Natürlich ist ein mögliches Rückgriffsrecht des Unternehmens gegenüber dem Vertreter nicht ausgeschlossen. Dieses Risiko kann der Vermittler aber durch eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung – eine durch die Initiative des BVK für seine Mitglieder geschaffene Möglichkeit – abdecken.

Intelligenter junger Mann
 29 Jahre alt, Gymnasialbildung, welcher im Verkehr mit besserer Privatkundschaft als Ärzten, Rittergutsbesitzern etc. vertraut ist, **sucht** die

Vertretung

einer Versicherung — bevorzugt wird Vieh-Versicherung — für Leipzig und weitere Umgebung.

Gefl. Offerten sub **L. 842** an **G. L. Danbe & Co., Leipzig** erbeten.

Die Mitgliederzahl war 1903 schon auf etwa 1.000 angewachsen, von denen zwei Drittel außerhalb Berlins wohnten. Zur besseren Unterrichtung der Mitglieder wurde bereits 1902 die Gründung einer eigenen Zeitung, der »Bundeszeitung«, beschlossen, die – seit 1934 unter der Bezeichnung »Versicherungsvermittlung« – noch heute besteht.

Auf dem Kongress, später »Bundestag« genannt, der von 1903 ab zunächst alle zwei Jahre, dann jährlich stattfand, wurde an die Versicherungsgesellschaften die Bitte gerichtet, eine allgemeine Pensions-, Invaliditäts-, Alters-, Witwen- und Waisenkasse für den Außendienst zu schaffen, und zwar eine allgemeine Kasse, damit der Vertreter beim Wechsel zu einer anderen Gesellschaft seines Anteils nicht verlustig ginge. Über 70 Jahre mussten ins Land gehen, ehe der Gesetzgeber diesen Gedanken aufgegriffen und im »Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung« teilweise realisiert hat.

Ein bezeichnendes Ereignis aus dem Jahre 1903 soll noch erwähnt werden, das so treffend zeigt, welches Ansehen ein Versicherungsvertreter damals genoss. Am

Mathematiker.

Für unser **mathematisch - statistisches Bureau** suchen wir zum Antritt am **16. Juni d. J.** einen **akademisch gebildeten Mathematiker**

als Hilfsarbeiter. Etwaige Gesuche sind schriftlich mit Lebenslauf und Angabe der Gehaltsansprüche zu richten an die

Lebensversicherungs-Gesellschaft zu Leipzig.

2. November 1903 veranstaltete der Bund in Berlin eine Protestversammlung gegen eine Urteilsbegründung des Schöffengerichts Wittlich (Eifel), an der über 300 Außendienstangehörige teilnahmen. In einem Dorfgasthof war ein Generalagent von einem anderen Gast unbegründet als Lump, Spitzbube, Vagabund und heruntergekommener Mensch beschimpft worden, und diese Beleidigung wurde vom Gericht ungewöhnlich milde geahndet. In der Urteilsbegründung hieß es wörtlich: »Die Äußerung des Angeklagten ist ohne Zweifel ein Ausdruck der allgemeinen Entrüstung, welche im Volke gegen das Versicherungswesen und diejenigen, welche es betreiben, wohl nicht zu Unrecht herrscht.«

Die Erbitterung über dieses den Berufsstand diskriminierende Urteil war verständlicherweise groß. Eine Beschwerde an das Oberlandesgericht Köln wurde verfasst, dessen Präsident in einem Antwortschreiben zugab, dass die Kritik des Wittlicher Richters an der Versicherungswirtschaft und an den Versicherungsvertretern durchaus unangebracht gewesen sei.

Vorläufer der AVAD

Wie bereits erwähnt, hatte sich der Bund u. a. die »Ausmerzung der unlauteren Elemente im Außendienst« zum Ziel gesetzt. Im Jahre 1904 ging der Verband auf diesem Wege einen Schritt weiter, indem er eine so genannte »Ausschlussliste« schuf. Im Mai desselben Jahres enthielt sie schon 50 Namen. Sie wurde in drei Abteilungen geführt – Schwarze Liste, Warnungstafel und Auskunftsliste – und auf Anforderung an die Mitglieder des Bundes sowie an die Versicherungsunternehmen

abgegeben. Hier hat der Bund schon frühzeitig eine für das Ansehen der gesamten Versicherungswirtschaft segensreiche Aufgabe erfüllt und ist damit praktisch auch zum Vorläufer der heutigen Auskunftsstelle über den Versicherungs-/Bausparkassenaußendienst und Versicherungsmakler in Deutschland (AVAD) geworden!

Natürlich musste der Bund wegen dieser Liste manchen Prozess führen. Aber die Berechtigung, eine solche herauszugeben, wurde ihm gerichtlich nie abgesprochen. Ein Beispiel hierfür ist eine Entscheidung des Landgerichts II Berlin vom 26. April 1929 (Aktenzeichen 38.o.429.27.28): »Selbst wenn man annehmen wollte, dass dem Kläger nur diese Vorgänge vorgeworfen werden könnten, so würde hieraus allein schon der Schluss sich rechtfertigen können, dass es sich bei dem Kläger um eine höchst unzuverlässige Persönlichkeit handelt, die vor strafbaren Handlungen nicht zurückschreckt und unter dem Deckmantel eines reellen Versicherungsagenten in einer beispiellosen Weise in seine eigene Tasche wirtschaftet. Allein dieser Fall berechtigt schon den Beklagten, den Kläger auf die Schwarze Liste zu setzen. Die von dem Beklagten überreichte Abschlussliste vom Dezember 1925 vermerkt, dass die auf die Schwarze Liste gesetzten Personen im Interesse des Ansehens des Standes der Versicherungsvertreter und des gesamten Versicherungswesens von jeder ferneren Mitwirkung überhaupt ausgeschlossen seien. Dass der Beklagte zur Herausgabe einer solchen Liste berechtigt ist, kann nicht zweifelhaft sein. Er handelt nicht nur im Interesse des Standes, sondern im Interesse der Allgemeinheit und erwirbt sich ein Verdienst um die Reinigung des geschäftlichen Lebens, wenn er Leute nach außen brandmarkt, die durch ihr geschäftliches Gebaren

nicht nur Anstoß erregen, sondern auch den ganzen Stand herabwürdigend und ihn in der Öffentlichkeit in Verruf bringen. Wenn deshalb der Kläger von dem Beklagten nicht einmal auf die Schwarze Liste, sondern nur auf die Warnungstafel gesetzt worden ist, von welcher es heißt, dass vor der Anstellung der darauf stehenden Personen von Direktionen und Bundesmitgliedern gewarnt werde, und über die der Bundesvorstand nähere Auskunft gebe, dann kann er über diesen Umstand keine Klage führen.«

Man vergleiche diese Urteilsbegründung mit der des Wittlicher Schöffengerichts, um zu erkennen, welcher Wandel sich in der Beurteilung des Versicherungsvertreters ergeben hatte! Allerdings liegt zwischen beiden Urteilen auch ein Zeitraum von mehr als 25 Jahren.

Der Bund blieb natürlich in diesen Jahren auch von Rückschlägen nicht verschont. Die Interessen seiner Mitglieder waren teilweise doch zu gegensätzlich, und Kollisionen blieben nicht aus. So kam es zu zeitweiligen Auflösungen von Bezirksgruppen, und auch im Vorstand traten Differenzen auf, so dass sich Peters mit dem Gedanken des Rücktritts trug. Glücklicherweise kam es jedoch nicht dazu.

Verbändevielfalt

Auch die Gründung weiterer ähnlicher Außendienstverbände, die nach allgemeiner deutscher Übung überall nach dem Vorbilde des Bundes entstanden, hinderte seine Entwicklung. So wurden u. a. gegründet 1904 der Verband deutscher Versicherungs-Generalagenten, Dresden, 1909 in Würzburg der Verband deutscher Versi-



cherungs-Generalvertreter und 1910 der Verband direktionsbevollmächtigter Feuerversicherungs-Generalagenten Deutschlands, Dresden, kurz »Feuerschreiber« genannt. Diese Zersplitterung förderte natürlich nicht das Wohl des Versicherungsaußendienstes.

Trotz dieser Schwierigkeiten verlief die Arbeit des Bundes weiterhin erfolgreich. Da es ihm gelang zu verhindern, dass die Vertreter einer radikalen Einstellung die Verbandspolitik bestimmten, konnten auch die Versicherungsunternehmen ihm bald ihre Anerkennung nicht versagen.

Am 13. Juni 1906 schloss der BdV mit der Berliner Pensions- und Lebensversicherung-AG »Deutscher Anker« einen Pensions- und Krankenversicherungsvertrag für seine Mitglieder ab. Allerdings bestand dieser Vertrag nur ein Jahr. Danach wurde beim Bund eine Unterstützungskasse für unverschuldet in Not geratene Kollegen eingerichtet, deren Fonds durch freiwillige Spenden gespeist wurde.

1908 führte der Bund eine Stellenvermittlung ein. In diesem Jahr wurde auch zum ersten Mal die Forderung nach Nachprovision (»Nachinkassoprovision«) erhoben, d. h. Folge-Provisionsansprüche sollten dem Vertreter über die Beendigung des Vertragsverhältnisses hinaus erhalten bleiben. Dreißig Jahre lang war diese Forderung ein Streitpunkt zwischen den Versicherungsunternehmen und dem Außendienst, und erst 1938 fand sie durch die Empfehlungen der Reichsgruppe Versicherungen eine gewisse Regelung, um dann 1953 praktisch im Handelsvertreterrecht gesetzlich geregelt zu werden. Der Ausgleichsanspruch (§ 89 b HGB) basiert auf dem Nachprovisionsanspruch des Versicherungsvertreeters. Der Berufsbildung schenkte der Bund seine besondere Aufmerksamkeit. Jahrelang setzte er sich für die Gründung von Versicherungsfachschulen ein, und durch seine Initiative wurde dann endlich 1910 in Halle (Saale) die erste deutsche Versicherungsfachschule gegründet. Dies zeugt einmal mehr von echtem kaufmännischem

1914

Weitblick der verantwortlichen Repräsentanten des Gewerbes!

1911 wurde der Versuch gemacht, eine eigene Krankenkasse zu gründen. Sie musste aber bereits 1913 liquidieren. Im Jahre 1912 wurden mit dem Antirabattabkommen und dem Verbot des Neuabschlusses von Begünstigungsverträgen in der Lebensversicherung langjährige Forderungen des Außendienstes erfüllt. Allerdings konnte er sich nur kurze Zeit dieses Erfolges freuen, denn in den Jahren nach dem 1. Weltkrieg tauchte dieses Problem von neuem auf.

Ebenfalls im Jahre 1912, in dem die Mitgliederzahl des Bundes die Grenze von 2.000 überstieg, wurden erstmals zwei Bundesmitglieder in Schlesien Mitglied der Handelskammer zu Breslau. Ein großer Schritt war damit auf dem Wege zur Hebung des Standesansehens getan.

Natürlich ging die Mitgliederzahl, die 1914 über 2.500 betrug, während des Krieges ständig und stetig zurück. Viele Versicherungsvertreter wurden Soldat, und die Seiten der »Bundeszeitung«, deren Erscheinen trotz aller widrigen Umstände nicht eingestellt wurde, waren mit den Todesanzeigen für gefallene Mitglieder ausgefüllt. Die Arbeit, die sich fast nur noch allein auf Peters stützte, ruhte beinahe vollständig. Trotz aller Schwierigkeiten überstand der Bund aber auch diese schweren Jahre.

Es mag noch einmal daran erinnert werden, dass für die Gründung des Bundes der Versicherungsvertreter in erster Linie die Hebung des Standesansehens und die Schaffung eines Standesbewusstseins ursächlich waren, und darauf konzentrierte sich auch die Arbeit des Verbandes bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges. Die wirtschaftlichen Belange seiner Mitglieder nahm der

1918

Bund erst in zweiter Linie wahr. Dies änderte sich aber nach dem Ende des Krieges. In den Jahren 1919 bis 1933 stand – wie schon bei der Gründung 1901 von der den Versicherungsunternehmen nahestehenden Fachpresse befürchtet worden war – das wirtschaftliche Interesse seiner Mitglieder im Mittelpunkt der Verbandsarbeit. Nicht ohne Grund bezeichnete er sich in den Jahren 1920 bis 1924 als »Gewerkschaft«.

Zwar hatte der Bund das Ende des Krieges überlebt; aber um wieder arbeitsfähig zu werden, musste eine grundlegende Neuorganisation vorgenommen werden. Manche Bezirksgruppen existierten nur noch dem Namen nach, viele aktiv mitarbeitende Bundesmitglieder waren aus dem Krieg nicht zurückgekehrt. Die wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse hatten sich noch nicht gefestigt. In Deutschland war die Republik ausgerufen worden, an deren Schaffung die Sozialdemokratische Partei maßgeblichen Anteil gehabt hatte. Eines der Ziele dieser Partei aber war die Vergesellschaftung wichtiger Wirtschaftszweige, und nicht zu Unrecht befürchtete die Versicherungswirtschaft, dass mit ihr als einem der ersten Wirtschaftszweige die Verstaatlichung durchexerziert werden würde.

Aus Furcht vor dieser Verstaatlichung, die den Außendienst besonders schwer treffen würde, veranstaltete der Bund am 9. Dezember 1918 in Berlin eine Versammlung, an der auch Mitglieder des Berliner Feuer-Assekuranz-Clubs, des Vereines leitender Außenbeamter der Lebensversicherung in Berlin und des Verbandes direktionsbevollmächtigter Feuerversicherungsgeneralagenten Deutschlands (Feuerschreiber) teilnahmen. Die von 160 Personen besuchte Versammlung befürwortete den Zusammenschluss der vier Verbände. Es sollte alles ver-



Zeichnet *Auf, was ergibt an das deutsche Volk dieser*
Ruf des Vaterlandes!

Kriegsanleihe! *Es gilt durchhalten, um den Driechungswillen*
der Feinde zu brechen und einen ehrenvollen
Frieden zu erkämpfen.

Im Dienste der großen Sache
steht die
Kriegsanleihe-Versicherung der „Jduna“!

Mit ihrer Hilfe kann jeder auch ohne sofort verfügbare Darmitel namhafte Summen Kriegsanleihe zeichnen, indem die Barcinsahlungen auf längere Jahre verteilt werden. Sie bietet außerdem einen lo vorteilhaften Versicherungsschutz, wie er sonst ohne die Verbindung mit Kriegsanleihe nicht geboten werden.

Wie geschieht dies?

Für je 20 Mark vierteljährliche Prämie werden 1000 Mark Kriegsanleihe verlichtert. Schlichter kostet im Todesfall, spätestens ab der 12. Jahren, im leichtenen Falle für Hinterbliebenen noch vermehrt um eine Barcorgütung von 40 Mark, die sich bei Jugendlichen unter 17 Jahren auf 50 Mark erhöht. Zutüßig sind Versicherungssummen von 1000 bis zu 10 000 Mark.

Keine ärztliche Untersuchung! Keine Warteszeit!

Alle Gefahrrechnungen sind eingeschlossen.

Die verlichterte Kriegsanleihe beschafft die Jduna aus eigenen Mitteln und hält sie für den Fall der Silligkeit der Versicherung bereit.

Aufnehmbar sind alle gesunden Personen vom vollendeten 7. bis zum vollendeten 50. Lebensjahre. Personen über 50 Jahre bis zu 60 Jahren zahlen bei Abschluss einen einmaligen Zuschlag. Weibliche beträgt je 10 M., nach Tausend der verlichterten Summe für jedes Lebensjahr, am welches das 50. Jahr überschritten ist.

Die Kriegsgeldr ist sofort und für immer eingeschlossen. Ein Zuschlag wird nicht erhoben für alle Personen, die bei Abschluss bereits zum Sterblichst sichergestellt sind, femer nur bei Erblasseraltersunters in Verfall. Für Jünger und U-Booteleute bleibt § 6 der Bedingungen zu beachten.

Nach vereinbarten Zeiträumen kann die Versicherung in eine verlichtete Versicherung, für die weitere Beiträge nicht mehr zu zahlen sind, umgewandelt werden, bezugslos kann dann Rückzahl beantragt werden. Die bei Späterem mitverlichtete Erblasseraltersunters bleibt bei Umwandlung in verlichtete Versicherung auch bei Rückzahl in voller Höhe wirksam, sie verfallt nur, wenn Prämien für nicht länger als drei Jahre gezahlt sind.

Weitere Steuerverträge ergeben sich dadurch, daß die Beiträge für die Kriegsanleihe-Versicherung in verlichteten monatlichen Ratenzahlungen vom Hinterbliebenen einbezahlt in Voraus zahlend werden können, so in Beträgen bis zum Betrage von 600 M. Hierdurch vertilgen sich die Zinsen der Kriegsanleihe-Versicherung in vielen Fällen auch sehr erheblich.

Die Beteiligung an der Kriegsanleihe ist höchste vaterländische Pflicht!

Wie ist so hart wie jetzt der Driechungsnotwendigkeit unserer Feinde hervorzusetzen. Wer mag sich die Verluste versagenmüßigen, die ein Sieg solcher Feinde für das Vaterland und für jeden einzelnen im Besonderen haben würde? Wer wollte leben, wenn es gilt, die Mittel zur Verteidigung zu beschaffen?

Handelnd sind die Bürgerinnen Versicherungsberechtigungen bei d. V. zu beschaffen. Man solle bei ungenügender Beratung aus, femer für sich und seine die die Qualitäten der Versicherung in Betracht ziehen an die vaterländische Pflicht.

sucht werden, um im Falle der Verstaatlichung Gehalt und Provisionsansprüche des Außendienstes zu sichern. Der Bund konnte der Versammlung mitteilen, dass er bereits in Eingaben an das Reichswirtschaftsministerium und an das Reichsschatzamt gefordert hatte, zu diesbe-

züglichen Beratungen Mitglieder des Bundesvorstandes heranzuziehen und sie in den Versicherungsbeirat zu wählen. Letztendlich kam es nicht zur Verstaatlichung. Als Ergebnis dieser Versammlung wurde jedoch eine Arbeitsgemeinschaft der beteiligten Verbände gegründet.

Aus dieser Zeit muss noch eine Eingabe des Bundes an die Versicherungsunternehmen erwähnt werden. Es wurden Aufbesserungen der Bezüge, neue Kündigungsfristen bei Vertreterverträgen – z. B. eine dreimonatige nach fünfjähriger Tätigkeit für die Versicherungsgesellschaft – und eine Altersversorgung in Form einer Nachprovision (»Nachinkassoprovision«) gefordert. Garantieverträge mit Pensumsverpflichtung sollten unzulässig sein und Begünstigungsverträge nicht auf Kosten der Vertreter abgeschlossen werden. Ein Schlichtungsausschuss mit Vertretern der Versicherungsunternehmen und des Außendienstes – etwa in Form des nach dem 2. Weltkrieg gegründeten Gemeinschaftsausschusses Versicherungsaußendienst – sollte etwaige Streitigkeiten regeln.

In jene Zeit fällt auch eine Reihe von Neugründungen von Verbänden. So entstanden z. B. der Deutsche Verband der Generalagenten des Versicherungsgewerbes, Düsseldorf, und der Arbeitgeberreichsverband deutscher Versicherungsvertreter, der eine Dachorganisation sämtlicher Vollgeneralagenten war. Er vertrat sie in ihrer Eigenschaft als Arbeitgeber gegenüber den Angestelltenverbänden, vor allem bei Tarifverhandlungen.

Am 11. und 12. Mai 1919 fand eine außerordentliche Delegiertenversammlung des Bundes statt, in der hauptsächlich der Antrag einiger Bezirksgruppen auf Umwandlung in eine Gewerkschaft zur Sprache kam. Begründet wurde er damit, dass auf andere Weise die

wirtschaftlichen Interessen des Außendienstes den Gesellschaften gegenüber nicht durchgesetzt werden könnten. Der Antrag wurde vorerst abgelehnt. Aber ein Jahr später nannte sich der Bund »Gewerkschaft«. Diese Bezeichnung findet man auch im Kopfteil der damaligen »Bundeszeitung«. Betont wurde jedoch, dass der Verband auf das Mittel des Streiks zur Durchsetzung irgendwelcher Ansprüche verzichte.

Am 1. Juli 1919 schied Heinrich Peters, der 18 Jahre als erster Vorsitzender amtiert hatte und der mit Recht als Gründer des Bundes angesehen werden kann, wegen Krankheit aus dem Vorstand aus. Er hatte den Verband mit dem Ziel geführt, das Ansehen des Versicherungsaußendienstes zu heben und ein gesundes Standesbewusstsein zu erwecken, und diese Arbeit war erfolgreich gewesen. Nachfolger wurde K. W. Schneider, der gleichzeitig Mitglied des Versicherungsbeirats beim Reichsaufsichtsrat wurde.

Interessant ist, dass die Mitgliederzahl des Bundes, die am 1. Januar 1919 1.220 betrug, bis zum 1. Oktober 1919 auf 2.660 stieg, sich also mehr als verdoppelte und damit die Vorkriegshöchstzahl übertraf. Dies dürfte wohl zum einen auf die umfangreiche Werbung des Verbandes zurückzuführen sein und zum anderen auf die wirtschaftlich schlechte Zeit sowie auf die politischen Verhältnisse. Das »Organisiertsein« war notwendig geworden, denn es war nicht zu übersehen, dass nur ein starker Verband gewisse wirtschaftliche Forderungen durchsetzen konnte.

Eine seiner Hauptaufgaben sah Schneider in der Zusammenfassung der vielen Außendienstverbände. Die Zersplitterung erschwerte die erfolgreiche Interessenwahrnehmung des Versicherungsaußendienstes. Auf

seine Initiative wurde im Dezember 1919 der Zentralverband der Vereinigungen von Versicherungs-Generalagenten (Z.G.A.) als Dachorganisation der bestehenden Verbände gegründet. Ihm gehörten an:

Berliner Feuer-Assekuranz-Club, Berlin,

Deutscher Verband der Generalagenten
des Versicherungsgewerbes, Düsseldorf,

Verband deutscher Versicherungs-Generalagenten
von 1904, Dresden,

Verband direktionsbevollmächtigter
Feuerversicherungs-General-Agenten Deutschlands
(Feuerschreiber), Dresden,

Verein leitender Außenbeamter der Lebens-
versicherung, Berlin,

Verein Versicherungsbevollmächtigter von 1889,
Dresden,

Bund der Versicherungsvertreter (BdV), Berlin.

Unterstützt wurde der Z.G.A. außerdem von der Interessengemeinschaft schlesischer Versicherungsberufsvereinigungen, Breslau, und der Vereinigung leitender Generalvertreter des Privatversicherungswesens, Stuttgart.

Bekanntlich waren im Bund sowohl Generalagenten im Sinne des § 45 VVG als auch Vertreter und Inspektoren vereinigt. Da der Z.G.A. aber nur Fachverbände von Vollgeneralagenten aufnahm – also keine Titular-Generalagenten –, wurde der Bund in zwei Berufsgruppen unterteilt, und die Berufsgruppe A, Vollgeneralagenten, wurde Mitglied des Z.G.A.

Die Verbandsarbeit hatte, wie schon erwähnt, eine grundlegende Änderung erfahren, das wirtschaftliche Moment stand im Vordergrund. Zwischen den Generalagenten und ihren Vertretern sowie Inspektoren im Außendienst, die Mitglieder desselben Verbandes waren, traten unvermeidliche Interessengegensätze auf. Dieser Situation sollte durch die Berufsgruppeneinteilung Rechnung getragen werden, um zu verhindern, dass sowohl Generalagenten als auch Inspektoren zu anderen Verbänden abwanderten.

Diese Einteilung war sicherlich Vorbild für die Schaffung der Verbandsgruppen nach dem 2. Weltkrieg innerhalb des Wirtschaftsverbandes Versicherungsvermittlung (WiVV), der Nachfolgeorganisation des Bundes. Die Gruppe A umfasste die Generalagenten und die Gruppe B die Versicherungsvertreter. Für Inspektoren als unselbständige Versicherungskaufleute war eine Mitgliedschaft nicht mehr möglich. Ferner wurde die Gruppe C für Versicherungsmakler gebildet. Diese Einteilung wurde später durch die Bildung von Verbandsgruppen nach der Bestandsgröße ersetzt, was wohl nicht zuletzt darauf zurückzuführen war, dass die Entwicklung in der Assekuranz eine erhebliche Dezimierung der echten Generalagenten, also der selbständigen Verwalterstellenleiter, zur Folge hatte.

Dem Z.G.A. sollte keine lange Lebensdauer beschieden sein, die Gegensätze zwischen den einzelnen Verbänden waren zu groß. Auf dem »Generalagententag« in Weimar am 16. Januar 1921 wurde mit 380:240 Stimmen die Auflösung sämtlicher vorhandenen Generalagentenverbände und die Gründung des Reichsverbandes deutscher Versicherungsgeneralagenten (RVG) beschlossen. Als zweite Organisation sollte der Bund bestehen bleiben,

aber nur noch als Verband der Agenten. Die Generalvertreter sollte er an den RVG und seine Inspektoren an entsprechende Angestelltenverbände abgeben.

Diesem Ansinnen widersetzte sich der Bundesvorstand. Er glaubte es nicht verantworten zu können, seine langjährigen, treuen Mitglieder aus dem Angestelltenstand praktisch aus dem Verband zu stoßen. Auch hielt er die organisatorische Zusammenfassung des gesamten Außendienstes nach wie vor für die beste Lösung.

Durch die Gründung des RVG erhielt der Bund einen starken Rückschlag, denn viele seiner Generalagenten traten zu der neuen Organisation über. Schon ein halbes Jahr nach der Konstituierung zählte der Reichsverband 1250 Mitglieder! Es blieb nicht aus, dass bald eine starke Gegnerschaft zwischen den beiden Verbänden entstand, die sogar in offene Gehässigkeiten ausartete. Diesem Übelstand versuchte eine Arbeitsgemeinschaft abzuwehren, die am 29. Oktober 1921 zwischen dem BdV – diese Kurzfassung setzte sich immer mehr gegenüber der Kurzbezeichnung »Bund« durch – und dem RVG gegründet wurde. Folgende gemeinsame Ziele hatten sie sich gesetzt:

1. Die Durchsetzung der Forderung nach Nachinkassoprovision nach Lösung des Vertretervertrages bzw. im Todesfall des Vertreters
2. Schaffung einer paritätischen Pensionskasse aus Mitteln der Versicherungsunternehmen
3. Aufstellung von Normativverträgen
4. Gründung von Hausvereinen bei den Versicherungsgesellschaften
5. Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs

schuldlos waren. Die Folge war wieder eine Missachtung des gesamten Berufsstandes der Versicherungsvertreter in der Öffentlichkeit.

Natürlich wurde diese Entwicklung von den in den beiden Verbänden organisierten Vertretern mit großer Besorgnis beobachtet. Sie distanzierten sich von jenen Personen und versuchten dem Publikum begreiflich zu machen, dass es auch noch ordentliche Vertreter gäbe.

Ein Versuch des RVG aus jener Zeit verdient besondere Beachtung: Anfang Dezember 1924 erschienen Notizen in allen Zeitungen mit dem Hinweis, dass Generalagenten mit dem Zusatz »RVG« die Gewähr für fachmännische Beratung bieten würden. Das Publikum wurde aufgefordert, sich nur bei diesen zu versichern. Der Titel selbst wurde nach eingehender Prüfung des entsprechenden Generalagenten vom Vorstand des RVG verliehen.

Der Versuch, auf diese Weise eine Bereinigung des Berufsstandes zu erreichen, war zweifellos zu begrüßen. Aber die Art, wie es geschah, war recht unglücklich. Die Mitglieder des Bundes, der ältesten und größten Berufsvereinigung des Versicherungsaußendienstes, wurden plötzlich mit jenen unsauber agierenden Vertretern, den »Eintagsfliegen«, auf eine Stufe gestellt, und es ist erklärlich, dass der Bund mit aller Schärfe gegen diese Anmaßung vorging. Durch diesen Bruderkampf der Verbände ging der Wert der Titelverleihung restlos verloren.

Das Jahr 1925 brachte dem Außendienst einen besonderen steuerlichen Erfolg: Die Umsatzsteuer bis zu einem Provisionsumsatz von 6.000 RM wurde nicht mehr erhoben. Dies bedeutete eine nicht unwesentliche Ersparnis für den größeren Teil der Agenten.

1926 feierte der Bund in Anwesenheit seines Gründers Heinrich Peters – er starb kurz darauf am 16. November 1926 – sein 25. Jubiläum. Aus diesem Anlass wurde die K. W. Schneider-Stiftung zur Unterstützung unverschuldet in Not geratener Mitglieder oder deren Witwen mit einem Grundvermögen von 3.000 RM, das durch weitere Spenden vergrößert werden sollte, ins Leben gerufen. Besondere Aufmerksamkeit schenkte der Bund in jener Zeit dem Inseratunfug sowie der Bekämpfung von Treuhandgesellschaften, die gleichzeitig Versicherungen vermittelten.

Das Jahr 1931 war wiederum ein Jahr der Jubiläen: Die Gründung des RVG lag 10 Jahre zurück, und der BdV konnte gar sein 30-jähriges Bestehen feiern. Wenn auch noch vieles zu tun blieb, so konnten beide Verbände doch zu Recht auf das bereits Geleistete stolz sein.



1933 Gleichschaltung der Verbände

Wie die deutsche Geschichte 1933 eine grundlegende Änderung erfuhr, so änderte sich auch die Verbandsgeschichte des Versicherungsaußendienstes und damit die des Bundes. Bis dahin war die Mitgliedschaft – wie auch heute wieder – stets freiwillig, und so überrascht es nicht, dass ein großer Teil des Außendienstes den Verbänden fern stand. Mit dem Nationalsozialismus aber kam die Zeit der Pflichtmitgliedschaft.

Neben dem BdV und dem RVG gab es 1933 noch die Reichsvereinigung der Allianz-Gruppe, den Verein der Generalagenten der Neuen Frankfurter, den Verein der leitenden Außenbeamten der Lebensversicherung in Berlin, den Schlesischen Assekuranz-Verein und den Berliner Feuer-Assekuranz-Club von 1877. Aber diese Verbände konnten sich an Bedeutung mit dem BdV und dem RVG in keiner Weise messen.

Eines der Gebote des Nationalsozialismus war die Verwirklichung der Einheitlichkeit, und einer entsprechenden Forderung konnte und wollte sich auch der Versicherungsaußendienst nicht verschließen. Am 28. Mai 1933 trafen sich der BdV und der RVG in Goslar zu einer gemeinsamen Tagung zwecks Zusammenschluss beider Verbände. Die Satzung der neu zu gründenden Vereinigung gab zu Meinungsverschiedenheiten Anlass, was ein Scheitern der Einigungsbestrebungen zur Folge hatte.

Beide Verbände schoben die Schuld dieses Scheiterns dem anderen zu. Sie veröffentlichten Resolutionen, die es verdienen, hier festgehalten zu werden, weil plötzlich bisher ungewohnte, aber nun in die Zeit passende Töne anklingen und sich beide Verbände in der De-

monstration ihrer Anpassungsfähigkeit an die neuen Gegebenheiten übertrafen.

So schrieb der RVG:

»Um die Möglichkeit zu schaffen, die bestehenden Meinungsverschiedenheiten auszugleichen, stellt der RVG der Bundeszeitung für die allernächste Zeit eine eingehende Begründung in Aussicht, die als Grundlage neuer Verhandlungen zwischen den beiden Vorständen der Verbände dienen kann. Der RVG bittet unter diesen Umständen seinen Verbandsdirektor, Parteigenossen Dr. Graupe, von seinen ihm von behördlicher Seite gegebenen Vollmachten zur Gleichschaltung der neu zu gründenden RVV (Reichsvereinigung der Versicherungs-Vertreter) vorläufig nicht Gebrauch zu machen.«

Die Resolution des BdV lautete:

»Der Bund der Versicherungsvertreter (BdV) e.V. (gegründet 1901) und der Reichsverband der deutschen Versicherungs-Generalvertreter (RVG) e.V. (gegründet 1921) hatten sich am Samstag, den 28. Mai 1933, in Goslar zusammengefunden, um eine einheitliche Standesvertretung des gesamten Versicherungs-Außendienstes zu schaffen. Der RVG hat den Zusammenschluss von der Annahme bestimmter Satzungen abhängig gemacht, die nicht den Grundsätzen nationalsozialistischer Wirtschaftsführung gerecht wurden. Um sofort die unbedingt notwendige Grundlage für eine Standesvertretung zu schaffen, hat die Delegiertenversammlung des bisherigen BdV e.V. den »Reichsbund der deutschen Versicherungs-Vertreter (RVV) e.V.« gegründet. Dieser hat sich eine nationalsozialistische Führung gegeben und sieht seine erste Aufgabe darin, alle im Versicherungsaußendienst tätigen Volksgenossen zu sammeln sowie bereits vorhandene Organisationen aufzunehmen.«

Der Bund hatte sich also im vorauseilenden Gehorsam einen neuen, zeitgemäßer klingenden Namen gegeben. K. W. Schneider war als erster Vorsitzender ausgeschieden und durch den Parteigenossen Karl Straube ersetzt worden, der 1936 von Willy Himpel abgelöst wurde.

Diese politisch gefärbte und sicherlich provozierende Resolution beantwortete der RVG in der »Versicherungspost«, dem Organ dieses Verbandes:

»... Mit allem Nachdruck ist aber die Unterstellung zurückzuweisen, dass der seinerzeit von den beiden Vorständen ausgearbeitete Satzungsentwurf, auf dessen Annahme der RVG Wert legte, den Grundsätzen nationalsozialistischer Wirtschaftsführung nicht gerecht werde. Wir möchten die Herren darauf aufmerksam machen, dass sie die Grundsätze nationalsozialistischer Wirtschaftsführung nicht in Erbpacht haben und dass der jetzige Vorsitzende des RVG durch seine langjährige führende Tätigkeit innerhalb der NSDAP, in Sonderheit als Sachverständiger für das deutsche Versicherungswesen, ohne jegliches Dazutun der Herren vom Bund entscheiden kann, was nationalsozialistischer Wirtschaftsführung zuträglich ist.

Dass unser RVG allen Anforderungen entspricht, welche im »neuen Deutschland« mit Fug und Recht an eine Berufsvertretung zu stellen sind, beweist die Anerkennung unserer eigenen Gleichschaltung durch die zuständige Behörde.«

Der Staat erzwang den Zusammenschluss der feindlichen Verbände. Am 8. Dezember 1933 konstituierte sich in Jena in Anwesenheit des damaligen Reichsstatthalters von Thüringen, Sauckel, und des Reichswirtschaftsministers, Dr. Schmitt (vormaliger Generaldirektor der Allianz Versicherungs-AG), der Reichsverband des Versi-

cherungs-Außendienstes (RVA). Ihm war aber nur eine Lebensdauer von sieben Monaten beschert.

Aus Anlass des Staatsaktes von Potsdam – der Reichspräsident Hindenburg reichte Hitler die Hand und erkannte damit die Regierung der Nazis an – und aufgrund des Punktes 25 des nationalsozialistischen Parteiprogramms (Forderung nach der Bildung von Ständen und Berufskammern zur Durchführung der vom Reich erlassenen Rahmengesetze) wurde der RVA durch Erlass des Reichswirtschaftsministers vom 11. Juli 1934 aufgelöst. Diese Anordnung erfolgte in Verbindung mit dem »Gesetz zur Vorbereitung des organischen Aufbaus der deutschen Wirtschaft« vom 27. Februar 1934. Dazu schrieb die DVZ:

»Der Grund liegt darin, dass nach dem Gesetz zur Vorbereitung des organischen Aufbaus der deutschen Wirtschaft von der Organisation nur Unternehmer und Unternehmungen erfasst werden sollen, während diejenigen Gruppen der Wirtschaft, die in einem Angestelltenverhältnis stehen, als zur Gefolgschaft gehörig nicht erfasst werden können.«

Auf Grund dieses Erlasses erfolgte wiederum eine Teilung des Außendienstes. Die Versicherungsvertreter wurden in die »Hauptgruppe IX Handel« überführt und bildeten dort mit den Versicherungsmaklern zusammen die »Fachgruppe Versicherungs-Vertreter und Versicherungs-Makler«, während die Generalagenten zur »Fachgruppe Versicherungs-Generalagenten« in der »Hauptgruppe XI Versicherungen« zusammengeschlossen wurden. Beide Fachgruppen waren durch eine Arbeitsgemeinschaft verbunden.

Bei den Generalagenten wurde also davon ausgegangen, dass sie unselbständig seien, was tatsächlich nur

bei einem Teil von ihnen, den Verwaltungsgeneralagenten, der Fall war, nicht aber bei den Provisionsgeneralagenten. Die Trennung des Außendienstes stellte eine wenig glückliche Lösung dar, und jahrelang bemühte sich die Hauptgruppe Versicherungen (später »Reichsgruppe«) erfolglos, den gesamten Außendienst unter ihrer Regie zu vereinigen.

Laut Anordnung des Reichswirtschaftsministers vom 29. November 1934 musste sich jeder Angehörige des Außendienstes bei der entsprechenden Fachgruppe melden. Eine Mitgliedschaft wurde aber auch dann begründet, wenn keine Anmeldung erfolgte. Sie war ebenfalls für nebenberufliche Vertreter obligatorisch. Erst eine Anordnung des Leiters der Wirtschaftsgruppe Vermittlergewerbe in der Reichsgruppe Handel – er war dem Fachgruppenleiter unmittelbar übergeordnet – machte hier eine Einschränkung: »Der Fachgruppe Versicherungs-Vertreter und Versicherungs-Makler gehören nicht an nebenberufliche Versicherungsvermittler, deren Bruttoeinkommen aus der Versicherungstätigkeit jährlich insgesamt RM 1.200,- nicht übersteigt.«

Auch während des Dritten Reiches stand die Wahrnehmung der wirtschaftlichen Interessen der Versicherungsvertreter im Mittelpunkt der Arbeit der Fachgruppen – wohl mit Recht kann man sie als Nachfolgeorganisationen der beiden Verbände BdV und RVG betrachten –, ohne aber dabei die Hebung des Ansehens des Berufsstandes aus dem Auge zu verlieren. So wurde z. B. im Juni 1935 auf einer Tagung der Generalagenten in Breslau vor dem Abschluss von Kollektivversicherungen als einer Gefahr sowohl für den Außendienst als auch für die Gesellschaften gewarnt. Außerdem wurde die Forderung nach einem neuen Agentenrecht, das gleichzeitig

eine Normung der Vertreterverträge mit sich bringen müsste, erhoben. In einem Vortrag in Leipzig vor Vertretern des Außendienstes beschäftigte sich Professor Dr. Rohrbeck mit der Hebung des Standesansehens der Versicherungsvertreter. Voraussetzung hierfür sei eine gediegene Fachausbildung.

1937 wurde die Auskunftsstelle der Versicherungswirtschaft errichtet. Die seit 1904 bestehende »Schwarze Liste« des Bundes, die manchen guten Dienst geleistet hatte, ohne aber ihr Ziel voll erreicht zu haben, konnte damit eingestellt werden.

Im Jahre 1938 wurde eine langjährige Forderung des Versicherungsvermittler-Gewerbes durch die Empfehlung der Reichsgruppe Versicherungen an ihre Mitglieder erfüllt, eine Altersversorgung für den selbständigen und hauptberuflichen Außendienst einzuführen. Nach einer Probezeit von vier Jahren sollte für diese Mitarbeiter eine Versorgung für das Alter und im Invaliditätsfall – bei Tod auch für die Hinterbliebenen – gewährt werden, und zwar entweder in Form der Aufnahme in eine bestehende Versorgungseinrichtung der Gesellschaft und Zahlung einer Pension oder durch den Abschluss einer Pensions- und Kapitalversicherung. In Ausnahmefällen konnte auch die Form der Nachprovision (»Nachinkassoprovision«) gewählt werden. Sie stand dem Vertreter ebenfalls beim Ausscheiden zu, sofern dies nicht aus ehrenrührigen Gründen geschah.

Diese Altersversorgung ist zwar in die Form einer Empfehlung gekleidet; unter Berücksichtigung der damaligen Verhältnisse muss sie jedoch einer Anordnung mit Gesetzeskraft gleichgesetzt werden.

Die Fachgruppen setzten sich damals schon mit Nachdruck für eine Lizenzierung oder wenigstens Regis-

trierung des Außendienstes ein. Diesem Ziel kam man mit einer »Anordnung zur Bereinigung des Versicherungsaußendienstes« vom 31. Juli 1939 näher. Allerdings enthielt die Anordnung auch ein Beschäftigungsverbot aus politischen oder rassischen Gründen.

Der Ruf des Außendienstes nach Schaffung eines neuen Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrechts fand durch die Bildung eines Ausschusses der Akademie für Deutsches Recht Beachtung. Der 1939 ausbrechende 2. Weltkrieg unterbrach die Arbeit dieses Ausschusses und brachte dem Außendienst eine ähnliche Entwicklung wie der 1. Weltkrieg. Viele Versicherungsvertreter wurden eingezogen, und ihre Agenturen mussten recht und schlecht von ihren Angehörigen verwaltet werden. So ist auch die Anordnung des Reichswirtschaftsministers vom 14. 2. 1942 zu verstehen, die für Neuerrichtungen von Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerbetrieben die behördliche Genehmigung notwendig machte. Nach 1945 wurde sie noch mehrere Jahre in den meisten westdeutschen Ländern angewandt.

Der 13. März 1943 brachte der gesamten Versicherungswirtschaft das Werbeverbot:

»Es ist untersagt, unaufgefordert für den Abschluss von Versicherungen in folgender Weise zu werben:

1. schriftlich oder durch Verteilung oder Versendung von Druckschriften;
2. durch Aufsuchen der zu werbenden Personen in Wohnung oder Arbeitsstätte;
3. durch Fernsprecher.«

Damit ruhte die akquisitorische Arbeit, die wichtigste Aufgabe des Außendienstes, fast vollständig und mit ihr auch die Arbeit der Fachgruppen. Wieder wartete man überall auf das Ende des Krieges, um die Arbeit dort aufnehmen zu können, wo sie ungewollt verlassen werden musste.



III. Die Entwicklung des Verbandes seit 1945

Die Verhältnisse in Deutschland nach dem 2. Weltkrieg waren auf Grund der bedingungslosen Kapitulation mit denen nach dem 1. Weltkrieg nicht zu vergleichen. Das Land wurde in vier Besatzungszonen aufgeteilt, in denen das Militärrecht galt. Das Hauptziel der Besatzungsmächte war die Zerschlagung des Nationalsozialismus und die Bekämpfung der nationalsozialistischen Idee. Das deutsche Volk sollte umerzogen und auf demokratische Grundsätze ausgerichtet werden. Im Zuge dieses Programms wurden sämtliche von den Nationalsozialisten geschaffenen Einrichtungen, soweit ihnen nationalsozialistisches Gedankengut zugrunde lag, aufgelöst. Hierzu gehörten auch die Fachgruppen des Versicherungsaußendienstes.

Die Nachkriegsprobleme – insbesondere die schlechten wirtschaftlichen Verhältnisse – erforderten aber den Zusammenschluss von Gruppen, die durch gleiche Interessen verbunden waren, um sich behaupten zu können. Daher verwundert es nicht, dass sich bereits 1945 Versicherungsvermittler zusammenfanden und regionale Verbände gründeten. Die Initiative ging durchweg von im Verbandswesen schon erfahrenen Versicherungskaufleuten aus. Dem Zusammenschluss in einer Spitzenorganisation, der als Ziel angestrebt wurde, stand zunächst die alliierte Gesetzgebung im Wege.

Die Gesuche um Aufnahme in diese Verbände waren zahlreich. Es darf hierbei aber nicht übersehen werden, dass dem Beitritt häufig ein sehr materielles Interesse zugrunde lag. Wegen der damals bestehenden Bewirtschaftung der Güter war es vielfach nur durch eine Fürsprache der Verbände möglich, diese dringend notwendigen Güter, so z. B. eine Fahrraddecke oder Kohle für die Geschäftsräume, zu erhalten. Vertreter, die neu ein

Gewerbe errichten wollten, bedurften ebenfalls dieser Fürsprache, um die erforderliche Zulassung zur Ausübung des Gewerbes zu erlangen. Der Zustrom zum Versicherungsaußendienst war groß geworden. Vornehmlich Berufssoldaten, aber auch andere, aus ihrer beruflichen Bahn geworfene Personen, nutzten diese Möglichkeit, sich eine neue Existenz aufzubauen. Sicherlich wurde diese Möglichkeit manchmal auch nur als Sprungbrett zu anderen beruflichen Stellungen oder gar nur als Tarnung dem Arbeitsamt gegenüber angesehen, um sich unter dem Deckmantel eines ehrlichen Versicherungsvertreters auf dem Schwarzen Markt, der damals in Anbetracht der Knappheit der Güter eine enorme Rolle spielte, zu betätigen. Mit der Währungsreform am 20. 6. 1948 verschwand dann dieser Nachkriegsspuk.

Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung WVV

Wohl als älteste Verbandsgründung aus jener Zeit entstand Ende 1945 in Köln die Arbeitsgemeinschaft der bevollmächtigten Assekuradeure unter dem Vorsitz von Direktor Hermann Gräf. Ihr Arbeitsbereich war vorläufig auf das Land Nordrhein-Westfalen beschränkt. Etwa um die gleiche Zeit beauftragte und ermächtigte der damalige Oberpräsident der früheren Rheinprovinz den Versicherungskaufmann Peter Wimmer in Bonn, den späteren Vorsitzenden des Wirtschaftsverbandes Versicherungsvermittlung (WVV) und Ehrenpräsidenten des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), die berufsmäßigen Versicherungsvermittler zunächst im engen rheinischen Bereich in einem Verband selbständiger Versicherungskaufleute zu orga-



*Carl Rieck
Ehrenpräsident des BVK*

nisieren. So entstand Anfang 1946 der Fachverband Versicherungs-Vertreter und Versicherungs-Makler Nord-Rheinprovinz in Bonn unter der kommissarischen Leitung von Peter Wimmer. Damit war der Grundstein für den Neuaufbau der Berufsvertretung der selbständigen Versicherungskaufleute gelegt.

Sehr bald erfolgte der Zusammenschluss mit anderen regionalen Verbänden in Nordrhein-Westfalen zum Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung (WVV), dessen Vorsitz ebenfalls in die Hände von Peter Wimmer gelegt wurde, der sich bereits in der Vorkriegsorganisation erfolgreich betätigt hatte.

Auch außerhalb von Nordrhein-Westfalen bildeten sich Berufsverbände, so z. B. unter dem Vorsitz von Carl Rieck in Hamburg die Vereinigung der Versicherungs-Generalagenten und im März 1947 der Landesverband der bevollmächtigten Versicherungs-Generalagenten für Nordwürttemberg/Nordbaden.

Trotz aller widrigen Umstände wuchs der Ausbau der Berufsorganisation stetig. Der Grundstock für die Bezirksverbände, die heute im BVK eine bedeutsame Funktion ausüben, wurde damals gebildet. Durch die regionalen Beschränkungen litt natürlich die Wirkung der Verbände. Ihre Arbeit konzentrierte sich in erster Linie auf die Unterstützung der Mitglieder zur Erlangung kleiner wirtschaftlicher Vorteile. Sie bemühten sich außerdem, ein kollegiales Verhalten ihrer Mitglieder untereinander zu schaffen und die größten Auswüchse des unlauteren Wettbewerbs zu beseitigen.

Das änderte sich mit dem Zusammenschluss der amerikanischen und britischen Zone zur Bizone und der 1949 folgenden Konstituierung der Bundesrepublik Deutschland. Damit war die Notwendigkeit, eine Spit-

zenorganisation der selbständigen Versicherungskaufleute zu schaffen, dringlich geworden. Die regionalen Probleme traten nunmehr in den Hintergrund. So wurde im April 1948 mit dem Sitz in Frankfurt a. M. eine Arbeitsgemeinschaft der bevollmächtigten Generalagenten in der US-Zone mit dem Ziel eines Zusammenschlusses auf bi- und trizonaler Ebene – also eine Organisation, die sich auf die amerikanische, britische und französische Zone erstrecken sollte – gegründet. Im norddeutschen Raum schlossen sich im Juni 1948 die bestehenden Verbände zur Arbeitsgemeinschaft Fachverbände Versicherungsaußendienst – also zum nachmaligen Verband der Versicherungs-Kaufleute (VVK) –, Sitz Hamburg, unter dem Vorsitz von Carl Rieck zusammen.

Bereits im Sommer 1947 erfolgte der Zusammenschluss der drei in Nordrhein-Westfalen, Schleswig-Holstein und Niedersachsen bestehenden Landesverbände zum Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung (WVV) der Britischen Zone. Vorsitzender dieser überregionalen Vereinigung wurde Peter Wimmer, Bonn. Nur zugelassene Versicherungsvermittler konnten Mitglied werden, d. h., sie mussten eine Gewerbeerlaubnis haben. In Nordrhein-Westfalen bestimmte eine Verordnung des Wirtschaftsministers vom 25. 3. 1947 u. a., dass die Genehmigung nur erteilt werden durfte, wenn ein volkswirtschaftliches Bedürfnis vorlag, der Antragsteller die erforderliche sachliche Eignung und persönliche Zuverlässigkeit besaß und die erforderlichen Betriebsmittel nachweisen konnte.

Durch die Gründung der Hamburger Arbeitsgemeinschaft verlor der WVV bereits 1948 einen seiner Mitgliedsverbände, nämlich den Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung Land Schleswig-Holstein, der sich

Chef der Polizei
im Regierungsbezirk Lüneburg

den 8. Juli 1946

Passierschein

Exemption-permit

Datum der Ausstellung 8. Juli 1946 Wird unwirksam am 1. Oktober 1946
Date Issued Expires on

Name Amalie Möhlmann

Anschrift Lüneburger Weg 31 Wehrtort Lüneburg
Address Town

Gründe: Die obengenannte Person ist berechtigt, das Sperrgebiet Elbdörfer, Kr. Harburg und Lüneburg, zu betreten.

Reasons: The person named above is granted permission to enter the area of Elbdörfer, Kreis Harburg and Lüneburg



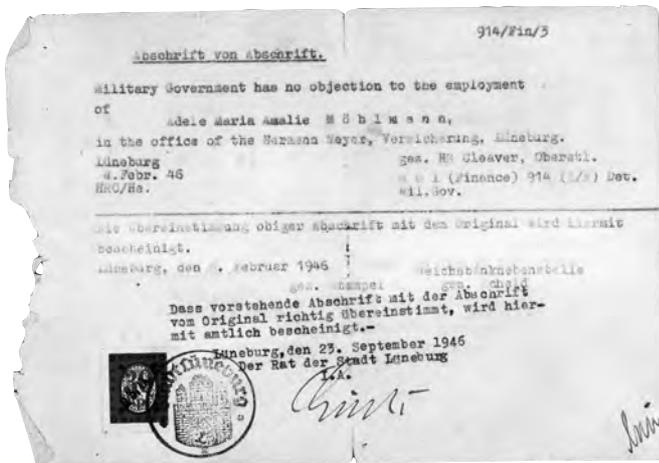
I. A.

Anweisungen: Diese Befreiung ist im Namen der Militärregierung ausgestellt worden. Sie ist nicht übertragbar, darf nicht abgeändert oder vernichtet werden und ist nur gültig in Verbindung mit der Ausweiskarte des Inhabers. Der Verlust dieser Karte muß der Polizei gemeldet werden. Gefundene oder unwirksam gewordene Karten müssen an die ausstellende Behörde zurückgegeben werden.

Instructions: This exemption is issued by Military Government. It is not transferable, must not be altered or destroyed, and is only valid when used in conjunction with the holder identity card. The loss of this card must be reported to the police. If found or on expiration of validity, this card must be returned to the issuing authority.

Unterschrift des Inhabers:
Signature of Holder:

Amalie Möhlmann



Hamburg anschloss. Zwölf Jahre später beendete er allerdings wieder seine Mitgliedschaft, und seine Mitglieder traten dem WVV bei. Der Versuch, eine Vereinigung des Wirtschaftsverbandes Versicherungsvermittlung (WVV, ab 1953 WiVV) mit der Hamburger Arbeitsgemeinschaft herbeizuführen, scheiterte an sachlichen Gegensätzen. So zählte der WVV nur selbständige Versicherungskaufleute, also sowohl Generalagenten und Vertreter als auch Makler, zu seinen Mitgliedern, während die Hamburger Arbeitsgemeinschaft auch Verwaltungsgeneralagenten (Angestellte) und einige Unterverbände sogar Inspektoren (»Außenbeamte«) aufnahmen.

Die sachlichen Gegensätze zwischen dem WVV und der Hamburger Arbeitsgemeinschaft konnten zwischenzeitlich überbrückt werden. Im Januar 1949 schlos-

sen sie sich zu einer Interessengemeinschaft Versicherungs-Generalagenten-, -Vertreter- und -Makler-Verbände mit den Sitzen Bonn und Hamburg zusammen. Die Interessengemeinschaft wurde durch einen paritätisch zusammengesetzten Arbeitsausschuss geleitet.

Es war beabsichtigt, dass der Bonner Verband die Interessen des Außendienstes bei den Regierungsstellen und der Hamburger Verband bei dem damaligen Zonenamt des Reichsaufsichtsamtes in Hamburg wahrnehmen sollten. Die Zusammenarbeit gestaltete sich aber nicht erfolgreich. Die Interessengemeinschaft wurde bereits innerhalb eines Jahres zu Grabe getragen, ohne dass es zu einer offiziellen Kündigung von einer Seite kam.

Im Lande Rheinland-Pfalz, das zur französischen Zone gehörte, herrschten damals besondere Verhältnisse. Im Gegensatz zu den anderen Ländern bestand hier durch Landesverordnung vom 3. 10. 1947 für den Versicherungsaußendienst Pflichtmitgliedschaft im Landesverband Vermittlergewerbe, also in einem gemeinsamen Verband mit den Handelsvertretern, in dem er eine Untergruppe bildete. Seit dem 1. 1. 1950 galt das Prinzip der freiwilligen Mitgliedschaft. Darauf bildeten sich Vertreter- und Generalagenten-Verbände, die sich dem WVV oder dem VGA anschlossen.

Im Jahre 1949 kommt einem Ereignis eine ganz besondere Bedeutung zu: Am 30. 3. 1949 trafen sich in Bonn Vertreter der Außendienstverbände mit Vertretern des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft (GDV) zu einer eingehenden Aussprache über die den Versicherungsaußendienst berührenden Probleme. Dies war die Geburtsstunde des Gemeinschaftsausschusses Versicherungsaußendienst. Innerhalb des Ausschusses wurde die Zusammenarbeit zwischen den Verbänden der

Vermittler und dem GDV intensiviert. Die vielfältigsten Probleme wurden behandelt und teilweise auch gelöst.

Mit der Jahreshauptversammlung 1950 in Boppard erfolgte eine Reorganisation, um die Schlagkraft des Verbandes zu erhöhen. Bis dahin war der WVV ein Verband der Verbände. Unter den Landesverbänden nahm Nordrhein-Westfalen mit einem Mitgliederanteil von damals über 50% eine dominierende Rolle ein. Er versuchte oftmals, die Verbandspolitik zu seinem Vorteil zu bestimmen. Hinzu kam, dass die WVV-Spitze von den nicht großzügig bemessenen finanziellen Mitteln abhängig war, die sie von den Landesverbänden erhielt. Es fehlte häufig an Geld, um die dringenden Aufgaben erfüllen zu können. In langen Diskussionen prallten immer wieder die Gegensätze in der Frage aufeinander, ob die dezentrale Organisationsform beibehalten oder aber ein straff organisierter Zentralverband geschaffen werden sollte. Die Anhänger eines starken Zentralverbandes setzten sich glücklicherweise durch und schufen damit letztlich die Voraussetzung für die erfolgreiche Entwicklung des Verbandes zum heutigen BVK!

Der WVV berichtet in seinem Mitglieder-Rundschreiben vom 1. 3. 1950 u.a. über dieses bemerkenswerte Ereignis: »... Wir glauben, dass die in der Aufbauzeit unentbehrlichen Landesverbände, die vieles geleistet haben, durch die Entwicklung entbehrlich geworden sind, dass aber unsere bescheidenen Geldmittel unbedingt dort verwandt werden müssen, wo sie am wirksamsten eingesetzt werden können.« Die Entscheidung spitzte sich schließlich auf die Frage zu: Fortbestehen der Landesverbände und Fortfall der Verbandsspitze oder Fortfall der Landesverbände und Fortbestand der Verbandsspitze?

Die nach langer Diskussion schließlich nahezu einstimmig erzielte Entscheidung bejaht die zweite Alternative. Die Landesverbände sollen sich spätestens zum 1. 4. 1950 auflösen, die Bezirksverbände bestehen bleiben, das zentrale Verbandsbüro in Bonn gestärkt und mit größeren Aufgaben betraut werden. Der Verband befindet sich damals gegenüber Hunderten von anderen Wirtschaftsverbänden in einer viel beneideten Lage, da er seinen Sitz schon am vorläufigen Sitz der Bundesregierung hat, während andere Verbände ihn in die Nähe von Bonn zu legen versuchen.

Das Arbeitsgebiet des Verbandes ist nach der neuen Satzung die Bundesrepublik einschl. West-Berlin. Die Mitglieder gehören dem Bonner Verband künftig in direkter Einzelmitgliedschaft statt wie bisher in korporativer Mitgliedschaft durch die Landesverbände an. Zur Wahrnehmung der bisher den Landesverbänden obliegenden Aufgaben wird in den Landeshauptstädten je ein ehrenamtlich tätiger Ausschuss gewählt. Der Vorstand besteht aus den Herren Peter Wimmer, Versicherungskaufmann in Bonn, Hans Schwemer, Generalagent in Essen, Heinz Ziemer, Versicherungsmakler in Frankfurt, und Dr. Eugen Strietholt, Bonn, als geschäftsführendem Vorstandsmitglied. Dem Vorstand wird ein vorläufig achtköpfiger Beirat beigegeben, dem je ein Kollege aus Berlin, Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Hessen, Bayern, Baden-Württemberg, Süd-Baden und Rheinland-Pfalz angehört.

Die neue Satzung, die sich weitgehend an die Satzung des früheren »Bundes der Versicherungsvertreter Deutschlands« anlehnt, verbürgt das volle Bestimmungsrecht der Mitglieder. Der Verband wird in seiner neuen Form nach der Überzeugung der Hauptversamm-



lung »das schlagkräftige Instrument sein, dessen wir in der 49-jährigen Geschichte unserer Berufsorganisation vielleicht nie mehr bedurft haben als in diesem und im kommenden Jahre!«

Als Folge der Satzungsänderung und der Erweiterung des Arbeitsgebietes auf die Bundesrepublik Deutschland

konnten an dieser Hauptversammlung erstmals Vertreter der in Berlin und den Ländern der französischen Zone bestehenden Versicherungsvermittler-Verbände teilnehmen. Sie erhielten auch einen Sitz im Verbandsbeirat.

Anfang der 50er Jahre benannte sich der Verband der Versicherungsvertreter, Sitz Berlin, in Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung Berlin um. Die Satzung wurde weitgehend der Satzung des WVV Bonn angepasst. Die wohl beabsichtigte Integration des WVV Berlin in den WVV Bonn scheiterte an dessen Umstrukturierung 1950 in Boppard. Der WVV Berlin wollte sich als Landesverband nicht auflösen. Er beendete seine Zusammenarbeit mit Bonn und schloss sich der Hamburger Arbeitsgemeinschaft an.

Der Verband der Versicherungskaufleute (VVK) Land Schleswig-Holstein, Mitglied des VVK in Hamburg, löste sich mit Wirkung vom 31. 12. 1958 auf. Seine Mitglieder traten fast ausnahmslos dem WiVV bei und bildeten mit den dort bereits vorhandenen Mitgliedern des WiVV die neuen Bezirksverbände Flensburg, Kiel und Lübeck.

1964 gewann die Tätigkeit von Verbandskommissionen größere Bedeutung. Die Probleme waren so vielschichtig und der Aufgabenkreis des Verbandes so umfangreich geworden, dass Vorstand und Beirat überfordert waren, sich allen Problemen mit der gebotenen Intensität widmen zu können. Entscheidungsorgane über alle von den Ausschüssen beschlossenen Maßnahmen blieben natürlich nach wie vor Vorstand und in letzter Instanz die Hauptversammlung.

1966

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK)

Sowohl von der Mitgliederzahl – die Grenze von 5.000 Mitgliedern war fast erreicht – als auch von seiner Stellung in der Assekuranz her hatte der WiVV eine Bedeutung erlangt, die es als angebracht erscheinen ließ, dieser Entwicklung durch eine Umbenennung des Verbandes Rechnung zu tragen. Die Hauptversammlung 1966 in Gießen beschloss daher die Umbenennung in Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK).

Bei der erforderlichen Satzungsänderung wurde gleichzeitig der Vorstand in Präsidium und der Beirat – nicht länger mehr nur Beratungs-, sondern auch Entscheidungsinstanz in der Funktion einer »permanenten kleinen Hauptversammlung« – in Präsidialrat umbenannt.

In einem würdigen und festlichen Rahmen feierte der BVK am 3. Oktober 1966 in Bonn ein besonders glanzvolles und stolzes Ereignis in seiner Verbandsgeschichte, nämlich die Einweihung seines Verbandsgebäudes, das »Haus des Deutschen Versicherungskaufmannes« – später in »Max-Engl-Haus« umbenannt –, für dessen Bau vor allem der damalige Vizepräsident Ernst Götte verantwortlich war.

Obwohl das Verbandsgebäude infolge eines Konjunkturtiefs in der Bauwirtschaft relativ preisgünstig errichtet worden war, ergab sich im Nachhinein doch eine Überschreitung des Voranschlages um nicht weniger als 30%. Sie stellte den BVK vor finanzielle Probleme. Diese konnten aber bereits im Jahre 1968 gelöst werden. Auf Antrag der Arbeitsgemeinschaft Bayern und ihres damaligen Vorsitzenden und späteren BVK-Präsidenten Max Engl änderte der BVK sein Geschäftsjahr,

1969

das künftig am 1. Januar und nicht mehr am 1. April beginnen sollte. Das Geschäftsjahr 1968 lief somit vom 1. 4. 1968 bis zum 31. 12. 1968. An dem Jahresbeitrag änderte sich nichts. Das lief praktisch auf eine einmalige Beitragserhöhung hinaus, mit der das Defizit des Baues des Verbandshauses voll gedeckt werden konnte.

Das Problem des Hausbaues und des Defizits stand im Mittelpunkt der Jahreshauptversammlung 1967 in Heilbronn. Der für den Bau verantwortliche Vizepräsident Ernst Götte zog die Konsequenzen und trat von seinem Amt zurück. Durch die Austritte des VVK Land Schleswig-Holstein und des WVV Berlin hatte der Verband der Versicherungs-Kaufleute (VVK), Hamburg, nur noch Mitglieder in Hamburg, Bremen und Weser-Ems. Hinzu kam noch, dass auch der BVK in diesen Bezirken bereits über eine verhältnismäßig starke Organisation verfügte. In Hamburg, Bremen und Oldenburg waren Bezirksverbände gegründet worden, die sich sehr gut entwickelten. Der VVK sah sich, nicht zuletzt aus finanziellen Gründen, nicht mehr in der Lage, seine satzungsgemäßen Aufgaben zum Wohle seiner Mitglieder und des gesamten Berufsstandes zu erfüllen. Er strebte eine Fusion mit einem anderen Verband an. Mit Wirkung vom 1. April 1969 schloss sich der VVK dem BVK an. Die VVK-Geschäftsstelle in Hamburg wurde vom BVK übernommen.

Zur gleichen Zeit suchte die Vereinigung der saarländischen Versicherungs-Generalagenten (SVG) Anschluss an den BVK. Mit ihrer Hilfe wurde die Arbeitsgemeinschaft Saar im BVK gegründet, deren Vorstand fast identisch mit dem Vorstand der SVG war. Aus rechtlichen und wirtschaftlichen Gründen musste diese Vereinigung weiterbestehen bleiben. Nur so konnte sichergestellt werden, dass ihre Mitglieder, die auch Mitglieder des





Eduard Miller

100

BVK wurden, die Vorteile aus dem Generalagenten-Statut behielten, das aus der Zeit des wirtschaftlichen Anschlusses des Saarlandes an Frankreich stammte.

Abgesehen vom VGA, der Geschäftsstellenleiter, überwiegend Angestellte, als Mitglieder hatte, und dem Verband der Versicherungsmakler (VDM), dem heutigen Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler (BDVM), der die besonderen Interessen der Versicherungsmakler vertrat, war der BVK zum einzigen und berufenen Sprecher der selbständigen Versicherungskaufleute in der Bundesrepublik geworden. Mit dem WVV Berlin verband ihn eine sehr enge Zusammenarbeit, die dann 1973 in die Überführung der Mitglieder des WVV in den BVK mündete.

Da ein Großteil der Mitglieder im Bereich des Bausparwesens tätig war, änderte der BVK 1976 seine Satzung dahingehend, dass nunmehr auch Bausparkassenvertreter die Mitgliedschaft erwerben konnten.

AVV und BVK

Die Gründung von Vertretervereinigungen bei den Versicherungsunternehmen – damals als »Hausvereine« bezeichnet – hatte den Verband Anfang der 70er Jahre mit der Frage des Verhältnisses zwischen dem BVK und diesen Vertretervereinigungen konfrontiert. In einer ausführlichen Diskussion wurde herausgestellt, dass beide Berufsvertretungen ihren Platz in der Assekuranz hätten und dass sich ihre wichtigen Aufgaben, die sie zu erfüllen hätten, nicht überschneiden, sondern ergänzen würden. Nach zwei bescheidenen Ansätzen im Rahmen der BVK-Hauptversammlungen 1972 und 1973 wurde klar, dass so

nicht weiter zu kommen war. Deshalb lud Eduard Miller die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen zu einer eigenen Tagung im Anschluss an eine BVK-Veranstaltung in Mannheim in das Hotel Ramada in Ludwigshafen ein. An dieser von ihm geleiteten Tagung nahmen die Vorsitzenden von über 30 Vertretervereinigungen teil. Es wurde beschlossen, solche Veranstaltungen künftig regelmäßig durchzuführen, nachdem sich schon bei dieser ersten Tagung gezeigt hatte, wie wertvoll und dringlich ein Informations- und Meinungsaustausch für die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen ist. Gleichzeitig wurde Eduard Miller zum Leiter der künftigen Veranstaltungen bestellt. Die nächste – so wurde beschlossen – fand bereits im Frühjahr 1975 in Bremen statt. Hier wurde auch die von ihm vorgeschlagene Bezeichnung »Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV)« für gut befunden. Zu den Gründungsmitgliedern gehörten u.a. Eduard Miller, Erich Kilian, Richard Henschen und Manfred Humpert.

AVV und BVK bemühten sich um eine gute und enge Zusammenarbeit. Das zeigte sich bereits 1976 darin, dass Vizepräsident Eduard Miller als Verbindungsperson zwischen BVK und Vertretervereinigungen die Arbeit im AVV aufnahm. Schon zwei Jahre später beschäftigte der BVK sich mit dem Gedanken einer Kooperationsvereinbarung, um eine gegenseitige Abgrenzung der Aufgabenbereiche, ähnlich wie sie in Frankreich und Dänemark existierte, zu vereinbaren. Der Weg zu einem gemeinsamen Haus war damals allerdings noch weit. Konnte der BVK im Jahre 1979 noch auf eine gute Zusammenarbeit zurückblicken und darauf hinweisen, dass die Vertretervereinigungen ebenso wie der BVK die Interessen der selbständigen Versicherungskaufleute wahrnehmen,



zeigte sich in den folgenden Jahren, dass die Zusammenarbeit nicht nur problemlos war. Einige Vertretervereinigungen erklärten sich gegenüber ihren Unternehmen mit Provisionsenkungen einverstanden, ohne darüber mit dem BVK in Kontakt zu treten. Auch musste der BVK – nachdem sich einige Vertretervereinigungsversitzende in die Finanzhoheit des BVK einmischen wollten – klarstellen, dass es sich um völlig unabhängige Institutionen handelt, die ihre internen Angelegenheiten ohne Einmischung des jeweils anderen erledigen.

Trotz mancher Probleme kam es 1986 zwischen dem AVV und dem BVK zur Gründung einer Kommission Vertretervereinigung, was die engere Zusammenarbeit dokumentierte. Die Kommission traf sich zur Vorbereitung der halbjährlichen Treffen des AVV und legte den Terminplan, die Tagesordnung, die Rahmenbedingungen und die Themen für die Befragung fest, die anlässlich der Zusammenkunft durchgeführt wurde. Ziel war eine enge Zusammenarbeit mit dem BVK und eine Einführung der Mitglieder der Vertretervereinigungen zum BVK.

Anfang der 90er kündigten die Versicherer an, dass sie auf Grund der schlechten Zusammenarbeit mit dem BVK in Zukunft direkt mit dem Arbeitskreis oder den Vertretervereinigungen Gespräche führen wollten. In dieser Situation entschlossen sich BVK und AVV zur Gründung einer Gemeinschafts-Kommission BVK/AVV. Deren Ziel war es, ein gemeinsames Erscheinungsbild zu zeigen und nach außen eine Sprache zu sprechen. Es galt, berufsstandspolitische Fragen abzustimmen und für einen gegenseitigen Austausch von Informationen und Meinungen zu sorgen. Durch diese enge Zusammenarbeit zum Wohle des Berufsstandes wurde weder die interne Autonomie des

BVK noch die des AW beeinträchtigt. Durch seine Umfragen zu wichtigen Themen bei den Vertretervereinigungen und deren Auswertungen, die er dem BVK zur Verfügung stellte, erhielt dieser wertvolle Hinweise über Situation und Vorkommnisse bei den einzelnen Gesellschaften.

Die Zusammenarbeit zwischen BVK und AVV verstärkte sich dann Mitte der 90er Jahre erneut, da sich nicht mehr alle Unternehmen in den Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) einbinden ließen, der BVK aber über Tendenzen und Entwicklungen der gesamten deutschen Versicherungswirtschaft informiert sein musste. Die Unternehmen suchten den Dialog zu einzelnen Vertretervereinigungen und nicht den auf Verbandsebene. So wurde die Zusammenarbeit von Vertretervereinigungen und BVK gestärkt. Basis hierfür bildeten die Sitzungen des AVV und die Zusammenarbeit in der Gemeinschaftskommission.

Die Entwicklungen in der Versicherungswirtschaft führten in den folgenden Jahren dazu, dass BVK und Vertretervereinigungen immer enger miteinander arbeiteten und bald die Frage im Raum stand, wie man gemeinsam die Zukunft gestalten konnte. Mit Beginn der 90er Jahre überdachte der BVK daher seine Verbandsstruktur mit dem Ziel, die Verbandsaktivitäten noch effektiver zu gestalten. Zunächst wurde in der Kommission für Organisation und Mitgliederwerbung beschlossen, mit der Schaffung eines neuen Corporate Identity (CI) das Erscheinungsbild des BVK nach außen zu vereinheitlichen. Kurz darauf entwarf die Arbeitsgruppe »Neue BVK-Strukturen« ein Strategiepapier mit 50 Themen, wonach die Verbandsaktivitäten noch zielgerichteter auf Synergieeffekte ausgerichtet werden sollten.

Mehrfachagenten und Versicherungsmakler

Oft wird übersehen oder je nach Interessenlage nicht zur Kenntnis genommen, dass der BVK keinesfalls ausschließlich ein Verband der Einfirmenvertreter ist. Heute lässt sich nicht mehr nachvollziehen, wann sich der Verband für Mehrfachagenten und Makler geöffnet hat, jedenfalls ist das Miteinander dieser Vermittler seit Jahrzehnten im BVK Realität. Häufig ist in Frage gestellt worden, ob es einem Verband gelingen kann, die angeblich so diametral gegensätzlichen Interessen dieser Berufsgruppen gleichzeitig zu vertreten. Die Erfahrung hat jedoch bewiesen, dass dies durchaus möglich ist, wenn ein fundamentales Prinzip beachtet wird:

Ob Einfirmenvertreter, Mehrfachagent oder Makler, eines ist ihnen gemeinsam, sie sind selbständige Versicherungskaufleute, die sich, unabhängig von ihrer rechtlichen Definition, dem Wohl ihrer Kunden verpflichtet fühlen. Die Tatsache, dass ca. 15% der BVK-Mitglieder als Mehrfachagenten und Makler tätig sind, beweist, dass sie sich offensichtlich gut repräsentiert fühlen und tiefgreifende Interessengegensätze nicht gegeben sind. Dem hat die Mitgliederversammlung 1997 Rechnung getragen, als mit großer Mehrheit, also auch mit den Stimmen von Einfirmenvertretern, ein Versicherungsmakler zum Vizepräsidenten des BVK gewählt wurde.

Die Mitgliederentwicklung

Von Interesse dürfte an dieser Stelle ein Blick auf die Mitgliederentwicklung sein. Am 31.12.1951 verfügte der damalige WVV nur über knapp 1.900 Mitglieder, also

weniger als der Bund der Versicherungsvertreter 1919 hatte. Am 31.12.1955 waren es bereits 2.500 und am 31.12.1960 3.100 Mitglieder. Mit dem Amtsantritt von Walter Veit als BVK-Präsident trat ein gewaltiger Aufschwung ein. Neben der erfolgreichen Verbandstätigkeit waren hierfür einmal die Aktivitäten der Bezirksverbände und Arbeitsgemeinschaften in der Mitgliederwerbung sowie zahlreiche Werbeaktionen ursächlich. So konnte bereits am 31.12.1965 die Grenze von 4.000 und am 31.3.1967, nur zwei Jahre später, die Grenze von 5.000 übersprungen werden.

Die Mitgliederzahlen stiegen weiterhin steil an. Am 31.12.1971, also kurz vor der Wachablösung im Präsidium, waren es schon 6.400 und 1976 fast 8.500 Mitglieder.

Betrachtet man die Mitgliederentwicklung des BVK, so ist festzustellen, dass der Verband – abgesehen von einer kurzfristigen Stagnation Mitte der 80er Jahre – bis 1994 einen stetigen Zuwachs bis auf 16.627 Mitglieder verzeichnen konnte. Zurückzuführen ist dies zum einen auf die gute Verbandsarbeit, zum anderen auf die Werbeaktionen und die Sondereinflüsse durch die Wiedervereinigung Deutschlands, nach der viele Versicherungsvertreter der ehemaligen DDR dem BVK beitraten. Danach gingen die Mitgliederzahlen wieder zurück. Am 1. April 2001 hatte der BVK 13.505 Mitglieder.

Im Weiteren sollen nun exemplarisch einige der Aufgaben dargestellt werden, mit denen sich der BVK beschäftigt hat. Damit soll ein Eindruck von der Arbeit des BVK, aber auch von seiner Leistungsfähigkeit im Wandel der Zeiten vermittelt werden.

Peter Wimmer 1950–1960



Seit der Neugründung des WVV in Boppard war Peter Wimmer der Vorsitzende des Verbandes. Sein Verdienst war es sicherlich, die Reorganisation nach Kriegsende maßgeblich vorangetrieben und den Verband durch die Nachkriegs- und Wiederaufbaujahre geführt zu haben. Auch einige große Erfolge, die im Folgenden dargestellt werden, fallen in seine Amtszeit.

Dabei ist es von Interesse, die Probleme aufzuzeigen, mit denen sich der WVV vor allen Dingen bis zur Währungsreform im Jahre 1948 befassen musste. Die damaligen – allerdings recht spärlichen – Mitglieder-rundschreiben liefern ein anschauliches Bild: Berufsbereinigung, Rückzahlung von Kautionen, Steuerfragen, Vertretersuche durch Zeitungsanzeigen, Bewirtschaftungsfragen, Industrie-Feuerversicherung, Begrenzung der Maklerprovision, Versicherungsvermittlung durch Steuerberater, durch Rechtsberater, durch Beamte und staatliche Angestellte und Altersversorgung des Außendienstes.

Mit der Währungsreform am 20.6.1948 begann der wirtschaftliche Aufschwung, an dem in besonderem Maße auch die Versicherungswirtschaft und damit die selbständigen Versicherungskaufleute Anteil hatten.

Allerdings waren als Folge der Währungsreform gewisse Schwierigkeiten zu überwinden, mit denen sich der WVV noch im Jahre 1949 befassen musste. Das Problem der Zahlung von Abschlussprovisionen aus DM-Prämien-Nachzahlungen beschäftigte ihn darüber hinaus viele Jahre. Die Meinungen, ob die Versicherungsvertreter aus diesen Nachzahlungen einen Anspruch auf Abschlussprovisionen hatten oder ob der Anspruch durch die Provisionszahlung aus der RM-Prämie erloschen war, gingen je nach Interessenlage auseinander. Das Ergebnis dieser Auseinandersetzung blieb unbefriedigend. Einsichtige Versicherungsunternehmen nahmen eine Provisionsnachzahlung vor, andere, sicherlich gestützt auf beachtenswerte rechtliche Argumente, lehnten sie ab.

Die Altersversorgung

Bereits sehr früh wurde das Problem der Altersversorgung behandelt. Auf der dritten Sitzung des Gemeinschaftsausschusses am 18.10.1949 in Bremen kam es zu der bemerkenswerten Vereinbarung zwischen dem Gesamtverband der Versicherungswirtschaft und den Verbänden des Außendienstes, dass die ehemalige »Weisung« der Reichsgruppe Versicherungen bezüglich einer Altersversorgung für hauptberufliche Versicherungsvertreter im Wesentlichen Inhalt der »Richtlinien über die Altersversorgung für den selbständigen Versicherungs-Außendienst« wurde. Den Versicherungsunternehmen wurde nahegelegt, entsprechend zu verfahren.

Diese Richtlinien sahen – und sehen noch heute – drei Altersversorgungsmöglichkeiten vor, nämlich

a) den Abschluss einer Lebensversicherung zugunsten des Vertreters, wobei die Beiträge je zur Hälfte vom Unternehmen und vom Vertreter aufzubringen sind,

b) die Vereinbarung einer Nachprovision (Nachinkassoprovision, auch Nachprovisionsrente genannt),

c) Aufnahme in ein Versorgungswerk des Versicherungsunternehmens.

Obwohl nicht erreicht werden konnte, dass sämtliche Versicherungsunternehmen der Empfehlung Folge leisteten, haben sich die Richtlinien, die in den Folgejahren mehrfach überarbeitet und den veränderten wirtschaftlichen Verhältnissen in etwa angepasst wurden, durchaus bewährt.

Versorgung und Ausgleichsanspruch

Der BVK hat immer die Auffassung vertreten, dass der selbständige Versicherungs- und Bausparkaufmann wie jeder andere Selbständige in eigener Verantwortung seine Alters- und Hinterbliebenenversorgung zu gestalten hat, zumal durch die Inanspruchnahme einer Altersversorgung durch die Unternehmen, deren Qualität in keiner Weise angezweifelt werden soll, die Abhängigkeit zunimmt. Dennoch stellte sich die Frage der Altersversorgung für die Vermittler immer wieder. Als 1974 das Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung in Kraft trat, kam es zu Verhandlungen des BVK mit den Versicherern über eine Anpassung der Altersversorgungsrichtlinien für den selbständigen Versicherungs-

außendienst, die 1978 abgeschlossen wurden. Bei der Altersversorgung durch Abschluss einer Lebensversicherung wurde eine Verdoppelung des pensionsfähigen Einkommens und damit auch der Leistungen erzielt. Die Altersversorgung in Form der Nachprovision – auch Nachprovisionsrente genannt – tritt leider immer mehr in den Hintergrund. Lebensversicherung und Versorgungswerke sind auf dem Vormarsch.

Bereits Anfang der 60er Jahre kam es zu einer erheblichen Rechtsunsicherheit. Sie entzündete sich an der Frage, ob es zulässig sei, die Versorgung vom Ausgleichsanspruch abzuziehen. Der Bundesgerichtshof (BGH) bestätigte 1966, dass eine Anrechnung des Versorgungsanspruchs auf den Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB aus Billigkeitsgründen möglich sei wegen einer vom BGH unterstellten funktionellen Verwandtschaft von Versorgung und Ausgleich. Leider bestätigte der BGH 1983 seine Rechtsprechung sogar für den Fall einer großen Fälligkeitsdifferenz.

Der schon immer herrschende Unmut der Vermittler gegen die Anrechnungspraxis der Unternehmen verstärkte sich in den 90er Jahren. Sie wollten nicht länger hinnehmen, dass sie ihre Versorgung praktisch selbst bezahlten, obwohl Versorgung und Ausgleich zwei völlig unterschiedliche Leistungen sind. In seinem Urteil vom 23. 2. 1994 hat denn auch der BGH bei einem großen Auseinanderklaffen zwischen Beendigung des Vertretungsvertrages und Zahlung der Rente eine funktionelle Verwandtschaft zwischen Ausgleichsanspruch und Altersversorgung als nicht gegeben erachtet, es sei denn, es liege eine Vereinbarung vor.

Dadurch sah sich der BVK in seiner Auffassung bestätigt. Er erklärte es zum vorrangigen Ziel seiner Ver-

bandspolitik, mit allen rechtlich zur Verfügung stehenden Mitteln die aus seiner Sicht unzulässige Abzugspraxis zu beenden. Zur Zeit führt der BVK gegen die Allianz – stellvertretend für alle Unternehmen, die eine Abzugsklausel verwenden – eine noch nicht abschließend entschiedene AGB-Verbandsklage gegen den Abzug der Versorgung vom Ausgleichsanspruch, bei der die Rechtsauffassung des BVK in den ersten beiden Instanzen bestätigt worden ist.

Kraftfahrtversicherung

Die zunehmende Motorisierung rückte sehr bald die Kraftfahrtversicherung in den Mittelpunkt des öffentlichen Interesses. So forderten bereits Anfang 1950 verschiedene Wirtschafts- und Verkehrsverbände bzw. -genossenschaften vom Bundeswirtschaftsminister, mit Wirkung vom 1. 7. 1950 unter Aufrechterhaltung der Versicherungspflicht für die Kraftfahrt-Haftpflichtversicherung die Versicherungsprämien von der Preisbindung zu befreien. Der Preis des Kraftfahrtversicherungsschutzes sollte sich, wie bis zum Jahre 1938, im freien Wettbewerb durch Angebot und Nachfrage bilden. Gegen diese Bestrebungen sprachen sich sowohl der BVK als auch der HUK-Verband aus.

Die Forderung nach Freigabe der Kraftfahrtversicherungsprämien wurde vom Bundeswirtschaftsminister nicht erfüllt. Maßgeblich hierfür war wohl nicht zuletzt der Umstand, dass die Kraftfahrtversicherer in den vorhergehenden Jahren wegen unzureichender Prämien Millionenverluste erlitten hatten und eine Prämienanpassung daher dringend notwendig war. Der Bundes-



1961

106

wirtschaftsminister genehmigte einen neuen Tarif – es bestand damals bekanntlich ein Einheitstarif –, der enorme Prämien erhöhungen enthielt, und zwar in der Kraftfahrt-Haftpflichtversicherung um durchschnittlich 46 %, in der Vollkaskoversicherung im Durchschnitt gar um 75 %.

Von der Verwaltung wurde die Auffassung vertreten, dass das Mehraufkommen an Prämie ausschließlich zur Deckung des Schadens-Mehrbedarfs verwendet werden dürfe. Daher legte der Preisrat – damals die in allen Preisfragen oberste Bundesinstanz – verbindlich fest, dass weder die Verwaltungskosten der Versicherungsunternehmen noch die Provisionseinkünfte der Versicherungsvermittler an den Erhöhungen teilnehmen dürften.

An diesen Beschluss war das Bundeswirtschaftsministerium gebunden. Es ordnete eine Senkung des bisherigen Provisionshöchstsatzes von 15 % um ein Fünftel auf 12 % an. Daneben konnte noch eine zusätzliche Provision von je 2,5 % für die Schadensregulierung und für die Ausstellung von Versicherungsscheinen und -nachträgen gezahlt werden.

Natürlich stieß die kräftige Provisionsreduzierung bei den betroffenen Versicherungskaufleuten auf heftige Kritik. Der BVK konnte aber mit Recht darauf hinweisen, dass sein Appell, ihm für seine Verhandlungen mit dem Bundeswirtschaftsminister notwendiges Material, vor allen Dingen Zahlen über die wirtschaftliche Situation der einzelnen Vermittler zur Verfügung zu stellen, fast ungehört verhallt war. Erst elf Jahre später wurde auf der Hauptversammlung in Travemünde beschlossen, sich dieses Zahlenmaterial durch ständige Betriebsvergleiche der Verbandsmitglieder zu beschaffen.

Die verständliche Unruhe unter den Versicherungs-

vermittlern über die hohe Provisionskürzung legte sich aber relativ schnell. Die enormen Erhöhungen der Prämien, aber auch das ständige Ansteigen der Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen führte zu Mehreinnahmen bei den Kraftfahrtversicherungsprovisionen. Wäre die Forderung, die Versicherungsvermittler an den Prämien erhöhungen nicht teilhaben zu lassen, voll erfüllt worden, dann hätte die Provisionskürzung tatsächlich kräftiger ausfallen müssen.

In der Öffentlichkeit nahm die Kritik an der hohen Kostenbelastung bei der Kraftfahrtversicherung trotz der erfolgten Provisionskürzung zu.

Es gelang, die ständigen Angriffe gegen die Provisionshöhe bis zum Jahre 1960 erfolgreich abzuwehren. Dann wurde der Druck, inzwischen auch der des Bundeswirtschaftsministeriums (BMW), zu stark. Der Höchstsatz wurde bei der Grundprovision von 12 % auf 10 % gegen den hartnäckigen Widerstand der Vertreter der selbständigen Versicherungskaufleute herabgesetzt. Die Zusatzprovision für Schadensregulierung und für die Ausfertigung von Versicherungsscheinen von je 2,5 % änderte sich nicht.

Bei den Verhandlungen des BVK mit dem BMW wegen der künftigen Provisionshöhe hatte sich einmal mehr das Unvermögen des Verbandes als Nachteil erwiesen, durch unangreifbare Zahlen den Nachweis für die angespannte Kostensituation seiner Mitglieder und damit des Berufsstandes zu erbringen. Diese erneute Provisionskürzung, welche die selbständigen Versicherungskaufleute härter als jene im Jahre 1950 traf, hat zweifellos die Entscheidung der Hauptversammlung 1961 beeinflusst, künftig Betriebsvergleiche der selbständigen Versicherungskaufleute durchzuführen, wie auch

leute delegiert war, in eigener Regie kostengünstig vorzunehmen.

Der Entzug der Policierungsvollmacht hatte aber nach der Tarifverordnung den Entzug der Zusatzvergütung von 2,75 % zur Folge, ohne dass bei den betroffenen Versicherungsvertretern vom gleichen Zeitpunkt an eine entsprechende Kostenentlastung eintrat. Hier gelang es dem BVK nach Verhandlungen mit den Versicherern und mit deren Unterstützung, das BMWi zu bewegen, eine Übergangsregelung zu schaffen, welche die entstehenden Härten beseitigen sollte. Für die Dauer von drei Jahren konnte die Provision – im ersten Jahr in voller Höhe, im zweiten Jahr 2 %, im dritten Jahr 1 % – weitergezahlt werden.

Die beängstigende Schadensentwicklung in der Kraftfahrtversicherung und die hieraus resultierenden beträchtlichen Verluste der Versicherer zeigten, dass die Prämien nicht mehr ausreichten, um den Schadensbedarf zu decken. Hieran konnte auch das Bundeswirtschaftsministerium nicht vorbeigehen. Es musste den Versicherern mit Wirkung vom 1. 1. 1971 eine Prämienhöhung von nicht weniger als im Schnitt rund 40 % zustehen.

Das BMWi vertrat die Auffassung, dass an dieser Prämienhöhung, die in erster Linie auf die erhöhte Schadenshäufigkeit zurückzuführen war und nicht so sehr auf die Preissteigerungen, die Versicherungsvermittler nicht verdienen dürften. Es sollte daher eine Anpassung des Provisionssatzes von 12 % erfolgen. Eine Kürzung um 2 Punkte von 12 % auf 10 % – bei den Zusatzprovisionen von 2,75 % auf 2 % – schien dem BMWi als angemessen.

Verständlicherweise wehrte sich der BVK, unterstützt von den anderen Vermittlerverbänden und auch vom

HUK-Verband, gegen die beabsichtigte Provisionskürzung. In dramatischen Sitzungen war es vor allen Dingen immer wieder Max Engl, der das BMWi von der Unmöglichkeit einer derartigen Provisionsminderung zu überzeugen versuchte und hierbei um jeden Zentimeter Boden kämpfte. In der entscheidenden Sitzung im BMWi war es Ministerialdirektor Dr. Schlecht, der einen Kompromiss vorschlug: Senkung der Provisionen um nur einen Punkt von 12 % auf 11 % und der Zusatzprovisionen von je 2,75 % auf 2,5 %. Da keine bessere Lösung durchzusetzen war, akzeptierten die Vermittlerverbände und der HUK-Verband notgedrungen diesen Vorschlag. Die Prämienhöhungen – es folgten bald weitere Erhöhungen – brachten den selbständigen Versicherungskaufleuten mehr als nur den Ausgleich für die Kürzung der Provision von 12 % auf 11 %.

Die Situation in der Kraftfahrtversicherung 1974, ausgelöst durch die Energiekrise, aber auch die Einführung der Schadensfreiheitsklassen 9 und 10, die verringerte Schadenshäufigkeit und die Auswirkung auf den Schadensfreiheitsrabatt, verringerte Neuzulassungen und der Trend zum kleineren Wagen war für die selbständigen Versicherungskaufleute Besorgnis erregend. Die zu erwartenden verminderten Provisionseinnahmen in Verbindung mit den ständig steigenden Kosten drohten bei den Vermittlerbetrieben die Grenzen der Belastbarkeit zu überschreiten. Nur durch eine Provisionsanhebung oder durch einen anderweitigen Ausgleich konnte diese Gefahr gebannt werden.

In den Verhandlungen mit den Vertretern der Versicherer fand der BVK Verständnis für sein Anliegen. Auch das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen (BAV) verschloss sich nicht den Wünschen der Vermitt-



ler, deren schwierige Lage anerkannt wurde. Das Amt wollte unter Beachtung der Vorschriften der Tarifverordnung die Zahlung besonderer Organisationszuschüsse nicht beanstanden, wenn bei bestimmten Vertretern erhebliche Einnahmeausfälle zu Härten führten. Damit war den Versicherungsunternehmen die Möglichkeit gegeben, erhebliche Provisionsverluste, vor allen Dingen in der Kraftfahrtversicherung, auszugleichen. Hiervon wurde auch Gebrauch gemacht.

Die in der Tarifverordnung festgelegten Höchstprovisionen hinderten die Versicherungsunternehmen allerdings nicht, die ihren Vermittlern gezahlten Provisionen immer weiter zu senken, so dass mit dem Einkommen aus der Kraftfahrtversicherung allein kein Auskommen war. Ein besonders unrühmliches Beispiel sind die so genannten gespaltenen Tarife, einmal mit Service und einmal ohne Service, die den Vermittler in die unzumutbare Situation brachten, ihren Kunden erklären zu müssen, warum es die Versicherung bei dem von ihm vertretenen Unternehmen billiger gibt als bei ihm selbst.

Gesonderter K-Tarif für ausländische Mitbürger

Im Laufe der Zeit stellten sich im Bereich der Kraftfahrtversicherung aber noch andere Fragen. Besonders der gesonderte Tarif für ausländische Mitbürger beschäftigte den BVK über einen langen Zeitraum. Wegen der restriktiven Annahmepolitik der Versicherer sahen sich die Vertreter häufig dazu gezwungen, Versicherungsanträge abzulehnen. Darüber hinaus kam es häufig schon zu Kündigungen nach dem ersten Schaden. In dieser Praxis sah der BVK eine Diskriminierung und forderte einen

speziellen Tarif für Ausländer – was aber von der Politik abgelehnt wurde. Der Versicherungsvermittler saß also zwischen den Stühlen von Kunde, Versicherer und Politik. Um zumindest die ausländischen Mitbürger nicht als Kunden zu verlieren, schloss sich der BVK der Forderung nach einem gesonderten Tarif an mit der Begründung, dass auch Nichtbeamte nicht wegen eines besonderen Beamtentarifs diskriminiert seien. Diese Auffassung ließ sich im politischen Raum natürlich im Hinblick auf Artikel 3 Absatz 3 des Grundgesetzes nicht durchsetzen. Es blieb daher bei der bestehenden Regelung, wobei allerdings teilweise von den Unternehmen versucht wurde, mit Hinweis auf den hohen Ausländeranteil die Provision zu senken. Schließlich wurde das Problem durch ein Rundschreiben des BAV gelöst, das ausdrücklich auf das Verbot der Diskriminierung von Ausländern hinwies und eine Herabsetzung der Provision untersagte. Letztlich wurde also eine Lösung gefunden, die das Primat der Politik über die Wirtschaft unterstrich.

Gemischte Tätigkeit des Generalagenten – ein Steuerproblem

Zwischen 1950 und 1960 nahmen Steuerfragen, mit denen sich der Verband beschäftigen musste, vom zeitlichen Einsatz her eine Vorrangstellung ein. Zahlreiche Prozesse mussten um die Frage der »gemischten Tätigkeit« des Generalagenten geführt werden. Verbesserungen bei der Umsatz- und Gewerbesteuer erforderten immer wieder Eingaben und Verhandlungen mit den Bundestagsfraktionen, Ministerien und anderen Stellen.



Hinzu kamen ungezählte Beratungen von Mitgliedern in der komplizierten Frage, ob sie als Generalagenten mit gemischter Tätigkeit anzuerkennen seien, die nur die Vermittlungsprovisionen, nicht aber auch die Verwaltungsprovisionen der Umsatzsteuer und nur den Gewinn aus der Vermittlungstätigkeit der Gewerbesteuer zu unterwerfen hatten.

Die Steuerrechtsprechung unterschied seit dem Urteil des Preußischen Oberverwaltungsgerichts vom 18. 4. 1895 (!) zwischen dem Generalagenten und dem Spezialagenten. Der Spezialagent war nicht etwa ein Vertreter, der nur in einem speziellen Versicherungszweig tätig wurde; vielmehr war er ein Vertreter, der »speziell« Versicherungen vermittelte, d.h. der eine vorwiegend vermittelnde Tätigkeit ausübte. Der Generalagent hingegen wurde vorwiegend verwaltend, organisatorisch und beaufsichtigend tätig. Die vermittelnde Tätigkeit galt nach ständiger Rechtsprechung als eine selbständige Tätigkeit; die Einnahmen – also hauptsächlich die Provisionseinnahmen – aus dieser Tätigkeit unterlagen der Umsatzsteuer, die Einkünfte – also der Gewerbeertrag – der Gewerbesteuer. Die verwaltende Tätigkeit wurde als eine unselbständige bzw. nichtselbständige Tätigkeit angesehen; die Einnahmen und Einkünfte aus dieser Tätigkeit blieben folglich umsatz- und gewerbesteuerfrei.

Wurde ein steuerlicher Generalagent neben seiner verwaltenden Tätigkeit noch vermittelnd tätig, so übte er eine so genannte »gemischte« Tätigkeit aus. Nur die Einnahmen und Einkünfte aus dem selbständigen Teil der Tätigkeit unterlagen unter Berücksichtigung der entsprechenden Freigrenzen und Freibeträge der Umsatz- und Gewerbesteuer. Nach ständiger Rechtsprechung konnte diese gemischte Tätigkeit nur ein Generalagent, nicht

aber auch ein Spezialagent, der neben seiner Vermittlungstätigkeit noch verwaltend tätig wurde, ausüben, was logisch nicht so recht zu erklären war. Die vom Preußischen Oberverwaltungsgericht begonnene Rechtsprechung wurde von ihm und dem späteren Reichsfinanzhof (RFH) weiterentwickelt. Von besonderer Bedeutung waren hierbei zwei RFH-Entscheidungen vom 3. 11. 1933 und 15. 12. 1933, die Grundlagen der späteren Rechtsprechung blieben, und zwar bis zur Entscheidung des Bundesfinanzhofs (BFH) vom 3. 10. 1961.

In den beiden RFH-Entscheidungen wurde der Versuch unternommen, Unterscheidungsmerkmale herauszuarbeiten, um die selbständige Tätigkeit des Versicherungsvertreters von der unselbständigen abzugrenzen.

Die Abgrenzung, ob ein Vertreter Generalagent mit einer Vermittlungstätigkeit als Nebentätigkeit oder aber Spezialagent mit einer Verwaltungstätigkeit als Nebentätigkeit war, fiel nicht immer leicht. Da nach der Währungsreform die Verwaltungstätigkeiten auch der Vermittlungsvertreter an Umfang erheblich zunahmen, versuchten sie verständlicherweise, die steuerliche Anerkennung als Generalagent mit gemischter Tätigkeit zu erhalten und damit erhebliche Steuern zu sparen, und dies sehr häufig mit Erfolg. Die Steuerrechtsprechung begünstigte in den 50er Jahren zunächst dieses Vorhaben. Der steuerliche Begriff des Generalagenten wurde immer weiter gesteckt. Negative Urteile, mit denen die Anerkennung als Generalagent abgelehnt wurde, waren relativ selten. Dies änderte sich erst am Ende des Jahrzehnts.

Sehr deutliche Anzeichen für eine Änderung der Rechtsprechung waren zwei BFH-Urteile vom 19. 2. 1959 und 10. 9. 1959, obwohl mit diesen Entscheidungen noch nicht die Konstruktion des Generalagenten mit gemisch-

ter Tätigkeit aufgegeben wurde. Dies geschah erst mit dem Grundsatzurteil vom 3.10.1961. Der BFH unterschied nunmehr steuerrechtlich nur noch zwischen dem Generalagenten und dem Vermittlungsagenten, wobei er der vertraglichen Gestaltung des Rechtsverhältnisses und dem Unternehmerrisiko die entscheidende Bedeutung für die Beurteilung der steuerlichen Stellung beimaß. Dies führte praktisch dazu, dass nur Generalvertreter im Anstellungsverhältnis umsatz- und gewerbesteuerfrei blieben, nicht aber auch Versicherungsvertreter im Sinne von § 84 Abs. 1 HGB.

Gegen das Umsatzsteuer-Urteil des BFH vom 10. September 1959 hatte der betroffene Versicherungsvertreter, ein Verbandsmitglied, Verfassungsbeschwerde eingelegt, wobei ihn der BVK unterstützte. Es war nicht einzusehen, warum nur die gemischte Tätigkeit des Generalagenten, nicht aber auch die des steuerlichen Spezialagenten Anerkennung finden sollte, der ebenfalls eine umfangreiche verwaltende Tätigkeit ausübte. Hier läge, so wurde argumentiert, ein Verstoß gegen den Gleichbehandlungsgrundsatz des Artikel 3 des Grundgesetzes vor. Leider teilte das Bundesverfassungsgericht diese Auffassung nicht. Ein gleicher Tatbestand, der Voraussetzung für die Gleichbehandlung sei, läge nicht vor. Der Generalagent käme von der Ebene eines Angestellten und der Spezialagent von der Ebene des Gewerbetreibenden an seine Tätigkeit heran.

Das Steueränderungsgesetz 1961 brachte den selbständigen Versicherungskaufleuten nicht unerhebliche Erleichterungen bei der Umsatz- und Gewerbesteuer.

Die Urteile des BFH vom 19. 2. 1959 und 10. 9. 1959, insbesondere aber das Grundsatzurteil vom 3.10.1961, mit dem der BFH die Konstruktion des steuerlichen

Generalagenten mit gemischter Tätigkeit aufgegeben hatte, wurden von den Finanzämtern rückwirkend auf Veranlagungszeiträume angewandt, für die noch keine rechtskräftigen Steuerbescheide vorlagen. Das führte zu erheblichen Steuerbelastungen, mit denen die betroffenen Versicherungsvertreter nicht hatten rechnen können. BVK, GDV und andere Außendienstverbände hatten, nachdem ihre Bemühungen an den katastrophalen Rückwirkungen der BFH-Rechtsprechung nichts zu ändern vermochten, die Akten über dieses Kapitel bereits geschlossen. Nach Auffassung des damaligen Vorsitzenden des Bezirksverbandes Ravensburg, Wilhelm Schulz, und des Verbandsmitgliedes Eduard Miller, dem späteren Vizepräsidenten, durfte es in einem Rechtsstaat eine solche gravierende Ungerechtigkeit nicht geben. Sie entwickelten daher eigene Aktivitäten über befreundete Abgeordnete des Deutschen Bundestages, was zunächst das Missfallen des BVK und des GDV auslöste, der den BVK aufforderte, diese zwei unbedarften »Störenfriede« zurückzupfeifen. Diese ließen sich aber nicht beirren und erreichten ein Gespräch mit dem damaligen Vorsitzenden des Bundestagsausschusses für Steuern und Finanzen, dem Heidelberger Rechtsanwalt und MdB Dr. Neuburger. Dieses bewirkte nicht nur eine Wende beim BVK, sondern durch die Einflussnahme von Dr. Neuburger einen dreimaligen Billigkeitserlass für drei zurückliegende Jahre, inbegriffen einer Rückzahlung bereits bezahlter Steuern durch das Bundesfinanzministerium. Ein absolutes Novum in diesem Hause. Durch Anschlussverhandlungen mit den zuständigen Oberfinanzdirektionen konnte für einige Bundesländer, z. B. Baden-Württemberg, eine gleichlautende Billigkeitsregelung erreicht werden.

Die gleiche Situation bestand bei der Gewerbesteuer. Hier musste jede einzelne Gemeinde über einen Billigkeitserlass entscheiden. Leider schlossen sich nur wenige Kommunen dem Vorgehen des Bundesfinanzministers an. Daher führte der BVK wegen der Frage, ob die von der Änderung der Rechtsprechung betroffenen Versicherungsvertreter einen Rechtsanspruch auf Erlass der Gewerbesteuer hatten, die rückwirkend erhoben worden war, einen Musterprozess, der gewonnen wurde. Das Bundesverwaltungsgericht bestätigte diesen Rechtsanspruch. Da der BFH in dieser Frage eine andere Auffassung vertreten hatte – in Hamburg und Bremen sind die Finanzämter und nicht die Stadt selbst für die Erhebung der Gewerbesteuer zuständig, so dass hier die Revisionsinstanz der BFH ist –, musste der Gemeinsame Senat der obersten Gerichtshöfe des Bundes als oberste Instanz entscheiden. Er bestätigte die Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichts.

Das Jahr 1965 brachte den Versicherungsvertretern eine erfreuliche, aber nicht so recht verständliche Überraschung: Bei der Umsatzsteuer wurde die vom BFH aufgegebene Konstruktion des Generalagenten mit gemischter Tätigkeit durch den Gesetzgeber wieder eingeführt! Rückwirkend ab 1. 1. 1962 – soweit noch keine rechtskräftigen Steuerbescheide vorlagen – blieben steuerfrei bei Versicherungsvertretern, die überwiegend eine verwaltende Tätigkeit für ein Versicherungsunternehmen ausüben, die Umsätze aus der verwaltenden Tätigkeit.

Für dieses zu einer beträchtlichen finanziellen Entlastung der Versicherungsvertreter führende Ergebnis – damals überwog in der Regel die verwaltende Tätigkeit – war wohl nicht zuletzt die bevorstehende Bundestagswahl verantwortlich. Logischerweise hätte dies zu einer

analogen Regelung bei der Gewerbesteuer führen müssen. Die Bemühungen des BVK blieben hier aber erfolglos. Der Bundestag war in Terminnot geraten. Der neue Bundestag hingegen war nicht bereit, bei der Gewerbesteuer die Konsequenzen aus der umsatzsteuerlichen Regelung des alten Bundestages zu ziehen.

Die Befreiung von der Mehrwertsteuer

Die Mitte der 60er Jahre beabsichtigte Reform der Umsatzsteuer – Übergang von der All-Phasen-Besteuerung zur Mehrwertbesteuerung – stellte die selbständigen Versicherungskaufleute vor besondere, ihre Existenz bedrohende Probleme. Da sie, wie vom Gesetzgeber gewollt, die Mehrwertsteuer nicht überwälzen konnten (die Versicherungsunternehmen, denen gegenüber die Leistung erbracht wurde, unterlagen weiterhin der Versicherungsteuer und blieben folglich mehrwertsteuerfrei), hätten sie die Mehrwertsteuer in Höhe von damals 10% zu Lasten ihres Gewinnes tragen müssen, was zu einer Gewinnschmälerung – bei einem durchschnittlichen Unkostensatz von 50% – von nicht weniger als 20% geführt hätte. In Anbetracht der schon sehr angespannten Kostensituation des Versicherungsvermittler-Gewerbes wäre die Existenzvernichtung vieler Versicherungsvermittler unausweichlich gewesen.

Mit allem Nachdruck setzte sich daher der BVK, unterstützt durch die anderen Außendienstverbände und durch den GDV, für eine Freistellung der Versicherungsvermittler von der Mehrwertsteuer ein. Er fand bei den Fachleuten im Finanzausschuss des Deutschen Bundestages Gehör, die mit der besonderen Situation

des Versicherungsgewerbes vertraut waren. Um so überraschender kam die Ablehnung des BVK-Antrages in der ersten Lesung des Gesetzes im Finanzausschuss.

Im pausenlosen Einsatz – bis zur entscheidenden dritten Lesung blieben nur knapp 14 Tage – versuchten die Mitglieder des BVK-Steuerausschusses in Einzelgesprächen die Mitglieder des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages von der dringenden Notwendigkeit einer Freistellung der Versicherungsvermittler von der Mehrwertsteuer zu überzeugen. Und es gelang – fast in letzter Minute!

Die Bedeutung der vom Plenum des Bundestages bestätigten Freistellung der Versicherungsvermittler von der Mehrwertsteuer zum 1. 1. 1968 kann nicht hoch genug eingeschätzt werden. Hier ging es damals tatsächlich um das Sein oder Nichtsein des Berufsstandes der selbständigen Versicherungskaufleute. Dies war ein eindrucksvolles Beispiel für erfolgreiche Verbandsarbeit.

Der Beitritt zum BIPAR

Am 1. 4. 1951 erfolgte der Beitritt zur internationalen Organisation der Versicherungskaufleute, dem Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances (BIPAR), damit erfolgte sechs Jahre nach dem Krieg die Wiederaufnahme der deutschen Versicherungsvermittler in die internationale Gemeinschaft. Wie bedeutsam dieses Ereignis war, zeigt der Glückwunsch des Bundeswirtschaftsministers Professor Dr. Ludwig Erhard zum 50-jährigen Jubiläum des Verbandes:

»Mit Befriedigung habe ich zur Kenntnis genommen, dass der Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung

seit dem 1. April Mitglied des Internationalen Büros geworden ist. Ich sehe in dieser Tatsache einen Beitrag zur Verwirklichung der Idee der europäischen Zusammenarbeit.«

Mit diesem Schritt stellte der BVK eine wichtige Weiche für die Zusammenarbeit der deutschen Versicherungsvermittler mit dem nicht nur europäischen Ausland. In den folgenden Jahren verstärkte der BVK sein internationales Engagement, da er in großer Weitsicht den Informationsaustausch über die Entwicklung in anderen Ländern als lebenswichtig ansah.

Hauptaufgabe des BIPAR ist es, europäische und internationale Aktivitäten ständig zu beobachten, um es dadurch den nationalen Verbänden zu ermöglichen, Gefahren für den Berufsstand rechtzeitig und erfolgreich entgegenzuwirken. Dabei wurde die Arbeit immer mehr auf Europa konzentriert, was dazu führte, dass das BIPAR als qualifizierte Interessenvertretung der Vermittler von der EU-Kommission anerkannt ist.

Aus der vielfältigen Arbeit des BIPAR ist deshalb insbesondere die Informationsarbeit in Vorbereitung zu Brüsseler Empfehlungen und Richtlinien hervorzuheben. So werden Vertragsrahmen und Vergütungsgrundlagen, Datenschutzrichtlinien, internationale Firmenverflechtungen, Ausbildungsfragen und Registrierungen und viele andere Themen bearbeitet, um zu Gunsten der Vermittler Einfluss auf die Entscheidungen in Brüssel zu nehmen.

Als großer Erfolg im EU-Bereich ist die EU-Empfehlung für Versicherungsvermittler anzusehen, die nach jahrelanger und zeitintensiver Arbeit unter maßgeblicher Beteiligung des BVK erlassen wurde. Das besondere Gewicht, dass dem BVK heute im BIPAR zukommt, zeigt



Kurt Sedler

sich auch darin, dass 1997–2000 Kurt Sedler als Präsident des BIPAR amtierte. Kurt Sedler erkannte früh, dass über persönlichen Erfolg hinaus nur die Gemeinsamkeit mit Kollegen Stärke und Unabhängigkeit gegenüber dem Vertragspartner bietet und politische Einflussmöglichkeit eröffnet.

So engagierte er sich von Anfang an als Mitglied im Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung Berlin e.V. (WVV), dessen stellvertretender Vorsitzender er 1968 wurde. 1972 nahm er erstmals als Präsidialratsmitglied an der BVK-Hauptversammlung teil. 1973 wurde der WVV Berlin unter Sedlers Regie als Bezirksverband Berlin in den BVK integriert.

Neben seiner engagierten Aufbauarbeit im Berliner Bezirksverband arbeitete Kurt Sedler als Präsidialratsmitglied in diversen Kommissionen des BVK mit. Im BIPAR war er Mitglied der Agenten- und der Berufsbildungs-Kommission und der EDV-Kommission. Auch im BVK hat er sich einen Namen mit der Behandlung von EDV-Problemen, von Fragen der Datenspeicherung und des Datenschutzes gemacht.

Seit 1973 war er Mitglied im Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst und war an der Spitze der Berliner Kollegen maßgeblich daran beteiligt, das Nebentätigkeitsverbot für öffentlich Bedienstete durchzusetzen. 1988 wurde Kurt Sedler ins Präsidium des BVK delegiert, wo er vor allem Bewegung in die Mitgliederwerbung brachte. Als Vizepräsident war er dort von 1990–1996 tätig. Besondere Verdienste hat er sich dabei um den Aufbau der BVK-Organisation im Osten Deutschlands gemacht.

Der Verband als Tarifvertragspartei

Mitte 1951 wurde nach langjährigen Verhandlungen mit den Gewerkschaften ein »Tarifvertrag für das Versicherungsvermittler-Gewerbe« abgeschlossen, dessen Teil II (geldliche Leistungen) von den Gewerkschaften bereits zum 31. 12. 1951 gekündigt wurde. Neue Vereinbarungen kamen nicht zustande. Auf Antrag der Gewerkschaften erklärte der Bundesminister für Arbeit mit Wirkung vom 1. 1. 1953 den gekündigten Tarifvertrag für allgemeinverbindlich. Damit wurde er für die Arbeitsverhältnisse aller Angestellten, einschließlich der Lehrlinge, in Versicherungsvermittler-Betrieben, die mehr als einen Arbeitnehmer und einen Lehrling beschäftigten, bindend.

Später kam es wieder zu Tarifabschlüssen zwischen den Gewerkschaften und dem Fachverband der Versicherungs-Generalagenten und -Vertreter, Hamburg, dem Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung Land Schleswig-Holstein, Kiel, und dem VGA, nicht aber mit dem BVK.

Nach fast 25-jährigem tariflosem Zustand schloss der BVK mit Wirkung vom 1. 1. 1975 einen Tarifvertrag mit der Deutschen Angestellten-Gewerkschaft ab. Für diese Vereinbarung waren nicht zuletzt berufspolitische Gründe ursächlich. Seitdem handelt der BVK als Tarifpartner auf Arbeitgeberseite bezüglich der Tarifabschlüsse der Angestellten seiner Mitglieder.

Das Zentrale Direktinkasso

Im Jahre 1954 musste sich der Verband erstmals mit der Frage des zentralen Direktinkassos (ZDI) in der Sachver-

sicherung befassen, mit der sich einige wenige Versicherungsunternehmen schon damals beschäftigten.

Die fortschreitende Automatisierung und der Einsatz der Elektronischen Datenverarbeitung konfrontierten die selbständigen Versicherungskaufleute mit neuen ernstesten Problemen. Große Sorge bereitete dem Verband die von einigen Versicherungsunternehmen verfolgte Absicht, das Vertreterinkasso in den Sach- und HUK-Versicherungszweigen durch ein Direktinkasso zu ersetzen. Auf der Hauptversammlung 1968 in Bremen wurde die folgende Resolution gefasst:

»Die im BVK zusammengeschlossenen selbständigen Versicherungskaufleute lehnen die Bestrebungen einzelner Versicherungsunternehmen, das Direktinkasso einzuführen, entschieden ab. Das Inkasso ist mit der Tätigkeit des selbständigen hauptberuflichen Versicherungskaufmannes untrennbar verbunden.

Das Direktinkasso hätte eine einschneidende Veränderung des Berufsbildes des selbständigen Versicherungskaufmannes zur Folge. Das kann weder im Interesse des Versicherungsunternehmens noch der Versicherungsnehmer liegen.

Die offensichtlichen und nicht mehr zu beseitigenden Nachteile des Direktinkassos werden von den denkbaren Vorteilen nicht aufgewogen. Eine Störung des Vertrauensverhältnisses, Verschlechterung der Kontaktmöglichkeiten, Entpersönlichung der Dienstleistung sowie eine Minderung des Ansehens des Berufsstandes wären die unausbleibliche Folge und würden letztlich zu einer weder im Interesse der selbständigen Versicherungskaufleute noch der Versicherungsunternehmen liegenden Beeinträchtigung der Geschäftsmöglichkeiten führen.«

Eine Kommission für betriebswirtschaftliche Fragen führte viele Gespräche mit Gesellschaften, die mit dem Gedanken des Direktinkassos spielten, um voreilige Maßnahmen zu verhindern oder aber wenigstens zu erreichen, dass auch berechnete Belange der Versicherungsvertreter bei den Entscheidungen angemessen berücksichtigt wurden. Die Entwicklung konnte zwar nicht ganz gestoppt, aber doch in vernünftige Bahnen gelenkt werden. Letztendlich war der Weg zur EDV jedoch nicht mehr aufzuhalten.

Der Einzug der modernen Datenverarbeitung beschränkte den Versicherungsvermittlern in den achtziger Jahren das so genannte Agentur-Informationssystem (AIS), durch das Tätigkeiten wie Policeausstellungen direkt vom Vermittler übernommen werden konnten. Als ein Instrument der Zukunft wurde es vom BVK durchaus begrüßt.

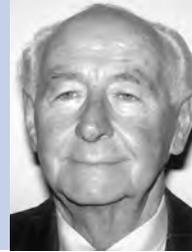
Um dem Informationsbedürfnis der Mitglieder nachzukommen, führte der BVK parallel zur Jahreshauptversammlung 1985 eine Fachtagung durch, die nur diesem Thema gewidmet war. Allerdings stellte sich die Frage, wie die auf die Vermittler zukommende Mehrarbeit zu honorieren sei. Nach Gesprächen im Gemeinschaftsausschuss erklärte sich der GDV bereit, bei seinen Mitgliedern darauf zu dringen, dass für eine echte Verwaltungsmehrarbeit, die zu einer Kostensenkung im Unternehmen führt, eine Entschädigung zu zahlen sei. Es ist jedoch nie zu einer generellen Regelung gekommen, so dass der einzelne Vermittler jeweils eigene Regelungen mit dem Unternehmen treffen muss.

Walter Veit 1960–1972

1960 wurde Walter Veit zum BVK-Präsidenten gewählt. Sein Verdienst war vor es allem, die bisher verfolgte Verbandspolitik, die gerade in den vorhergehenden Jahren auf eine starke Konfrontation mit den Versicherungsunternehmen ausgerichtet gewesen war, neu zu überdenken. Die an Zahl und Bedeutung nicht geringer werden Probleme der gesamten Assekuranz und damit auch die Probleme der Versicherungsvermittler konnten nur gemeistert werden, wenn sich Versicherer und Versicherungsvermittler als gleichberechtigte Partner in einem gemeinsamen Boot zum gemeinsamen Handeln vertrauensvoll zusammenfanden.

An die Stelle der Konfrontation, die manchmal nicht zu vermeiden, aber doch erheblich zu begrenzen war, mussten sachliche Verhandlungen treten, deren Ergebnisse zwar für die selbständigen Versicherungskaufleute nicht immer optimal sein konnten, aber doch zu Kompromissen führten, bei denen die berechtigten Belange beider Parteien angemessen Berücksichtigung fanden.

Mit großem Geschick gelang es Walter Veit, bei den Mitgliedern das Verständnis für die neue, nicht immer populäre Politik zu finden. Kernige Worte, harte Vorwürfe

*Kurt Heyder*

gegen die Versicherer und Forderungen, die nicht selten an den Realitäten vorbeigingen, lösten leichter emotionale Zustimmung aus als eine Politik der sachlichen Verhandlungen und des gegenseitigen Verständnisses auch für die Probleme des anderen, über die nicht so spektakulär in der Verbandszeitschrift berichtet werden konnte. Aber Walter Veit meisterte diese Aufgabe. Der Verband stand geschlossen hinter ihm und seiner Politik.

Die neue Verbandspolitik wurde weiter bestimmt durch das Bekenntnis zur absoluten Selbständigkeit des Versicherungskaufmanns als mittelständischem Unternehmer. Gerade die Entwicklung vom Versicherungsvertreter alter Prägung zum selbständigen Versicherungskaufmann wurde somit von ihm entscheidend beeinflusst. Vor allem setzte er sich für die Geschlossenheit des Verbandes ein und bemühte sich um ein gutes Verhältnis zur Versicherungswirtschaft. Viele Probleme konnten daher in vertrauensvoller Zusammenarbeit im Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst gelöst werden. Damit gelang Walter Veit eine bedeutende und nicht zu unterschätzende Änderung der Verbandspolitik.

Der Betriebsvergleich des BVK

Die Hauptversammlung 1961 hatte ein wichtiges Ergebnis, ohne das die erfolgreiche Verbandsarbeit der kommenden Jahre undenkbar gewesen wäre: Beiratsmitglied Kurt Heyder, Frankfurt, schlug in seinem Referat »**Vergleichen – kontrollieren – verbessern**« die Erweiterung der Verbandsaufgaben auf betriebswirtschaftliche Probleme vor. Als erste Aufgabe wurde die Durchführung

von Betriebsvergleichen der Versicherungsvermittler in Angriff genommen. Erst diese Vergleiche, die vom Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln in Zusammenarbeit mit dem Verband vorbildlich durchgeführt werden, setzten den BVK in die Lage, mit exakten Zahlen über die wirtschaftliche Situation in die Verhandlungen mit den Ministerien und mit den Versicherungsunternehmen zu gehen. Obwohl den Mitgliedern durch den Betriebsvergleich die Möglichkeit gegeben wurde, eigene Stärken und Schwächen zu erkennen und die richtigen Maßnahmen für den eigenen Betrieb zu ergreifen, war die Beteiligung zunächst gering. Im Jahre 1983 wurde der Erhebungsbogen erheblich vereinfacht, und bei rechtzeitiger Einsendung an das auswertende Institut wurde die Möglichkeit eröffnet, eine Vorabauswertung der Daten zu erhalten. Eine deutliche Steigerung der Teilnehmerzahl am Betriebsvergleich wurde allerdings erst erreicht, nachdem der BVK 1987 ähnlich wie bei den Pressesprechern Referenten für Betriebswirtschaft in den einzelnen Bezirksverbänden installierte. Auf Grund der Aktivitäten dieser Referenten lag die Teilnehmerzahl erstmals über 1.000. Dem BVK war es immer wichtig, dass jedes Mitglied die Zahlen des Betriebsvergleichs kennt, um bei den täglichen Auseinandersetzungen mit den Unternehmen argumentieren und agieren zu können.

Im Jahre 1968 führte der BVK erstmals bei seinen Mitgliedern eine Strukturhebung durch, die danach alle zwei Jahre wiederholt wurde. Sie sollte den Verband in die Lage versetzen, erfolgreicher noch als bisher seine ihm zugewiesenen Aufgaben im Interesse des Berufsstandes zu erfüllen. Fast 5.000 Verbandsmitglieder beteiligten sich an dieser ersten Fragebogenaktion und ermöglichten damit der Verbandsspitze, sich ein reprä-

sentatives Bild über die Verhältnisse des Berufsstandes zu machen.

Die Ergebnisse der noch heute durchgeführten Strukturhebung zeigten die stetig steigende EDV-Ausstattung der Unternehmen in den 80ern und geben ständig Aufschluss über die Verteilung der Prämien in den verschiedenen Versicherungen, über Altersversorgungsversagen, über den Berufsstatus der Mitglieder (Einfirmenvertreter, Mehrfachvertreter, Makler, Bausparkaufleute) und über weitere für die Verbandsarbeit wichtige Fakten.

Die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs

Der BVK hatte sich immer wieder mit Wettbewerbsfragen zu befassen, da die Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs zu seinen satzungsgemäßen Aufgaben gehört. Um das Verhalten seiner Mitglieder im Wettbewerb zu regeln, einen gesunden Leistungswettbewerb sicherzustellen und einem dem lauterem Wettbewerb widersprechenden Verhalten nach Kräften zu begegnen, stellte der BVK Wettbewerbsregeln auf und meldete sie zur Eintragung in das Register für Wettbewerbsregeln beim Bundeskartellamt an. Der Verband erstrebte hierbei, dem Begriff des ehrbaren Kaufmanns und der guten kaufmännischen Sitten sowie seinen Grundsätzen »Sachkunde, Ehrenhaftigkeit und finanzielle Sauberkeit« auch im Wettbewerb ihre Geltung zu erhalten.

Dieses Vorhaben stieß insbesondere beim GDV auf Widerstand, der sogar so weit ging, den Vertretern die Ausübung eines eigenen Wettbewerbs – nach Auffassung des Gesamtverbandes war dieser Wettbewerb nur ein Wettbewerb der Versicherungsunternehmen – zu



bestreiten. Nach recht heftigen Auseinandersetzungen siegte doch die Vernunft. Die Verbände der Vermittler – mit Ausnahme des Vereins deutscher Versicherungsmakler (VDM) – und der Gesamtverband setzten sich zusammen und schufen die gemeinsamen »Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft«. Aus rechtlichen Gründen – die Versicherungswirtschaft unterlag nur der begrenzten Kartellaufsicht – wurden nur der Gesamtverband und seine Fachverbände Vertragsparteien der Wettbewerbsrichtlinien, die dem Bundesaufsichtsamt gemeldet wurden, wenn sie auch von den Vermittlerverbänden, ausgenommen dem VDM, mitgetragen wurden. Daraufhin zog der BVK seine Wettbewerbsregeln beim Bundeskartellamt zurück.

Die Wettbewerbsrichtlinien haben sich im Großen und Ganzen bewährt. Wenn es natürlich auch nicht gelingen konnte, alle Wettbewerbsverstöße zu verhindern, so haben sie doch vermocht, dass viele Auswüchse mit Erfolg bekämpft werden konnten.

Strukturvertriebe und Sonderorganisationen

Ende der 70er Jahre beschäftigte den BVK das Problem der Tätigkeit von Sonderorganisationen, die nicht immer mit den Grundsätzen des lautereren Wettbewerbs und mit den Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft zu vereinbaren war.

Akut wurde das Problem 1979 im Zusammenhang mit dem von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg herausgegebenen »Schwarzbuch über Versicherungen«, in dem die Auswüchse in der Versicherungsvermittlung einer sehr heftigen Kritik unterzogen wurden.

Der BVK konnte die teilweise pauschalen Vorwürfe aufgrund des umfangreichen Materials seiner Mitglieder widerlegen. In diesem Zusammenhang deckte er aber die unseriöse Vermittlung anderer Unternehmen auf. Auf Grund dieser Äußerungen kam es zum Prozess mit der Allgemeinen Vermögensberatung AG, die zu 50% zur Aachener und Münchener Lebensversicherung AG gehörte. Im Laufe eines Jahres bahnte sich in diesem Streit jedoch eine Wende an. In Verhandlungen mit dem BVK verpflichtete sich die Aachener und Münchener Leben, mit Nachdruck darauf hinzuwirken, dass die Wettbewerbsbestimmungen im Bereich ihrer Außenorganisation und der Partner-Vertriebsgesellschaften eingehalten werden. Der BVK verpflichtete sich seinerseits, auf öffentliche Auseinandersetzungen über strittige Punkte sowohl aus der Vergangenheit als auch für die Zukunft zu verzichten. Diese Punkte sollten auf dem Verhandlungswege einer Lösung zugeführt werden.

Damit war das Problem der unseriösen Vermittlung allerdings nicht vom Tisch. Nach der BVK-Satzung können Mitglieder, die gegen die BVK-Berufsregeln und gegen die Wettbewerbsrichtlinien verstoßen, aus dem Verband ausgeschlossen werden. Im Jahre 1995 vertrat der Bezirksverband Hildesheim die Auffassung, dass ein Verstoß bereits dann vorliegt, wenn die Firmierung eines Vertriebsunternehmens nicht der Firmenwahrheit und -klarheit entspricht.

Da einem Ausschluss auf Grund dieses Verstoßes etliche juristische Hindernisse im Wege standen, beschäftigte sich der BVK-Ehrenrat mit der Definition einer Grenzlinie, ab der die Unseriosität so zuverlässig festgestellt werden kann, dass juristische Gegenmaßnahmen so gut wie aussichtslos sind.

Transportversicherung

Durch einen anhaltend schlechten Schadensverlauf sahen sich die Transportversicherer gezwungen, sich Gedanken über die Sanierung dieses Versicherungszweiges zu machen. Die Gesundung konnte nur durch eine Prämienanhebung erfolgen. Nach Ansicht der Versicherer konnten dabei die von der Prämienhöhung betroffenen Versicherungsnehmer mit Recht eine Überprüfung der Kosten erwarten, insbesondere auch der Provisionen. Der zu diesem Zwecke gegründete »Arbeitskreis Transportversicherung« – obwohl von ihm bestritten, so doch wohl ein Kartell – beschloss eine Provisionstabelle und empfahl seinen Mitgliedern deren Anwendung ab 1. 1. 1968.

Der BVK erkannte durchaus die Notwendigkeit einer Sanierung der Transportversicherung an, ohne aber die neue Provisionstabelle, die teilweise empfindliche Provisionsherabsetzungen vorsah, zu akzeptieren. In Anbetracht der wirklich ernsten Lage der Transportversicherer erklärte er sich jedoch bereit, die Provisionstabelle bis zur endgültigen Sanierung der Transportversicherung – zunächst aber für die Dauer von zwei Jahren – zu tolerieren.

Da es den Transportversicherern nicht gelang, ihren Markt wieder in Ordnung zu bringen, verlängerte der BVK seine Tolerierungserklärung bis zum Ablauf des Jahres 1974. Zu einer weiteren Tolerierung sah er sich außerstande, zumal eine gewisse Gesundung der Transportversicherung nach seiner Ansicht wenigstens in einigen Sparten eingetreten war, die Versicherer aber nicht bereit waren, in diesen Teilbereichen angemessene Provisionserhöhungen vorzunehmen.

Betriebsberatungen

Ende 1965 konnte der BVK seinen Mitgliedern mit einer weiteren Verbandsleistung aufwarten. Durch die Betriebsberatungsstelle für den Handel (BBH) GmbH – später in Unternehmensberatung für die Wirtschaft (UBW) GmbH umbenannt –, deren Gesellschafter der BVK war, wurden den Verbandsmitgliedern kostengünstige, durch das Bundeswirtschaftsministerium bezuschusste Betriebsberatungen geboten, um Rationalisierungsmaßnahmen durchführen zu können, die auf Grund der Kostenentwicklung dringend erforderlich waren. Die Tätigkeit der UBW war äußerst erfolgreich und wurde nach der Trennung von der UBW von anderen Beratungsfirmen fortgesetzt.

Vermögensschadenhaftpflichtversicherung

Ein Urteil des Oberlandesgerichtes Düsseldorf, welches einen selbständigen Versicherungskaufmann wegen einer im Schadensfall festgestellten Unterversicherung zum Schadensersatz verurteilte, da der Kunde angeblich falsch beraten worden war, veranlasste den BVK, die Frage der generellen Haftung der Versicherungsvermittler aufzugreifen und nach Möglichkeiten zu suchen, dieses Berufsrisiko durch einen Versicherungsschutz abzudecken. Die deutschen Versicherer zeigten sich mehr als zurückhaltend, was nicht so recht verständlich war, da die Qualität der Versicherungsvertreter und damit auch die Höhe des Versicherungsrisikos ja weitgehend von den Gesellschaften selbst und von ihren Organisationsprinzipien bestimmt wurde. Fast schien es, als werde der BVK seinen

Mitgliedern auf dem internationalen Versicherungsmarkt den notwendigen Versicherungsschutz verschaffen müssen – Verhandlungen waren bereits aufgenommen worden –, als sich doch noch die Albingia Versicherungs-AG in Hamburg bereit fand, den BVK-Mitgliedern einen Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungsschutz zu bieten. Sicherlich verdiente es Anerkennung, dass als Folge der Rechtsprechung manche Versicherungsgesellschaften dazu übergangen, ihre Vertreter ganz oder teilweise von der Haftung gegenüber den Versicherungsnehmern bei fahrlässigem Verhalten freizustellen und auf einen Regress gegenüber dem Vertreter zu verzichten, wenn sie selbst Schadensersatz nur wegen eines schuldhaften Verhaltens ihres Vertreters (§ 278 BGB) im Schadensfall zu leisten hatten. Jeder Versicherungsvertreter sollte sein Berufsrisiko durch eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abdecken und nicht seine schon vorhandene starke Abhängigkeit vom Versicherungsunternehmen noch vergrößern.

Neugestaltung des Rechts der Handelsvertreter

Im Jahre 1950 befasste sich das Bundesjustizministerium erstmals mit der Frage der Neugestaltung des Rechts der Handelsvertreter und damit auch des Rechts der Versicherungsvertreter. Die Vorarbeiten, zu denen auch der BVK und andere Vermittlerverbände, aber auch die Verbände der Unternehmen herangezogen wurden, nahmen drei Jahre in Anspruch. In der letzten ordentlichen Plenarsitzung der Legislaturperiode 1949/1953 verabschiedete der Deutsche Bundestag am 3. 7. 1953 das »Gesetz zur Änderung des Handelsgesetzbuches (Recht

der Handelsvertreter)«, gegen das der Bundesrat keinen Einspruch erhob. Es wurde am 6. 8. 1953 verkündet und trat am 1. 12. 1953 in Kraft.

Die Verabschiedung des Gesetzes noch in der alten Legislaturperiode wäre in Frage gestellt gewesen, wenn sich nicht die Außendienstverbände mit den Verbänden der Versicherer fast in letzter Minute über strittige Fragen geeinigt hätten.

Die Versicherungswirtschaft ist von einer Flut von Prozessen verschont geblieben. Vor allen Dingen nach 1960 nahm die Einsicht auf beiden Seiten zu, die internen Probleme der Assekuranz nicht auf dem Prozessweg, sondern auf dem Verhandlungswege, in der Regel innerhalb des Gemeinschaftsausschusses Versicherungsaußendienst, zu lösen.

Natürlich konnte es zu Anfang nicht ausbleiben, dass je nach Interessenlage über die Auslegung einzelner Bestimmungen des neuen Gesetzes unterschiedliche Auffassungen bestanden, was zwangsläufig die Anrufung der Gerichte zur Folge haben musste. Das galt vor allen Dingen hinsichtlich des Ausgleichsanspruchs (§ 89 b HGB), für die Versicherungsvertreter die wichtigste Bestimmung des neuen Gesetzes, mit der der Gesetzgeber Neuland betreten hatte. So war es lange streitig, ob auch der Tod des Versicherungsvertreter den Ausgleichsanspruch auslöst. In seinem Urteil vom 13. 5. 57 (11 ZR 318/56) hat der Bundesgerichtshof der Witwe eines Handelsvertreter den Ausgleichsanspruch zugesprochen.

Um einer für die Versicherungsvertreter nachteiligen Rechtsprechung entgegenzuwirken, musste der BVK versuchen bei Prozessen, die für den Berufsstand von grundsätzlicher Bedeutung waren, eingeschaltet zu



werden, oder aber selbst Musterprozesse für seine Mitglieder zu führen. Prozesse kosten Geld. Der Verband war finanziell nicht stark genug, um diese Kosten tragen zu können. Unter der Überschrift »Alle für einen!« rief er daher seine Mitglieder zu einer Spendenaktion auf, der

ein großer Erfolg beschieden war. Der BVK wurde damit auf Jahre hinaus in die Lage versetzt, über die Führung eines Musterprozesses nach objektiven Gründen entscheiden zu können und keine Rücksicht auf die entstehenden Kosten nehmen zu müssen, sofern ein Prozess verloren ging.

Verloren ging ein Prozess um die Frage des Ausgleichsanspruchs in der Krankenversicherung. Seinem Urteil 5 U 17/56 vom 4. 5. 1959 stellte der Bundesgerichtshof folgende Leitsätze voran:

»Zu den Provisionen, für deren Verlust dem Versicherungsvertreter ein Ausgleich zusteht, gehören nur die Abschlussprovisionen und nicht die Provisionen, die für die Verwaltung des vom Versicherungsvertreter erworbenen Versicherungsbestandes gewährt werden. Ob bei der Krankenversicherung in der laufend bezahlten, als Verwaltungsprovision bezeichneten Vergütung noch ein Teil Abschlussprovision enthalten ist, lässt sich nicht allgemein feststellen, sondern ist nach der Gestaltung des jeweiligen Vertretervertrages im einzelnen zu ermitteln.«

Aus dieser Entscheidung glaubten die Krankenversicherungsunternehmen ableiten zu können, dass es in ihrer Sparte keinen Ausgleichsanspruch gibt, da die hier gezahlten Folgeprovisionen (Inkassoprovisionen) durchweg Entgelte für eine Verwaltungstätigkeit seien. Hierbei wurde gern das spätere Urteil des Bundesgerichtshofs VII ZR 237/59 vom 23. 2. 1961 übersehen, mit dem der Senat entschieden hat:

»Bei Versicherungs- und Bausparkassenvertretern kann ein Ausgleich auch für Provisionsverluste aus Verträgen in Betracht kommen, die zwar nach Beendigung ihres Vertreterverhältnisses abgeschlossen werden, aber in engem wirtschaftlichem Zusammenhang mit von

ihnen früher vermittelten Verträgen stehen, insbesondere eine Verlängerung oder Summenerhöhung solcher Verträge zum Inhalt haben.« Diese Auffassung hat der BGH in weiteren Urteilen bestätigt.

Die Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs

Eines der großen Erfolgskapitel des BVK sind die sogenannten »Grundsätze«, in denen die Höhe der jeweiligen Ausgleichsansprüche gemäß § 89 b HGB vereinbart ist. Nach § 89 b Abs. 5 HGB beträgt der Ausgleichsanspruch des Versicherungsvertreters höchstens drei Jahresprovisionen oder Jahresvergütungen, errechnet nach dem Durchschnitt der letzten fünf Jahre der Tätigkeit. Das Gesetz sagt aber nichts darüber, wie dieser Ausgleich zu berechnen ist.

Um die gerade beschriebenen gerichtlichen Auseinandersetzungen wegen dieser Frage, die bei jedem Ausgleichsfall auftreten konnten, zu vermeiden, setzten sich im Jahre 1956 der GDV und die Verbände der Versicherungsvertreter zusammen, um eine Regelung über die Berechnung des Ausgleichsanspruchs zu schaffen, die allgemein in der Versicherungswirtschaft Anwendung finden sollte. Das Ergebnis dieser Verhandlungen waren die »Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs (§89b HGB)« (Grundsätze Sach), die Ende 1958 zwischen dem GDV und dem VGA vereinbart wurden.

Der BVK schloss sich diesem Abkommen zunächst wegen einiger strittiger Punkte nicht an. In der Praxis wurden jedoch auch die Ausgleichsansprüche der BVK-

Mitglieder nach den »Grundsätzen« abgewickelt. Erst im Jahre 1961 ermächtigte die Hauptversammlung des BVK den Vorstand, der Vereinbarung beizutreten. Allerdings machte der Verband hinsichtlich der Anrechnung von Altersversorgungsleistungen auf den Ausgleichsanspruch einen Vorbehalt, der aber 1966 aufgegeben wurde. In einer Grundsatzentscheidung des Bundesgerichtshofes vom 23. 5. 1966 wurde nämlich die Rechtsauffassung des BVK nicht bestätigt. Der Senat entschied, dass Altersversorgungsleistungen der Gesellschaft, die auf ihren Aufwendungen beruhen, aus Billigkeitsgründen auf den Ausgleichsanspruch anzurechnen sind.

Die neue Verbandspolitik, mit ihrer Betonung der Selbständigkeit, beendete die schizophoren anmutende Konstruktion der Generalagenten mit gemischter Tätigkeit. Gegenüber dem Steuerfiskus mussten sie wegen der Steuerfreiheit der Verwaltungsprovisionen argumentieren, dass die Folgeprovisionen durchweg Vergütungen für die verwaltende Tätigkeit seien, um das Gegenteil



ihren Gesellschaften gegenüber zu behaupten, wenn es um den Ausgleichsanspruch (§ 89 b HGB) ging. Nach der Entscheidung des BGH vom 4. 5. 1959 waren und sind noch heute nur Vermittlungsfolgeprovisionen, aber keine Verwaltungsprovisionen ausgleichspflichtig!

Im Laufe der Zeit gab es Verbesserungen bei den »Grundsätzen«. Sahen sie bisher schon die Zahlung des Ausgleichs (§ 89 b HGB) bei einvernehmlicher Beendigung des Vertretungsverhältnisses aus Altersgründen oder aus Gründen der dauernden Invalidität vor, so auch bald beim Vorliegen einer unverschuldeten und auf andere, zumutbare Weise nicht behebbaren persönlichen Zwangslage des Vertreters.

Mit dem 1. 1. 1976 traten die »Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs für dynamische Lebensversicherungen« nach Verhandlungen von BVK, VGA und GDV in Kraft. 18 Jahre nach den »Grundsätzen Sach« war damit ein weiteres wichtiges Gemeinschaftswerk zur Verbesserung der rechtlichen Situation des selbständigen Versicherungsvertreters geschaffen.

Am 1. 11. 1976 traten dann die »Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs in der privaten Krankenversicherung« nach Verhandlungen im Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst in Kraft. Dies stellt insoweit einen Durchbruch dar, als die Krankenversicherungsunternehmen bis dato bestritten hatten, dass überhaupt Ausgleichsansprüche im Krankenversicherungsgeschäft bestehen. Begründet wurde diese Auffassung mit einem BGH-Urteil, nach dem nur Abschlussfolgeprovisionen ausgleichspflichtig seien, nicht jedoch Verwaltungsprovisionen, als welche die Folgeprovisionen im Krankenversicherungsgeschäft ange-

sehen werden. Ein später ergangenes Urteil stellte demgegenüber jedoch klar, dass eine Ausgleichspflicht bei Vertragsverlängerung oder Summenerhöhung gegeben sei. Damit war der Weg frei für Verhandlungen, die letztlich auch von BVK, VGA und GDV erfolgreich beendet wurden. Zwar sah der BVK das Ergebnis nicht als optimal an, da eben nur Aufstockungsfälle umfasst waren. Auf Grund der jahrelangen unbefriedigenden Situation stand jedoch die allgemeine Kompromissbereitschaft im Vordergrund. Als Laufzeit wurden sechs Jahre vereinbart. Nach längeren Verhandlungen traten am 1. 11. 1982 die überarbeiteten »Grundsätze Kranken« in Kraft, die den bisher unbefriedigenden Ausgleichszahlungen Rechnung trugen und zu einer Verdoppelung der Ausgleichszahlung führten.

Seit dem 1. 10. 1984 galten dann die »Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs im Bausparbereich«, vereinbart vom BVK, vom Verband der privaten Bausparkassen und der Bundesgeschäftsstelle der Landesbausparkassen. Inhaltlich lehnte das Werk sich an die bestehenden Grundsätze an und berücksichtigte die technischen und rechtlichen Probleme der bisherigen Praxis. Sieben Jahre nach Aufnahme der Bausparkassenvertreter war damit ein wichtiges Anliegen dieser Berufsgruppe erfüllt.

Für die Verkehrsservice-Versicherung wurde von den Versicherern lange Jahre die Berechnungsbasis für Kraftfahrtversicherungen der »Grundsätze Sach« angewandt. Auf Grund des hohen Zuwachses in dieser Branche wurde der Ruf nach Verbesserungen laut. Ab 1. 11. 1985 traten dann die neu verhandelten Grundsätze in Kraft, die zum Teil zu einer Erhöhung um das Dreifache führten.

Ab 1. 11. 1990 bestanden auch für die Ausgleichsansprüche bei der Vertrauensschaden- und Kautionsversicherung Grundsätze analog zu den bestehenden Regelungen.

Zur Vorbereitung von Verhandlungen über die Einführung von Grundsätzen im Finanzdienstleistungsbereich, die seit einiger Zeit gefordert wurden, wurde eine Fragebogenaktion initiiert. Nach langwierigen Verhandlungen gelang eine Einigung mit dem Verband der privaten Bausparkassen über die »Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs im Finanzdienstleistungsbereich«.

Damit bestand nun auch in diesem rapide wachsenden Markt eine ausreichende Regelung, die sich inhaltlich stark an den »Grundsätzen Bausparen« orientierte. Allerdings fehlte es an der Zustimmung der öffentlich-rechtlichen Bausparunternehmen und der Versicherungswirtschaft, so dass alle Bemühungen darauf gerichtet waren und sind, beide Verbände mit ins Boot zu bekommen.

Nach langen Verhandlungen mit dem GDV wurde 1995 für die »Grundsätze Sach« übereinstimmend festgestellt, dass beim Tod des Vertreters bzw. beim Erbfall der Berechnung des Ausgleichsanspruchs die Multiplikatoren für den Erlebensfall zugrunde gelegt werden. Damit stand den Hinterbliebenen die gleiche Höhe des Ausgleichsanspruchs zu. Erfreulicherweise wurde diese gemeinsame Empfehlung von den Unternehmen angewandt.

Gerade bei den »Grundsätzen Sach« wurde das Problem der Benennung der Folgeprovision immer drängender. Dies war unter anderem auch ein Diskussionspunkt bei einer spektakulären BVK-Hauptversammlung

1994 in Saarbrücken, bei der der BVK die demokratische Kultur hochhielt.

Einige Unternehmen versuchten durch eine Umbenennung der Provision eine Berücksichtigung beim Ausgleichsanspruch zu verhindern, da nach der Rechtsprechung des BGH nur noch nicht erhaltene Abschlussprovisionen, nicht aber Verwaltungsprovisionen zu berücksichtigen sind. Nach Drängen seitens des BVK bestätigte der GDV letztendlich, dass die ab dem zweiten Jahr gezahlte Provision einen Teil Vermittlungsentgelt enthält. Mittlerweile bestehen die »Grundsätze« seit über 40 Jahren. Mehrere zigtausend Ansprüche konnten auf diesem Weg ohne Prozesse abgewickelt werden. Dennoch ist das ständige Bestreben des BVK auf weitere Verbesserungen und Anpassungen gerichtet und auf die Anwendung in allen relevanten Bereichen.

Eine weitere Dienstleistung konnte der BVK bereits 1987 seinen Mitgliedern anbieten: Eine Computerberechnung, die die Ermittlung des Ausgleichsanspruchs nach den »Grundsätzen« ermöglichte, um so eventuelle Versorgungslücken frühzeitig zu erkennen. Das Programm wurde mehrfach weiter entwickelt und steht heute den Mitgliedern in einer Excel-Version zur Verfügung.

Ausgleichsanspruch und Besteuerung

Sorgen bereitete dem BVK und seinen Mitgliedern die steuerliche Behandlung der Ausgleichszahlungen. Nach der Rechtsprechung unterlagen sie sowohl der Umsatz- und Gewerbesteuer als auch der Einkommensteuer zum normalen Steuersatz. Erst in den Jahren 1961 bzw. 1968

konnte hier bei der Einkommen- bzw. Umsatzsteuer eine Änderung erreicht werden. Der Gewerbesteuer unterliegen die Ausgleichszahlungen – von wenigen Ausnahmen abgesehen – auch heute immer noch in voller Höhe.

Nachdem das Bundesverfassungsgericht 1978 entschieden hatte, dass die Gewerbesteuer für Handelsvertreter – und damit auch für selbständige Versicherungskaufleute – verfassungsgemäß ist, blieb dem BVK nur der Weg zu den Politikern, um wenigstens die Freistellung der Ausgleichszahlung von der Gewerbesteuer zu erreichen. Ein vom BVK unterstützter Prozess beim BFH blieb erfolglos, da der BFH seine bisherige Rechtsprechung, nach der der Ausgleichsanspruch als letzter Geschäftsvorfall der Gewerbesteuer unterliegt, nicht aufgab. Eine dagegen eingelegte Verfassungsbeschwerde wurde vom 2. Senat des Bundesverfassungsgerichts nicht zur Entscheidung angenommen, da keine hinreichende Aussicht auf Erfolg bestand. Auch der Weg zum Gesetzgeber war wegen der katastrophalen Finanzlage der öffentlichen Hand aussichtslos.

Im Jahr 1987 plante die Regierungskoalition, den § 34 EStG ab 1. 1. 1990 im Rahmen der Steuerreform so zu ändern, dass der halbe Steuersatz für Entschädigungen, zu denen der Ausgleichsanspruch gehört, völlig wegfallen würde. Als Folge davon hätte sich die einkommensteuerliche Belastung des Ausgleichsanspruchs nach § 89 b HGB verdoppelt, so dass in der Spitze bis zu 70 % einschließlich der Gewerbesteuer an den Fiskus hätten abgeführt werden müssen. Der BVK gab sofort ein Gutachten in Auftrag, das bei Treffen der Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand (AWM) mit Politikern Verwendung fand. Nachdem auch über die Wirtschafts-

presse Druck ausgeübt wurde, gab es einen neuen Referentenentwurf, der sich an dem Gutachten orientierte. Ergebnis war nunmehr, dass Einkünfte aus Betriebsveräußerung und der Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB bis zu einem Betrag von 2 Mio. DM wie bisher mit dem halben Steuersatz, bis zu einem Betrag von 5 Mio. DM mit einem Steuersatz von $\frac{2}{3}$ und bei Beträgen über 5 Mio. DM in voller Höhe der Einkommensteuer unterlagen. Inzwischen unterliegt der Ausgleichsanspruch nach der ab 1. 1. 1999 geltenden Fünftelungsregelung im Normalfall fast in voller Höhe der Einkommensteuer.

Max Engl 1972–1990



1972 übernahm Max Engl das Amt des BVK-Präsidenten und füllte es bis zu seinem Tod in beeindruckender Weise aus. Nach einer Phase der Konsolidierung des Verbandes war es gerade Max Engl zu verdanken, dass der Verband zu neuen Ufern aufbrach. Viele wichtige Leistungen wie die Rechtshilfe, die Gründung der Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand, eine offensivere Öffentlichkeitsarbeit und eine damit einhergehende steigende Mitgliederzahl und die Integration der Bauspar-kaufleute in den BVK sind untrennbar mit seinem

Namen verbunden. Dabei gelang es ihm, die Interessen der Mitglieder in eindrucksvoller Weise zu vertreten, gleichzeitig behielt er immer die Interessen des Verbandes als Ganzes im Auge. Max Engl war sicherlich eine der beeindruckendsten Persönlichkeiten in der Geschichte des BVK. Während der Jahreshauptversammlung 1990 in Hamburg starb Max Engl völlig unerwartet. Zu seinen Ehren wurde das Verbandshaus in »Max-Engl-Haus« umbenannt.

Die Rechtshilfe des BVK

Unmittelbar nach seiner Wahl gab Max Engl bekannt, dass der Verband als eine neue Leistung künftig seinen Mitgliedern eine erweiterte Rechtshilfe bieten würde. Wörtlich führte er hierzu aus:

»Die Tatsache, dass unsere Kollegen immer mehr mit der Frage konfrontiert werden, sich vielleicht rechtlich mit ihrem Vertragspartner auseinandersetzen zu müssen, weil sie einfach das Gefühl haben, in ihrer Existenz bedroht zu werden, hat die Hauptversammlung 1972 des BVK veranlasst, die Verbandssatzung dergestalt zu erweitern, dass als neue Verbandsleistung unseren Mitgliedern aktiver Rechtsschutz gewährt wird. Wir glauben, damit ist jedem unserer Mitglieder ein weiteres Stützkorsett für seine Unabhängigkeit angepasst worden. Man möge bitte auf allen Seiten erkennen, dass bei Versuchen, am selbständigen Versicherungskaufmann Recht zu beugen, man sich in Zukunft nicht mit einem einzelnen, wirtschaftlich vielleicht schwachen Vermittler auseinandersetzen muss, sondern hinter diesem Kollegen steht ab sofort mit seiner ganzen, auch der

finanziellen Kraft der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute.«

Dass die erweiterte Rechtshilfe den Mitgliedern geboten werden konnte, ohne dass dafür ein besonderer Beitrag erhoben werden musste, zeigte, wie finanziell gefestigt der BVK war.

Die Einrichtung dieser neuen Dienstleistung des BVK hat sich bis auf den heutigen Tag außerordentlich bewährt. BVK-Mitgliedern stand nun eine erweiterte Rechtshilfe zur Verfügung, die auch die Führung und Finanzierung von gerechtfertigten Prozessen umfasste. Ziel war es vor allem, die wirtschaftliche Unterlegenheit des Versicherungs- und Bausparkaufmanns gegenüber dem von ihm vertretenen Unternehmen im Konfliktfall durch fachliche und finanzielle Unterstützung auszugleichen. Nach einem zögernden Anlauf nahm die Prozesskostenübernahme im Laufe der Zeit immer stärker zu. Allerdings stieß die Rechtshilfe immer dann an ihre Grenze, wenn gegen Berufsregeln des BVK verstoßen wurde oder das Mitglied nicht in der richtigen Beitragsgruppe eingestuft war. Eine besondere Schwierigkeit war in den achtziger Jahren zu überwinden, als das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen die Übernahme von Prozesskosten nach der Rechtshilfeordnung des BVK als genehmigungspflichtige Rechtsschutzversicherung einstuftete. Nach langwierigen Verhandlungen einigte man sich darauf, dass der BVK zur Deckung seiner Rechtshilfe eine Rechtsschutzversicherung abschloss, wobei die Bedingungen der Rechtshilfeordnung des BVK die vom Bundesaufsichtsamt anerkannten Versicherungsbedingungen waren. Heute ist die Rechtshilfe eine der wichtigen Dienstleistungen des BVK für seine Mitglieder.



Telefonaktion Oktober 1978

*v.l.n.r.: Bernd Oberwelland, Hilmar Hasenclever,
Ludger Theilmeier, F.-Wilhelm Wilkening, Wilfried Vollmer*



Der BVK und die Öffentlichkeit

Bei der BVK-Spitze hatte sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass der Verband mehr als bisher in die Öffentlichkeit gehen und insbesondere mit seinen Veranstaltungen weite Kreise der Wirtschaft und des öffentlichen Lebens ansprechen müsse, wenn er Gehör finden wolle. Dies war auch der geeignete Weg, um das Ansehen der selbständigen Versicherungskaufleute, das sich zweifellos schon gebessert hatte, noch weiter zu heben. Dementsprechend verkündete Max Engl 1972 eine Verbesserung der Öffentlichkeitsarbeit des BVK.

Einer der großen Erfolge des BVK in jüngerer Zeit wurde so die Revolutionierung der Öffentlichkeitsarbeit. Die Pressearbeit wurde erheblich ausgeweitet und auf immer mehr Schultern verteilt. Seit 1973/74 arbeitet der BVK mit einer Presseagentur zusammen, was zu einem sprunghaften Anstieg der Veröffentlichungen führte. Neben der klassischen Verbreitung von Meldungen begann der BVK bald mit Telefonaktionen, die in Verbindung mit regionalen Zeitungen durchgeführt wurden. Sie boten den Zeitungen einen kostenlosen Service und dem BVK die Möglichkeit, sich der Öffentlichkeit zu präsentieren und Sachkompetenz unter Beweis zu stellen und so das Ansehen des Berufsstandes zu erhöhen. Ein Anliegen, das den BVK seit seiner Gründung bewegte. Weitere Maßnahmen waren die Fertigstellung einer Tonbildschau und später von Filmen über den BVK sowie die Entwicklung eines Spiels über Versicherungen. Auch gelang es dem BVK manches Mal, über seine aktive Öffentlichkeitsarbeit Einfluss auf die Gestaltung von Versicherungsbedingungen zu nehmen, so z. B. bei der Herausnahme von Fahrrädern aus der Hausratversicherung.

Zunehmend bemühten sich die Bezirksverbände, eigene regionale Pressekontakte aufzubauen und eigene Pressesprecher einzuarbeiten. Entsprechend der gewachsenen Bedeutung fanden nunmehr während der Jahreshauptversammlungen Pressesprecherseminare statt. Im Laufe der Zeit entfielen 60% der Veröffentlichungen auf die Aktivitäten der regionalen Pressesprecher. Durch seine gute Außendarstellung bedingt wurde der BVK zunehmend von Verbraucherverbänden als Ratgeber in Anspruch genommen. In der Pressearbeit machte sich darüber hinaus ein Wandel bemerkbar, da das gesprochene Wort immer mehr an Bedeutung gewann. Es wurde daher während der Jahreshauptversammlung 1987 in Berlin erfolgreich ein Rundfunk- und Fernsehinterview-Training durchgeführt.

1994 folgte eine Umorganisation der Öffentlichkeitsarbeit durch Schaffung von Regional- und Landespressesprechern, die die Arbeit stärker fokussieren und dem Pressesprecher vor Ort mehr Hilfestellungen geben sollen. Eine Steigerung der Veröffentlichungen um 44% konnte schon im ersten Jahr vorgewiesen werden. Als neue Dienstleistung bietet der BVK seit 1996 seinen Mitgliedern einen Kundeninformationsbrief an, der die Grundlage für eine eigene Kundenzeitung sein und das Image des jeweiligen Mitglieds und des BVK fördern soll. Zur weiteren Unterstützung der Pressesprecher wurden TV-Schulungen durchgeführt, um die Teilnehmer auf die teilweise verschärften Bedingungen vor der Kamera vorzubereiten. Gerade das Kapitel der Öffentlichkeitsarbeit zeigt recht eindrucksvoll die Erfolge der Verbandspolitik, aber auch die Fähigkeit, sich auf geänderte Rahmenbedingungen einzustellen und neue Trends frühzeitig zu erkennen.

Die Einbeziehung der Bausparkaufleute

Durch die Ergebnisse der Strukturhebung 1976 wurde offenbar, dass bereits 80% aller Verbandsmitglieder im Bausparbereich tätig waren. Hieraus zog der BVK die logische Konsequenz und dehnte seine satzungsgemäßen Aufgaben auf die Interessenwahrnehmung von Bausparkassenvertretern aus. Diese Erweiterung hatte natürlich Auswirkungen auf die Verbandsorganisation. Es wurde unter anderem eine eigene Kommission für das Bausparwesen gegründet.

Als vordringlichste Aufgabe wurde die Durchsetzung eines Ausgleichsanspruchs in Angriff genommen. Allerdings fehlte es zu Beginn an der Kooperationsbereitschaft der Bausparunternehmen, so dass der Prozessweg beschritten wurde. Als wichtiger Zwischenschritt zu einer einvernehmlichen Lösung wurde eine Arbeitsgemeinschaft mit dem Verband der privaten Bausparkassen gegründet. Dies führte letztendlich auch dazu, dass wieder einmal eine Konsenslösung gefunden wurde. Seit 1984 bestehen die »Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs im Bausparbereich«. Sie haben sich bereits nach kurzer Zeit bewährt.

Ein weiteres Ziel war die Einrichtung eines Gemeinschaftsausschusses Bausparwesen – entsprechend dem bereits bestehenden Gemeinschaftsausschuss Versicherungswesen. Die Umsetzung dieses Vorhabens ließ allerdings noch etliche Jahre auf sich warten, was vielleicht auch daran lag, dass sich die Bausparunternehmen erst einmal an die für sie neue Situation gewöhnen mussten, mit dem BVK erstmals einem Interessenvertreter der selbständigen Bausparkaufleute gegenüberzusitzen. Es kam schließlich Anfang 1990 zur Gründung des

»Gemeinschaftlichen Gesprächskreises Bausparen« als gemeinsame Plattform für grundsätzliche Fragen. Mittlerweile hat sich dieser Gesprächskreis bewährt und eine Vertrauensgrundlage geschaffen, die bei auftretenden Detailproblemen einen vermittelnden Kontakt von BVK und Unternehmen ermöglicht.

Unternehmer oder arbeitnehmerähnlich

Der Anfang der 70er Jahre von den Gewerkschaften initiierte und vom damaligen Bundesarbeitsminister verfolgte Plan, bestimmten selbständigen Berufen, so auch den Handels- und Versicherungsvertretern, durch Einbeziehung in das Tarifvertragsgesetz einen besseren sozialen Schutz angeeignet zu lassen, stellte den Berufsstand der selbständigen Versicherungskaufleute vor sehr ernste Probleme, ja bedrohte ihn in seiner Existenz. Wäre er realisiert worden, so wäre es mit Sicherheit bald mit seiner Selbständigkeit vorbei gewesen. Als angebliche »arbeitnehmerähnliche Personen« mit entsprechendem sozialen Schutz hätte sich für die Versicherungsunternehmen zwangsläufig die Frage stellen müssen, ob es nicht sinnvoller und zweckmäßiger sei, nur noch Angestellte im Außendienst zu beschäftigen.

In zwei Anhörungsverfahren des Bundesarbeitsministers wandten sich alle Beteiligten (natürlich von den Gewerkschaften abgesehen, die ein verständliches Eigeninteresse an der geplanten Regelung hatten, die ihnen potentielle Mitglieder bringen würde), also sowohl die Unternehmen als auch der BVK und die CDH als Berufsvertretung der Handelsvertreter, gegen die Einbeziehung der Vertreter in das Tarifvertragsgesetz. Ein verbesserter Schutz wurde dabei durchaus als wün-



schenswert erachtet. Er sollte aber innerhalb des HGB (§ 84 ff.) erfolgen und nicht innerhalb des Tarifvertragsgesetzes.

Es hatte nicht den Anschein, als würde das Bundesarbeitsministerium die sachlichen Argumente der Beteiligten berücksichtigen. Offenbar sollten die Handels- und Versicherungsvertreter zu ihrem »Glück« gezwungen und, einer politischen Tendenz entsprechend, zu Angestellten »umfunktioniert« werden. Die Vernichtung eines existenzfähigen selbständigen Berufsstandes durch eine gesetzgeberische Maßnahme konnte schwerlich im Interesse der kleineren Regierungspartei liegen. Der politische Weg, den der BVK beschritt, führte zum Erfolg. Handels- und Versicherungsvertreter wurden nicht in das Tarifvertragsgesetz einbezogen.

Neben der ursprünglich beabsichtigten Einbeziehung der Versicherungsvermittler in das Mehrwertsteuersystem hat wohl keine andere Frage die Existenz des Berufsstandes der selbständigen Versicherungskaufleute nach dem Krieg so bedroht wie der Plan des Bundesarbeitsministeriums, ihn in das Tarifvertragsgesetz einzubeziehen. Der Erfolg der Verbandsarbeit kann daher nicht hoch genug eingeschätzt werden.

Die Gründung der Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand

Anfang der 70er Jahre ging die Politik am wirtschaftlichen Mittelstand, zu dem sich die selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute zählen, vorbei. Ihre Interessen wurden bei der Gesetzgebung nicht in dem Maße berücksichtigt, wie es ihrer Bedeutung entsprach.

Der wirtschaftliche Mittelstand, aufgesplittert in mehr als 1.000 Berufsverbände, war nicht in der Lage, diesen ungerechtfertigten Angriffen immer mit Erfolg zu begegnen. Der Versuch, die selbständigen Versicherungskaufleute zu Arbeitnehmern umzufunktionieren, waren nicht zu übersehende Warnzeichen, was auf den Mittelstand zukommen konnte.

Diese gefährliche Situation des Mittelstandes veranlasste einige Männer in der Erkenntnis, dass nur gemeinsames Handeln des gesamten Mittelstandes die drohenden Gefahren abwenden konnte, den Versuch zu unternehmen, den Mittelstand zu formieren. Hier war es vor allem Horst F. G. Angermann, der den Gedanken einer mittelständischen Vereinigung aufgriff und ihn realisierte. Er fand im BVK-Präsidenten Max Engl einen tatkräftigen Mitstreiter. Am 13. 11. 1973 wurde in Hamburg die Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand (AWM) gegründet.

Die AWM wird dabei von zwei gleichberechtigten Präsidenten geführt, von denen einer immer vom BVK kommt. Durch die AWM war und ist es möglich, auf der politischen Bühne Einfluss auszuüben und die Interessen aller Mitglieder besonders wirkungsvoll zu vertreten. Einige der Probleme, die sich dem BVK stellten und die im Folgenden dargestellt werden, wären ohne die tatkräftige Mithilfe der AWM sicherlich nicht lösbar gewesen.

Provisionsenkungen

Immer wieder beschäftigte den BVK das Problem der Provisionsenkungen. Im Jahre 1976 versuchten einige Versicherer, das Einverständnis der Vertreter zu weiteren

Provisionskürzungen im Kraftfahrt-Flottengeschäft zu erreichen, um mit einem niedrigeren Tarif kalkulieren zu können. Durch Verhandlungen mit dem HUK-Verband erreichte der BVK, dass der HUK-Verband seine Mitglieder aufforderte, auf solche Provisionsverhandlungen zu verzichten, da sie »den Vertreter-Verbänden und dem HUK-Verband vorbehalten seien«.

Auch in anderen Versicherungszweigen wiederholten sich die Versuche, die Provisionen zu kürzen. In der Kraftfahrtversicherung war man 1978/79 bemüht, die Provision auf 8% zu senken. Einige Jahre später stellte sich in diesem Bereich das Problem eines hohen Ausländeranteils in der Kraftfahrtversicherung. Um dem dadurch entstandenen schlechten Schadensverlauf beizukommen, wurde an Provisionskürzungen gedacht. Dem stellte sich der BVK und insbesondere BVK-Präsident Engl entschieden entgegen. Sie riefen die Versicherungsgesellschaften dazu auf, bei neu zu kalkulierenden Unternehmenstarifen eine kostendeckende Prämie einzurechnen, die auch die Belange der selbständigen Versicherungsvertreter berücksichtige. Einige Versicherungsunternehmen blieben davon unbeeindruckt, sie senkten die Provisionen. Nach langwierigen Verhandlungen mit dem BVK erklärten sie sich jedoch zu einem wirtschaftlichen Ausgleich von Provisionsverlusten bereit.

Ähnlich zu kämpfen hatten junge Vertreter. Die Auswertung der Strukturerhebung im Jahre 1987 zeigte, dass ihnen Provisionen gezahlt wurden, von denen sie nicht existieren konnten. In diesem Zusammenhang warnte Max Engl die Versicherungswirtschaft vor den Auswirkungen dieser Praxis. Da das Angebot an qualifizierten Arbeitskräften zurückgehe, müsse die Versicherungswirtschaft auf unqualifizierte Berufsfremde zurückgrei-

fen; dies schade der gesamten Versicherungswirtschaft. Deshalb forderte der BVK immer wieder:

Provision statt Bonifikation

Anfang der 90er Jahre zeichnete sich ab, dass die Provisionssysteme in Zukunft nicht mehr einheitlich sein würden. Der BVK warnte seine Mitglieder davor, Änderungen zum Vertretervertrag zu schnell zuzustimmen. Er stellte eine Messlatte auf, wonach neue Provisionssysteme den Vertreter finanziell nicht benachteiligen und keine Nachteile beim Ausgleichsanspruch enthalten dürfen sowie klar formuliert sein müssen. Des Weiteren lehnte er umsatzabhängige Bonifikationen statt Provisionen ab.

Verbraucherschutz

Mitte der 70er Jahre stand der Verbraucherschutz im Mittelpunkt der gesetzgeberischen Aktivitäten. Hier ist vor allem das Haustürwiderrufgesetz mit dem siebentägigen Rücktrittsrecht zu nennen. Anfangs war der BVK strikt gegen dieses Gesetz, da es zu einer großen Unsicherheit führen würde. Im Laufe der Zeit setzte sich jedoch die Erkenntnis durch, dass ein seriöser Vertreter das Gesetz nicht zu fürchten brauche, sondern dass es viel mehr gegen die vom BVK bekämpften unseriösen Geschäftspraktiken gerichtet war.

Als weiteres Gesetzeswerk zum Verbraucherschutz wurde das Gesetz über die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBG) uneingeschränkt begrüßt, da es dem

BVK als rechtsfähigem Verband zur Förderung gewerblicher Interessen eine Aktivlegitimation zubilligte. Dem BVK eröffnete sich damit die Möglichkeit, unmittelbar auf Versicherungsunternehmen einwirken zu können, wenn Agenturverträge Bestimmungen enthielten, die mit dem Gesetz nicht vereinbar waren. Von dieser Möglichkeit hat der BVK mehrfach mit Erfolg Gebrauch gemacht, zuletzt mit einer noch nicht abschließend entschiedenen AGB-Verbandsklage gegen den Abzug der Versorgung vom Ausgleichsanspruch.

Lebensversicherung

Ein Bereich, der den BVK immer wieder beschäftigte, war die Lebensversicherung. Die Leistungen, die insbesondere die Lebensversicherungsvertreter vollbracht haben, wurden schon 1950 anlässlich einer Kundgebung des Verbandes der Lebensversicherungsunternehmen vom damaligen Bundespräsidenten Professor Theodor Heuss gewürdigt.

Heuss führte u. a. aus: »Dabei habe ich die Erfahrung gemacht, dass das private Versicherungswesen eine sehr erzieherische Kraft für die Menschen hat. Versicherungsvertreter sind immer höflich, und die Höflichkeit ist eine Tugend; sie ist sogar mehr als eine Tugend – sie ist eine Kraft! Ich glaube, in der Außenorganisation steckt diese Kraft, von der die Versicherungsunternehmen leben. ... Es ist mir deutlich geworden, dass mit den Bemühungen um die Aufrechterhaltung der alten und um den Abschluss von neuen Versicherungen in diesen letzten zwei Jahren eine ungeheure Leistung erbracht wurde. Die Leistung der Außenbeamten und Vertreter ist, glaube

ich, ein Aktivum nicht nur der Lebensversicherungsunternehmen, sondern schlechthin der volkswirtschaftlichen Gesamtgenesung.

Es ist natürlich so, dass nicht nur die Höflichkeit allein, sondern das Sachwissen der Vertreter und ihre Kunst der Argumentation diese Erziehung zur Selbstverantwortung an jedem Einzelnen in dieser ungewissen Zeit geleistet hat.«

In den letzten 25 Jahren beschäftigten den BVK in Bezug auf die Lebensversicherung immer wieder zwei zentrale Themen. Zum einen die Änderung der Provisionsysteme, zum anderen die Besteuerung der Lebensversicherung.

Anfang der 80er Jahre überlegte das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen (BAV), die Provisionsstruktur dahingehend zu ändern, dass die Provision nicht mehr voll im ersten Jahr ausgezahlt, sondern auf mehrere Jahre verteilt wird. Der BVK wandte sich strikt dagegen, da er darin unter anderem einen Versuch sah, mit untauglichen Mitteln gegen die Betrügereien unseriöser Vermittler vorzugehen. Das Thema blieb aber weiterhin aktuell. Wenige Jahre später wurde im Zusammenhang mit der Verbesserung der Rückkaufswerte erneut über die Umgestaltung der Provisionsysteme nachgedacht.

Der BVK hielt nach wie vor an seiner Grundsatzforderung fest, dass der Provisionsanspruch mit Abschluss des Vertrages entsteht und mit Zahlung der ersten Jahresprämie fällig wird. Er sah in einer Umverteilung der Provision auf mehrere Jahre eine Existenzbedrohung für die jungen Vertreter, die noch keinen festen Bestand haben. 1987 konnte der BVK als großen Erfolg die Verhinderung negativer Auswirkungen durch die Aktualisierung

der Lebensversicherung feststellen. Lediglich in den Nachhaftungsfragen gab es einige Änderungen, die Provisionsstruktur aber blieb unverändert.

Zweites zentrales Problem im Hinblick auf die Lebensversicherung war deren Besteuerung. Ende der 80er Jahre gab es eine kurze Episode der quellenbesteuerten Lebensversicherung, gegen die BVK und AWM entschieden vorgegangen waren. Auch 1991 konnten sie eine Aufhebung des Steuerprivilegs für die Lebensversicherung verhindern. Damit war das Problem aber noch nicht vom Tisch, denn Ende 1996 war es wieder aktuell. Der BVK wandte sich sowohl auf politischer Ebene als auch in der Öffentlichkeit entschieden gegen die Besteuerung der Lebensversicherung.

Sah er doch in ihr ein bewährtes System der Altersvorsorge. Eine Besteuerung würde diejenigen bestrafen, die die Lücke schließen, die der Staat im Sozialversicherungssystem hinterlässt. Hinzu komme ein unermesslicher Vertrauensverlust für die Vermittler. Die für das Jahr 2000 von der Regierung vorgesehene Besteuerung der Gewinnanteile der Lebensversicherung konnte nicht zuletzt dank der Aktivitäten des BVK auf der politischen Ebene mit Unterstützung seiner Mitglieder, des AVV und der Vertretervereinigungen sowie des GDV verhindert werden.

Verbot des Abschlusses von Begünstigungsverträgen

Über Jahre beschäftigte den BVK das Problem der Aufhebung des seit Jahrzehnten geltenden Begünstigungsverbotes. Das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungs-

wesen (BAV) trug sich seit 1975 mit dem Gedanken, das Verbot des Abschlusses von Begünstigungsverträgen aufzuheben. Dagegen wandte sich der BVK ganz entschieden, da eine solche Maßnahme nicht nur die Existenz des Berufsstandes der selbständigen Versicherungskaufleute bedrohte, sondern zudem den Schutz der Verbraucher gerade nicht bewirkte. Diese müssten auf Grund der wirtschaftlichen Macht einzelner starker Gruppen im Ergebnis einen Versicherungsschutz zu diktierten Prämien zahlen. Jahrelang kämpfte der BVK gegen die Aufhebung des Verbotes und verhandelte sowohl mit dem BAV als auch mit dem Bundesfinanzministerium.

Ein 1979 vorgelegter Entwurf des BAV, das Begünstigungsverbot für mehrjährige Verträge beizubehalten, für einjährige Verträge aber aufzuheben, wurde vom BVK entschieden abgelehnt. Im folgenden Jahr konnte sich der BVK in Verhandlungen mit dem BAV und den Versicherern, die nunmehr auch die konsequente Richtung des BVK verfolgten, einigen. Das Begünstigungsverbot sollte nicht nur beibehalten, sondern sogar verschärft werden. Auf Grund einer Anweisung des Bundesfinanzministeriums erklärte jedoch kurz darauf der damalige Präsident des BAV, dass entgegen einer Vorankündigung das neue verschärfte Begünstigungsverbot nicht in Kraft treten werde. Zur gleichen Zeit wurde an einer Neufassung des Verbots gearbeitet, und im Jahre 1983 konnte der BVK berichten, dass das Begünstigungsverbot in modifizierter Form beibehalten worden sei. Die jahrelangen intensiven Bemühungen des BVK um den Erhalt dieses Verbots hatten sich somit ausgezahlt.

Punktecatalog für Makleraufträge

Über lange Jahre bereiteten sog. »Pseudo-Makler« dem BVK Sorgen, die die seriösen Makler in Verruf brachten. Ihre Vermittlungstätigkeit erschöpfte sich meistens darin, sich vom Kunden rechtlich bedenkliche Makleraufträge erteilen zu lassen, welche die Übertragung der von Versicherungsvertretern vermittelten Versicherungsverträge auf diese »Makler« beinhaltete. Die Versicherungsunternehmen hatten hierbei ebenfalls Nachteile zu erleiden, da sie sich häufig zu nicht gerechtfertigten Prämienreduzierungen und höheren Provisionszahlungen bereit finden müssten. Daher war es umso unverständlicher, dass diese Bestandsübertragungen zumeist akzeptiert wurden. Der BVK entwickelte daraufhin eine Betreuungsklausel, die eine dauerhafte Betreuung durch den Vermittler sicherstellen sollte. Diese Klausel fand jedoch nicht die Zustimmung des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen (BAV).

Trotzdem konnte das Problem im Jahr 1980 vorläufig gelöst werden durch einen von GDV, VDVM, BVK, VGA und VIV gemeinsam beschlossenen »Punktecatalog zur Vermeidung einer missbräuchlichen Ausgestaltung von Maklerverträgen«, der vom Bundeskartellamt genehmigt wurde. Der Punktecatalog sollte Entscheidungsgrundlage für die Versicherungsunternehmen sein, ob sie Maklerverträge akzeptieren oder ablehnen. Die Versicherungsunternehmen hielten sich in der folgenden Zeit an die vereinbarten Punkte.

Daher stellt die Behandlung dieses Problems ein Paradebeispiel für die Möglichkeit der Selbstregulierung in unserem Wirtschaftssystem dar, vorausgesetzt, alle Beteiligten sind zur Zusammenarbeit bereit.

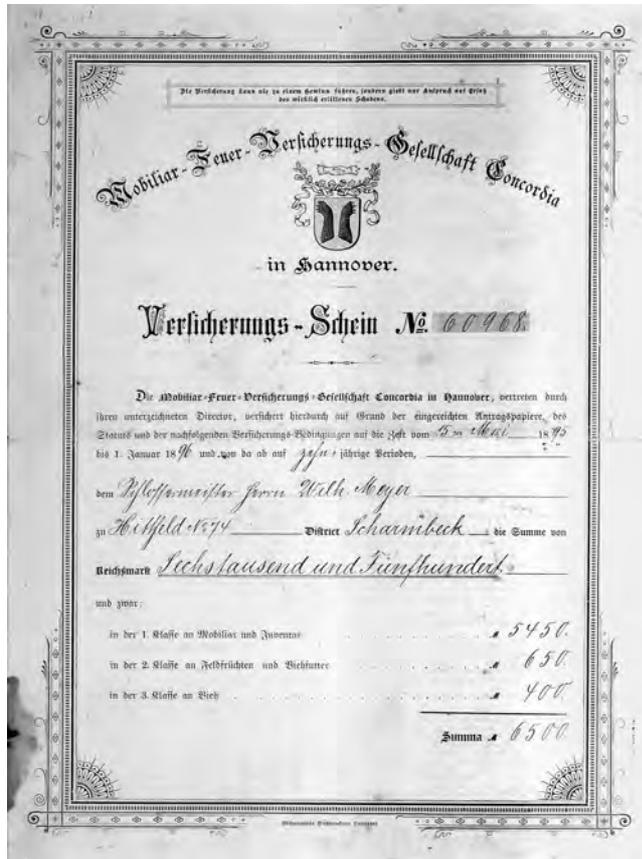
Versicherungsvermittlung in Amtsstuben

Lange Jahre beschäftigte den BVK das Problem der Versicherungsvermittlung als Nebentätigkeit im öffentlichen Dienst. Hierbei wurden die gewählten Vertrauensleute zugleich als Vermittler für Beamtenversicherer tätig. Als einer der ersten Erfolge konnte das Verbot entsprechender Tätigkeit durch den Innensenator in Berlin verbucht werden. Durch die Sammlung entsprechender Unterlagen und Dokumente wurde auch mit Hilfe der AWM die Problematik im Bundestag, in Landtagen und in Ministerien publik gemacht. Dies führte zu entsprechenden Gesetzesentwürfen von Regierung und Opposition, die ein Verbot entsprechender Tätigkeiten vorsah. Anfang 1985 wurde das Gesetz schließlich beschlossen. Zu Beginn der 90er Jahre sah sich der BVK nochmals veranlasst, auf die Einhaltung des Gesetzes zu dringen, was von Erfolg gekrönt war.

Berufsordnung für Versicherungsvermittler

Immer wieder wurde vom BVK eine Zulassungspflicht für selbständige Versicherungskaufleute und damit eine eigene Berufsordnung gefordert. Dies entsprach einem Bestreben, das 1901 bereits zur Gründung des Berufsverbandes geführt hatte, sich nämlich von unseriösen Vermittlern abzugrenzen.

Um sich von unseriösen Vermittlern und dubiosen Vertriebsorganisationen zu distanzieren, begann der BVK, Berufsregeln zu erarbeiten, deren Beachtung zwingende Voraussetzung für eine Mitgliedschaft sein sollte. Bereits 1978 wurden den Mitgliedern die Berufsregeln



präsentiert, die auf die Ehrenhaftigkeit und Gewissenhaftigkeit der Arbeit der Vermittler abstellten. Dabei stellte sich die Eigeninitiative des BVK als voraussehend heraus, da von Gesetzgeberseite keine Unterstützung zu erwarten war. Auf Dauer erwies sich diese Selbstver-

pflichtung aber nicht als ausreichend, gerade im Hinblick auf die Harmonisierung des europäischen Binnenmarktes. Eine Änderung der bisherigen Praxis war umso wichtiger, als die Bundesrepublik Deutschland und Dänemark die einzigen Länder waren, in denen sich jeder, ohne eine Lizenz erwerben zu müssen, als Versicherungsvermittler betätigen konnte.

Aus- und Weiterbildung

Der BVK erarbeitete daher mit den Versicherungsunternehmen Ausbildungsrichtlinien zum/zur »Geprüften Versicherungsfachmann/-fachfrau (BWW)«. Dabei sollten Übergangsregeln für bisher tätige Vermittler gelten. Inhalte der Ausbildung waren Kundenbetreuung, Agenturführung, Betriebswirtschaft, rechtliche Grundlagen und versicherungsfachliche Branchenkenntnisse. Ab 1991 fanden bundesweite Prüfungen statt, wobei mehr als 90% aller am Markt tätigen Versicherungsunternehmen mit Außendienst freiwillig an diesem Ausbildungsverfahren teilnahmen. Am ersten Prüfungsverfahren nahmen 6200 Kandidaten teil, von denen 85% die Prüfung bestanden. Auch die Gewerkschaften unterstützten alsbald das Ausbildungs- und Prüfungssystem. Es fand eine ständige Anpassung an die neueste Entwicklung statt, und die Bestehensquote von 76% nach 3 Jahren zeigte, dass es keine Gefälligkeitsprüfung ist. Per 1. 4. 1994 lief die Übergangsfrist ab, während der die Anerkennung ohne Prüfung auf Grund erfolgreicher Tätigkeit vorgenommen wurde. 1996 brachte dem BVK einige Erfolge. Nunmehr war es nämlich auch dem BVK möglich, seine Mitglieder zur Prüfung anzumelden. Die

Ausbildung wurde mehr zur Kundenorientierung hin geändert. Die seit 1991 bestehende Grundqualifikation zum/zur »Versicherungsfachmann/-fachfrau (BWV)« hat sich mittlerweile bewährt, wobei es eine vordringliche Aufgabe ist, den Bekanntheitsgrad in der Öffentlichkeit zu steigern.

Schon frühzeitig machte der BVK auf die Schwierigkeiten der Berufsausbildung durch selbständige Versicherungskaufleute aufmerksam. Es drohte zu einer völligen Ausschaltung zu kommen, da die Eignungsbedingungen für Ausbilder teilweise zu hoch waren wie auch die Ausbildungsvergütung. Zudem schlossen immer mehr Filialdirektionen, die bisher die Ausbildung übernommen hatten. Auf Vorschlag des BVK kam es zu einer Kooperation mit dem GDV, der seinen Mitgliedern empfahl, sich mit 50% an den Ausbildungskosten zu beteiligen und gemeinsam mit dem Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) in jenen für das Berufsbild wichtigen Bereichen einzuspringen, in denen eine Ausbildung den selbständigen Versicherungskaufleuten nicht möglich sei. Dieser Empfehlung folgten auch viele der Mitgliedsunternehmen des GDV, was die Situation merklich verbesserte. Auch der Aufruf des BVK an seine Mitglieder, Ausbildungsplätze zu schaffen, führte zu einer Steigerung um 50%, wobei 1983 erst 6% der Mitglieder ausbildeten. Diese Zahl bedeutete, dass immerhin jeder siebte Ausbildungsplatz von einem BVK-Mitglied eingerichtet wurde. Trotz dieser Erfolge bemühte sich der BVK fortlaufend, seine Mitglieder zu verstärkter Ausbildung zu bewegen. Darüber hinaus engagierte sich der BVK, indem er Seminare über die Grundlagen der Selbständigkeit durchführte, um dem erhöhten Informationsbedarf Rechnung zu tragen

und sich und seine Leistungen zu präsentieren. Bis zum heutigen Tag steht das Werben für die Schaffung neuer Ausbildungsplätze auf der Tagesordnung des BVK. Dabei ist es sicherlich hilfreich, dass seit 1996 durch die neue Ausbildereignungsverordnung die Ausbildung in Versicherungsagenturen wieder möglich ist.

EDV

Eine besondere Herausforderung für den BVK war das Thema EDV. Die Datenverarbeitung gewann sehr rasch große Bedeutung im Versicherungsvermittlergewerbe, so dass von Verbandsseite dieses Thema schnell aufgegriffen wurde. Dabei ging man Ende der 70er Jahre diese neue Aufgabe mit alten Mitteln an, indem man versuchte, möglichst schnell möglichst vielen Mitgliedern ein einheitliches System zur Verfügung zu stellen. Bei der Entwicklung wurde der BVK von der IBM unterstützt. Aber dies konnte nicht verhindern, dass der BVK einsehen musste, dass dieses Projekt nicht zu verwirklichen war. Auf Grund der bis dahin unvorstellbaren Entwicklungssprünge war ein Projekt längst veraltet, wenn es produktionsreif wurde. Trotzdem zog der BVK sein eigenständiges Projekt durch, ohne allerdings einen großen Erfolg zu landen. Dieses Ergebnis war zum größten Teil dadurch bedingt, dass immer mehr Unternehmen eigene Lösungen entwickelten. Letztendlich ließ sich der BVK von diesem Misserfolg nicht entmutigen, betrieb selbst die Umstellung auf EDV und konnte sich schon 1998 mit seiner eigenen Homepage im Internet präsentieren. Der BVK ist im World Wide Web unter »www.bvk.de« erreichbar.

Anfang der 80er Jahre beschäftigten den BVK insbesondere die »Rennlisten«, eine vergleichende Aufstellung der Unternehmen über die individuellen Produktionsleistungen ihrer Vermittler. Diese Rennlisten wurden in der Versicherungswirtschaft dazu verwandt, die selbständigen Versicherungskaufleute zu vermehrter Produktion anzuspornen. Der BVK hat stets die Auffassung vertreten, dass durch das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) die Übermittlung dieser Daten nicht abgedeckt ist und diese Übermittlung auch zur Wahrung berechtigter Interessen des Versicherungsunternehmens nicht erforderlich ist. Ein Gutachten der Deutschen Vereinigung für Datenschutz bestätigte die Auffassung des BVK. Vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) wurde diese Meinung nicht geteilt. Um jedoch einem zeit- und kostenintensiven Rechtsstreit aus dem Weg zu gehen, setzten sich der BVK und der GDV zusammen und konnten im Jahre 1982 eine für beide Seiten akzeptable Lösung finden. Sie erstellten einen Punktekatalog, der bei der Verwendung von Rennlisten Anwendung finden sollte. Ein wichtiger Punkt für die Zulässigkeit der Rennlisten sollte demnach sein, dass andere Vertreter der Gesellschaft nicht in die Lage versetzt werden, anhand der Zahlen aus den Rennlisten die Provisionseinnahmen des Mitbewerbers zu errechnen.

Laufzeit der Versicherungsverträge

In den 80er Jahren stellte sich erstmals die Frage der Kurzfristigkeit der Versicherungsverträge. Dabei war für

den EG-Raum eine nur noch dreijährige Laufzeit vorgesehen. Der BVK vertrat die Ansicht, dass gerade die Langfristigkeit der Verträge ein Aktivposten der deutschen Versicherungswirtschaft sei.

Er wies besonders auf das Problem der Bestandsfestigkeit hin, wenn alle drei Jahre neue Verträge abgeschlossen werden müssten. Vor allem aber wandte sich der BVK gegen die Kurzläufer, da sie bei dem bestehenden Provisionsystem zu deutlichen Nachteilen für die Vermittler führen würden. Es wurde aber im Laufe der Zeit klar, dass der Trend zu kurzlaufenden Verträgen nicht mehr aufzuhalten war. Daher versuchte der BVK, sich nunmehr ganz auf die Provisionsfrage zu konzentrieren.

Hierbei sprach ein europäischer Vergleich zu Gunsten des BVK. Wenn man das Provisionsniveau in England auf 100% setzen würde, betrüge es in Spanien und Holland 150% und in Deutschland 70%. Anfang 1991 traten die Änderungen des Versicherungsvertragsgesetzes in Kraft, die eine kürzere Laufzeit ermöglichten, um den Wettbewerb auf dem Versicherungsmarkt zu erhöhen. Im BVK befasste sich mittlerweile eine Kommission mit dem Problem.

Nach der bisherigen Praxis ergaben sich die Provisionseinkünfte aus einer erhöhten Abschlussprovision und gleichbleibend niedrigeren Folgeprovisionen ab dem zweiten Versicherungsjahr. Bei Kurzläufern wurden hingegen bis dato nur Provisionen auf dem niedrigeren Folgeprovisionsniveau gezahlt. Da sich zudem bei kürzeren Laufzeiten der Betreuungsaufwand erhöht, forderte der BVK eine Provisionsanhebung. Hierzu wurde ein Gutachten erstellt, mit dem eine mathematische Umrechnung des bisherigen Systems auf die neuen Ge-

gebenheiten möglich war. Der BVK strebte daher Verhandlungen mit der Versicherungswirtschaft an, um zu einer gütlichen Regelung zu kommen, was bisher noch nicht geschehen ist.

Direktvertrieb

Zur gleichen Zeit entwickelten die Versicherungsunternehmen vermehrt neue Vertriebsformen. Gerade die Direktversicherer wurden vom BVK als Konkurrenz für den selbständigen Vermittler gesehen. Dies umso mehr, wenn Unternehmen sich dieser Vertriebsform bedienten, obwohl sie bis dato den selbständigen Vermittler als Vertriebsweg gewählt hatten. Ein vom BVK in Auftrag gegebenes Gutachten kam zu dem Ergebnis, dass für Einfirmervertreter Kündigungen möglich seien, die den Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB auslösten. Für eine gewisse Zeit beruhigte sich dieses Thema, da die Kosten der Direktversicherer doch höher waren als erwartet, so dass viele Versicherer sich wieder zu ihrer Ausschließlichkeitsorganisation bekannten. In jüngster Zeit gewinnt dieses Thema wieder an Bedeutung, da die Unternehmen verstärkt weitere Vertriebswege, wie z. B. Internet und E-Commerce, auf dem umkämpften Versicherungsmarkt suchen. Dies geschieht allerdings wieder häufig bei Unternehmen, die bis dato mit Ausschließlichkeitsvertretern gearbeitet haben. Dieses Gebaren, das gerade den selbständigen Vermittler mit zusätzlicher Konkurrenz aus dem eigenen Haus belastet, wird vom BVK aufs schärfste verurteilt.

Finanzdienstleistungen

Im Jahr 1988 begannen einige Gesellschaften, nicht spekulative Bankprodukte in den Vertrieb einzubringen. Damit begann ein tiefgreifender Wandel im Versicherungsgewerbe hin zur sog. Allfinanzdienstleistung, der auch vor dem Bereich des Bausparwesens nicht Halt machte. Der BVK begleitete diese Entwicklung mit einer gewissen Skepsis, da nicht jeder Kollege die entsprechende Kompetenz für diesen neuen Bereich mitbrachte. Es war daher ein Ziel, eine Pflicht zur Finanzdienstleistungsvermittlung zu verhindern. Dieses Ziel wurde erreicht, ohne die allgemeine Entwicklung aufzuhalten. Innerhalb weniger Jahre belief sich der Anteil an den Betriebseinnahmen aus Finanzdienstleistungen zum Teil schon auf bis zu 15%. Dies musste auch Auswirkungen auf die Verbandsarbeit haben, bei der nun Finanzdienstleistungsfragen immer mehr in den Vordergrund traten.

Aktivierung von Versorgungszusagen

Im Jahr 1989 stand der BVK vor dem Problem der drohenden Aktivierung von Versorgungszusagen. Dies hätte bedeutet, dass alle selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute, die von ihrem Unternehmen eine Altersvorsorgezusage in Form einer Rente hatten, nicht die monatlichen Rentenzahlungen hätten versteuern müssen, sondern durch die Aktivierung auf einen Schlag den vollständigen Barwert. So wären bei einer monatlichen Rente von 3.000 DM über 200.000 DM an Steuern angefallen. Dies hätte zu einer massiven Existenzbedro-

hung des Einzelnen geführt. Auch die Unternehmen hätten ihre milliardenschweren Rückstellungen aktivieren und damit versteuern müssen. Dank des Einsatzes des BVK und vor allem durch ein von ihm in Auftrag gegebenes Gutachten, das auf die drohende Ungleichbehandlung von selbständig und unselbständig Tätigen hinwies, konnte die Aktivierung verhindert werden.

Dabei begann alles nur damit, dass das Finanzamt Hamburg von einer Gastwirtin die Aktivierung der unverfallbar gewordenen Versorgungszusage eines Getränkelieferanten in Höhe von monatlich 150 DM beim Eintritt der Unverfallbarkeit verlangt hatte. Das Finanzgericht Hamburg lehnte dies zwar ab, ein Einspruch des Finanzamtes schien jedoch Erfolg zu haben, wie sich aus einem Vorbescheid des BFH ablesen ließ. Erst als der GDV alleine nicht mehr weiter kam, erfuhr der BVK durch Zufall auf einer Veranstaltung der Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand (AWM) vom drohenden Urteil und setzte sofort alle Hebel – letztlich erfolgreich – in Bewegung.

Die Einfirmenvertreter

Der BVK sah sich immer als der maßgebliche Interessenvertreter der Einfirmenvertreter, die rd. 80% der Mitglieder stellen. In den 80er Jahren gerieten die Einfirmenvertreter immer stärker unter Druck. So versuchten einige Unternehmen, die Bemühungspflicht des Vertreters in eine Erfüllungspflicht umzuwandeln. Dabei waren die Zahlen an den Planungen der Unternehmen ausgerichtet. Bei Nichterfüllung der Vorgaben standen Kündigungen nicht nur im Raum, sondern wurden tatsächlich voll-

zogen. Diese Behandlung entsprach in keiner Weise der auch von der Versicherungswirtschaft unterstützten Selbständigkeit des Vermittlers und wurde vom BVK folgerichtig scharf verurteilt. In einer kämpferischen Rede wies Max Engl bei der Jahreshauptversammlung 1989 in Aachen auf die fehlende Partnerschaft zwischen Unternehmen und Einfirmenvertretern hin. Dabei betonte er besonders, dass die Vermittler eines Tages als arbeitnehmerähnliche Beschäftigte angesehen werden könnten – was ja auch wirklich zu einem Problem wurde – und verwies auf einige Beispiele, die die drohende Unselbständigkeit des Einfirmenvermittlers vor Augen führten. Dies sei verwerflich gerade im Hinblick auf die überraschende Bedeutung des Einfirmenvertreters beim Wiederaufbau nach dem 2. Weltkrieg und dem Ausbau der Versicherungswirtschaft zur heutigen Größe. Die Schlussfolgerung für den BVK war, jungen Versicherungskaufleuten die Einfirmenvertretung nicht mehr empfehlen zu können. Diese Rede ist als ein Einschnitt in der Politik des BVK zu sehen, die Zusammenarbeit mit den Versicherungsunternehmen erfolgte nur noch auf kleiner Flamme. Die Rede Engls erbrachte bei den Mitgliedern überaus positive Reaktionen, die Versicherungswirtschaft reagierte dagegen abweisend. Trotzdem kam es zu Verhandlungen über die Neugestaltung von Agenturverträgen, um die Position des Einfirmenvertreters besser zu schützen.

Ludger Theilmeier seit 1990



Durch den plötzlichen Tod Max Engels stand Ludger Theilmeier früher als geplant in der Verantwortung als BVK-Präsident. Ohne Einarbeitungszeit waren gleich große Probleme zu lösen. Die deutsche Einheit bedeutete für den BVK nicht nur eine organisatorische Herausforderung. Die Einführung des europäischen Binnenmarktes hatte gravierende Auswirkungen auf die Existenz und Arbeit der Vermittler. Ludger Theilmeiers bisherige Arbeit war vor allem von einer Fülle von Initiativen geprägt, die dem Vermittler und dem Berufsstand Möglichkeiten eröffnen, gestärkt die Aufgaben des neuen Jahrtausends zu bewältigen.

Diese hatten natürlich Auswirkungen auf den Verband und drückten sich z.B. in der Verbandsreform aus. Schon jetzt ist erkennbar, dass sich Ludger Theilmeier als amtierender Präsident in die Reihe der langjährig und erfolgreich tätigen Vorgänger einreihen wird, die den BVK nachhaltig geprägt haben. Die Schaffung des neuen »Gemeinsamen Hauses« mit den Vertretervereinigungen und dem AVV, das für das neue Jahrtausend zu konzipierende Leitbild des BVK, die Gründung der BVK-Bildungsakademie und die Umorientierung vom reagierenden zum agierenden Verband werden

die Entwicklung des BVK über einen langen Zeitraum bestimmen.

Die Wiedervereinigung

Die im Jahr 1990 verwirklichte Deutsche Einheit hatte natürlich Auswirkungen auf die Arbeit des BVK. Dabei erkannte der Verband die Zeichen der Zeit und legte ein beachtliches Tempo bei der Integration der neuen Bundesländer vor. Noch während des Bestehens der DDR wurden 1990 bereits 5 Bezirksverbände gegründet. Am 3. 4. 1990 fand dabei in Berlin vor 800 statt der erwarteten 200 Besucher die Schlüsselveranstaltung statt. Bereits 1991 gelang es, alle Bezirksverbände zu etablieren, und bis Mitte 1992 wurden alle Arbeitsgemeinschaften gegründet. Schon 1992 verzichtete der BVK auf einen gesonderten Rechenschaftsbericht über die neuen Bundesländer, da er sich als einheitlicher Verband sah.

Der BVK war damit der erste Verband mit einer kompletten Organisationsstruktur in den neuen Bundesländern, eine hervorragende Glanzleistung. Der bisherige Höhepunkt der Integration war die Jahreshauptversammlung 1998 in Magdeburg. Eine schlagkräftige Organisation war deshalb notwendig, da den Kollegen aus Ostdeutschland zum Teil Verträge offeriert wurden, die keine ausreichende Existenzgrundlage boten. Nach Intervention des BVK wurde diese Praxis beendet. Auch stellte die Goldgräberstimmung, die teilweise im Osten herrschte, ein großes Problem dar, da das Verhalten einiger Unternehmen und die Aktivitäten von Strukturvertrieben dem Bild des Versicherungskaufmanns in der Öffentlichkeit schadeten.



Der europäische Binnenmarkt

Der europäische Binnenmarkt warf für die Tätigkeit des BVK seine Schatten voraus. Zwar galten dank eines Urteils des EuGH zunächst seit 1986 zum Schutz des Verbrauchers Schwellenwerte, unterhalb derer ausländische Versicherungsunternehmen weiterhin der Zulassung durch das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen bedurften. Durch die Mitgliedschaft im BIPAR war es darüber hinaus möglich, Kontakte über die Grenzen hinweg zu knüpfen und vor Ort in Brüssel präsent zu sein.

Die wichtigsten Veränderungen betrafen die Zulassung der Versicherungsunternehmen. Nunmehr reichte die Zulassung im Herkunftsland für die gesamte EU. Außerdem wurde die Finanzkontrolle nur noch von der Aufsichtsbehörde des Heimatlandes ausgeübt. Des Weiteren genossen alle Anbieter Produkt- und Preisfreiheit, wodurch die Versicherungsnehmer Zugang zu einer größeren Palette von Versicherungsprodukten bekamen. Der Binnenmarkt betraf Versicherer und Vermittler vor allem hinsichtlich der Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit und damit auch die Freigabe von Bedingungen, Klauseln und Prämien. Damit hatte der gemeinsame Binnenmarkt automatisch Auswirkungen auf die Tätigkeit des Vermittlers. Denn nunmehr gewann die Beratung eine noch größere Bedeutung als bisher. Dies musste natürlich Auswirkungen auf die Kostensituation der einzelnen Agenturen haben, so dass die betriebswirtschaftliche und noch stärker kostenorientierte Agenturführung an Bedeutung gewann. Damit ist dieser Zeitpunkt durchaus als Wendepunkt zu sehen für das Vermittlergeschäft in Deutschland weg von der Produktion

hin zur Dienstleistung. Nunmehr war auf Grund der unterschiedlichen Bedingungen ein direkter Preisvergleich nicht mehr möglich.

EU-Vermittlerempfehlung und Vermittlungsrichtlinie

Der EU-Binnenmarkt hatte Einfluss auf die Tätigkeit der Versicherungsvermittler. Am 18. 12. 1991 nahm die EG-Kommission den Text einer Empfehlung für Versicherungsvermittler an. Ursprünglich sollte die Empfehlung nur für Makler gelten. Durch den Einsatz von BVK, GDV, BDVM und BIPAR konnte erreicht werden, dass von der Empfehlung alle Personen erfasst wurden, die selbständig oder in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis einer Tätigkeit als Versicherungsvermittler nachgingen. In der Empfehlung wird eine Berufsausbildung gefordert sowie der Nachweis einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Außerdem müsse jeder Vermittler in ein offizielles Register eingetragen sein. Mit dieser Empfehlung wurden Forderungen des BVK erfüllt, die dieser zur Sicherung des beruflichen Ansehens seit Jahrzehnten anstrebte. Dieser große Erfolg war maßgeblich auf die Mitwirkung des BIPAR zurückzuführen. Da Bemühungen auf europäischer Ebene oft erst nach Jahren zu einem Erfolg führen – der Ursprung der EG-Vermittlerempfehlung lag beispielsweise im Jahr 1988 – war der Einsatz einer anerkannten und kompetenten Organisation, wie es gerade das BIPAR darstellt, vor Ort erforderlich.

Die Empfehlung war darüber hinaus mit einer 36-Monatsfrist versehen, nach der die Mitgliedsstaaten die von ihnen erlassenen Rechts- und Verwaltungsvorschrif-

ten der Kommission mitteilen sollten. Gerade an diese Frist knüpfte der BVK seine Hoffnung auf schnelle Umsetzung der Empfehlung in nationales Recht. Zwar waren mit der Eintragung bei der AVAD und der bundes-einheitlichen Berufsausbildung Teile der Empfehlung erfüllt. Allerdings vertrat der BVK hinsichtlich der Mindestqualifikation die Ansicht, dass alle Personen umfasst seien, unabhängig ob haupt- oder nebenberuflich tätig. 1995 wurde vom GDV und den Vermittlerverbänden ein »Vermittlerregister der Deutschen Versicherungswirtschaft« gegründet. Aufnahmekriterien sind die hauptberufliche Tätigkeit im Versicherungsbereich, eine ausreichende Vermögensschadenhaftpflichtversicherung und der Nachweis beruflicher Qualifikation. Differenzen bestanden allerdings zwischen BVK und GDV, was die Behandlung von nebenberuflichen Vermittlern angeht. Der GDV setzte sich für eine so genannte Anlehnungslösung ein. Sie sieht vor, dass ein nebenberuflicher Vermittler unter Betreuung einer qualifizierten Person tätig werden darf, ohne seinerseits die einem hauptberuflichen

Vertreter auferlegten Qualifikationsmerkmale zu erfüllen. Da dies den Interessen des BVK diametral entgegenläuft, steht eine Einigung in diesem Punkt noch aus.

Zu einer Umsetzung der Vermittlerempfehlung kam es zudem vorläufig nicht, da das federführende liberale Wirtschaftsministerium die absolute Gewerbefreiheit propagierte. Im September 2000 hat die EU-Kommission nunmehr den Entwurf einer »Richtlinie über Versicherungsvermittlung« vorgelegt, der im Jahr 2001 in den parlamentarischen Gremien der EU zu behandeln ist. Wenngleich sich dieser Entwurf weitgehend an den Vorgaben der Empfehlung aus 1991 orientiert, so enthält er doch, offensichtlich den Vorstellungen der deutschen Versicherer folgend, eine Ausnahmeregelung für nebenberufliche Vermittler: Sie brauchen nicht die Qualifikationsmerkmale zu erfüllen, die auf hauptberufliche Vermittler anwendbar sind. Dies ist aus Sicht des BVK eine eindeutige Fehlentwicklung, die weder im Hinblick auf den Schutz der Verbraucher noch unter Wettbewerbsaspekten zu rechtfertigen ist. Gemeinsam mit dem BIPAR wird der BVK in Brüssel für die notwendige Korrektur eintreten.

Im Januar 1999 wurde in San Francisco ein weltumspannender Vermittlerverband, die World Federation of Insurance Intermediaries WFII gegründet, der sich bis heute 85 nationale Verbände angeschlossen haben. Die Geschäftsführung der WFII ist identisch mit der des BIPAR, das seinerseits als europäische Struktur des Weltverbandes fungiert. Der BVK ist als größter Vermittlerverband des drittgrößten Versicherungsmarktes der Welt sowohl im erweiterten Vorstand als auch im Geschäftsführerkomitee vertreten.



Scheinselbständigkeit

Immer wieder musste der BVK sich mit dem Problem der Scheinselbständigkeit befassen. Bereits in der 70er Jahren versuchten die Gewerkschaften die selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute und vor allem die Einfirmenvertreter zu arbeitnehmerähnlichen Personen umzufunktionieren. Mitte der 80er Jahre gewann das Thema auch in der Rechtsprechung zunehmend an Bedeutung. Das Interesse der politischen Parteien wurde 1996/97 größer, als ein Gesetzentwurf zur Bekämpfung der Scheinselbständigkeit der Länder Hessen und Nordrhein-Westfalen sowie der SPD-Bundestagsfraktion vorlag. Danach sollten Versicherungsvertreter per Gesetz zu Angestellten gemacht werden, obwohl sie nach dem HGB Selbständige sind und auch sein wollen. Der BVK sah seine Aufgabe in dieser Situation darin, den Entscheidungsträgern deutlich zu machen, wie gefährlich diese sozialpolitisch motivierten Lösungswege für die wirtschaftliche Entwicklung des Mittelstandes sein konnten. Auf der anderen Seite wandte der BVK sich an die Versicherungsunternehmen mit der Aufforderung, die Agenturverträge eindeutig und klar zu formulieren, um in jeder Hinsicht die Selbständigkeit des Vermittlers herauszustellen.

Schon ein Jahr später konnte der BVK einen Erfolg verzeichnen. Der Antrag, dem der Bundesrat zustimmte, unterschied sich in einem wesentlichen Punkt vom bisherigen Gesetzentwurf: die Selbständigkeit von Handelsvertretern sollte sich weiterhin nach der im HGB getroffenen Definition bestimmen. Wieder einmal hatte der starke Einfluss der Verbandsarbeit den Berufsstand gestärkt. Um den Mitgliedern auf diesem Gebiet auch

weiterhin konkrete Hilfe anbieten zu können, beschäftigte sich ein Ende Juni 1998 gegründeter »Arbeitskreis Scheinselbständigkeit« mit allen Aspekten dieses Themas.

ASiG

Anfang 1997 traten neue Arbeitssicherheitsbestimmungen (ASiG) in Kraft, die auch für die selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute gelten. Die erhebliche Mehrbelastung an Aufwand und Kosten, die sich für jeden Agenturinhaber mit mindestens einem Arbeitnehmer ergab, konnte der BVK durch den Einsatz BVK-eigener Sicherheitsfachkräfte senken. Dies wurde den BVK-Mitgliedern durch das vom BVK mit der Verwaltungs-Berufsgenossenschaft (VBG) abgeschlossene Rahmenabkommen ermöglicht.

Sie können so die gesetzlich vorgeschriebene Betreuung der Betriebe durch Sicherheitsingenieure zu äußerst günstigen Konditionen durchführen lassen. Dies ist ein weiteres wichtiges Dienstleistungsangebot des BVK für seine Mitglieder.

Der Blick ist auf die Zukunft gerichtet

Der BVK hielt den Blick auch stets auf mögliche Entwicklungen in der Zukunft gerichtet. Aus diesem Grund wurden im Jahre 1992 die so genannten Turmgespräche ins Leben gerufen. Teilnehmer sind führende Vertreter der Versicherungswirtschaft, Wissenschaftler, Unternehmensberater sowie Präsidiumsmitglieder und die

Geschäftsführung. Die Gespräche finden ohne Protokoll statt, so dass ein offener Gedankenaustausch möglich ist. Einige Jahre später nahm eine Arbeitsgruppe »Reformen- und Verbandsphilosophie« ihre Arbeit auf. Ziel der Gruppe war die Erarbeitung von Grundgedanken als Basis für die künftige Ausrichtung des BVK. Es wurden Analysen, Themen und Einschätzungen formuliert, um für die Zukunft die richtige Richtung zu finden.

Das Gemeinsame Haus

Im Jahre 1997 konnten – auf Grund der Arbeit der ein Jahr zuvor ins Leben gerufenen Arbeitsgruppe »Reformen und Verbandsphilosophie«, die das Konzept »Mut zur Veränderung« vorlegte – deutliche Reformfortschritte verzeichnet werden. Die von der Arbeitsgruppe vorgestellten Entwürfe und Vorschläge wurden in fast allen Gremien des Verbandes diskutiert – der Präsidialrat, die Tagung der Bezirksverbandsvorsitzenden, die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen und die Tagung des AVV beschäftigten sich mit der Thematik der Verbandsreform. Ziel war es, BVK und Vertretervereinigungen zu einem Bündnis zusammenzuführen. Die Vertretervereinigungen und der AVV wurden daher in die neu geschaffene Organisationsstruktur des BVK als eigenständige Organe mit eigenen Rechten eingebunden.

Anlässlich der Jahreshauptversammlung 1998 in Magdeburg rief BVK-Präsident Ludger Theilmeier die Mitglieder dazu auf, das neu gebaute gemeinsame Haus mit Leben zu erfüllen. Unter die Zeit der Planung und Vorbereitung wurde mit dieser Mitgliederversammlung ein Schlusspunkt gesetzt. Die Delegierten hatten ein-

stimmig eine grundlegende Satzungsänderung verabschiedet, seither ist auch den Vertretervereinigungen die Mitgliedschaft im BVK möglich. Getragen war diese Entscheidung von der gemeinsamen Überzeugung, dass es für die selbständigen Vermittler in Zeiten zunehmender Marktturbulenzen mehr denn je von essentieller Bedeutung ist, gegenüber der Versicherungswirtschaft mit einer Stimme zu sprechen. Bestmöglicher wechselseitiger Informationsfluss, Bündelung der Kräfte und engste Zusammenarbeit waren das angestrebte Ziel, das, nachdem zur Zeit 55 Vertretervereinigungen die Mitgliedschaft im BVK erworben haben, bereits zur gelebten Praxis geworden ist.

In dem neu gegründeten Gemeinschaftsrat werden alle die Einfirmenvertreter betreffenden Belange offen diskutiert, wobei es sich als nützlich herausgestellt hat, so genannte »Plattformgespräche« zu besonders virulenten Themen wie »Vermittler-Betriebs-Analyse/Point of Sale« sowie »EDV/Agenturinformationssysteme« und »Neue Provisionssysteme« zu veranstalten. Hierdurch werden BVK und Vertretervereinigungen auf den optimalen Informationsstand gebracht, um auf diese Weise zum einen generelle Strategien entwickeln zu können, zum anderen, um den Vertretervereinigungen die notwendigen Argumente für Verhandlungen mit dem eigenen Haus zu verschaffen.

In den verbandsinternen Meinungsbildungsprozess sind darüber hinaus die vom Arbeitskreis Vertretervereinigungen (AVV) bestimmten und von der Hauptversammlung bestätigten Mitglieder des Präsidialrates eingebunden. Ein Vizepräsident des BVK wird von der Kommission Vertretervereinigungen vorgeschlagen und von der Hauptversammlung bestätigt.

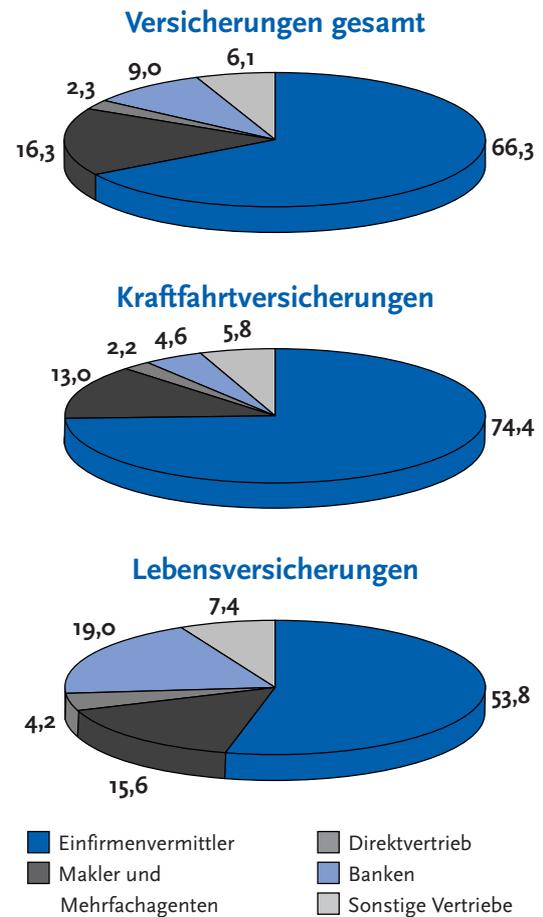
Die politische Position des BVK bleibt dabei unverändert: Der BVK ist die berufsständische Heimat für alle Vermittler, also für Einfirmenvertreter, Mehrfachagenten und Versicherungsmakler. Dies ergibt sich konsequent daraus, dass sich der BVK als Unternehmerverband definiert und jeder Vermittler – egal in welcher Funktion er tätig ist – jedenfalls als selbständiger Unternehmer am Markt auftritt.

Das »Gemeinsame Haus« hat für eine noch schlagkräftigere Interessenvertretung und für ein Gleichgewicht zwischen den Positionen der Vermittler und der Gesellschaften gesorgt. Dieses Zusammengehen von Vertretervereinigungen, AVV und BVK hatte keinesfalls den Verlust von Eigenständigkeit zur Folge, sondern diente dazu, die Erfahrungen und Stärken der drei Organisationen effektiv zu nutzen und weiterzuentwickeln. Ein organisatorisch und politisch bedeutsamer Schritt in der Geschichte des BVK war getan, so dass der BVK für die vor ihm liegenden Aufgaben gerüstet ist. Diese Neustrukturierung des BVK macht nicht nur den Einzelnen, sondern den gesamten Berufsstand kompetenter und stärker.

Verbesserung der Situation der Einfirmenvermittler

1992 wurde mit der »Gemeinsamen Erklärung von GDV, BVK und VGA zur Ventil-Lösung« ein wichtiger Schritt für den Einfirmenvermittler getan. Diese »Ventillösung« bedeutete eine Ausnahme vom Wettbewerbsverbot des Einfirmenvertreters, für den bis dato das strikte Ausschließlichkeitsprinzip galt. Nunmehr durfte der Einfir-

Prozentuale Anteile der Vertriebswege am vermittelten Bestand im Jahr 1999



menvertreter festgelegte Risiken, die das Unternehmen nicht versichert, zeichnet oder kündigt unter bestimmten Voraussetzungen anderweitig versichern lassen. Dies sollte zu einer merklichen Verbesserung der Wettbewerbssituation führen, da dem Kunden nunmehr auch durch den Einfirmenvertreter alle Risiken versichert werden konnten. Leider wurde diese Vereinbarung nicht optimal umgesetzt. Dies bestärkte dann das BIPAR, das deutsche Einfirmensystem wegen Wettbewerbsbeschränkung zu kritisieren und dagegen Beschwerde bei der EU einzulegen. Die Position des Einfirmenvertreters wurde durch die Provisionssituation noch verschlechtert, so dass massive Existenzängste in der Branche bestanden. Als eine Antwort wurde von der »Arbeitsgruppe Modellagentur«, getragen von GDV und BVK, ein Konsenspapier erstellt. Hierin wurde nochmals die Selbständigkeit des Vermittlers betont und eine leistungsgerechte Vergütung verlangt, wobei ein Trend zu größeren Bestandsgrößen unverkennbar sei. Besonders beachtenswert ist aber, dass in diesem Papier eindeutig auf den Dienstleistungscharakter der Agenturen hingewiesen wird. Dies dokumentiert den Wandel des Versicherungsvermittlers im Außendienst weg von der Produktion, die über Jahre Maßstab des Handelns und Erfolgs war, hin zur lebensbegleitenden Dienstleistung als dem zukünftigen Betätigungsfeld.

Ebenfalls im Jahr 2000 wurde auf Initiative von Ludger Theilmeier und dem Vorsitzenden des Gemeinschaftsausschusses Versicherungsaußendienst Dr. Hans Jäger eine Arbeitsgruppe aus Vertriebsvorständen und Repräsentanten des BVK gebildet, die sich mit der Verbesserung der Position der Einfirmenvertreter befasst. Anlass hierzu war die Erkenntnis, dass zwar über

die Jahre hinweg seitens der Versicherungsunternehmen stets das hohe Lied der Einfirmenvertreter gesungen wurde, konkrete Maßnahmen aber nicht erkennbar waren, um diesen Berufsstand fit für die Anforderungen der Zukunft zu machen. Ziel der Arbeitsgruppe, die sich über den ursprünglichen Auftrag hinaus mit dem Gesamtbild der Branche in der Öffentlichkeit befasst, ist, ein tragfähiges Konzept zu erarbeiten. Dieses Konzept soll den Vertriebsabteilungen der Unternehmen und den Vertretervereinigungen konkrete Hinweise geben, wie nach gemeinsamer Auffassung der Verbände das Verhältnis zwischen Unternehmen und Vermittler ausgestaltet sein sollte. Weiterhin will die Arbeitsgruppe Vorschläge unterbreiten, wie das Image der Versicherungswirtschaft generell verbessert werden kann.

BVK-Akademie

Angesichts der gerade im liberalisierten Versicherungsmarkt erheblich gestiegenen Anforderungen im Bereich der Aus- und Weiterbildung und mit Rücksicht auf das Beratungsbedürfnis der Kunden gründete der BVK im September 2000 eine eigene Bildungsakademie. Getragen ist diese Initiative von der Überzeugung, dass das Ansehen und die Bedeutung der Versicherungsvermittler nur dann gestärkt werden kann, wenn der Berufsstand seine Qualifizierung selbst in die Hand nimmt und damit verantwortlich umgeht.

Diese Akademie versteht sich nicht als Konkurrenz zu den klassischen Ausbildungsgängen oder zum Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft. Sie soll vielmehr die Grundlagen für ein erfolgrei-

ches, selbständiges Unternehmertum vermitteln und zur Entwicklung von tatsächlichen Unternehmerpersönlichkeiten beitragen. In seiner Festrede wies Bundesminister a.D. Jürgen W. Möllemann darauf hin, dass angesichts der bekannten Probleme im Bereich der Bildungspolitik gerade Eigeninitiativen zu berufsqualifizierenden Maßnahmen zu begrüßen seien und bestmöglich unterstützt werden sollten.

Ein neues Leitbild

Das 100-jährige Bestehen des BVK, der Schritt in ein neues Jahrtausend, die Globalisierung der Märkte und die damit einhergehende Veränderung des Berufsbildes der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute waren im Jahr 1999 hinreichender Anlass für eine ver-

bandsinterne Diskussion, ob nicht ein neues, ein modernes Leitbild für den BVK notwendig sei. Diese Diskussion, die im Verband auf breiter Basis geführt wird, ist noch nicht beendet, wobei es selbstverständlich ist, dass ein Leitbild von der Mehrheit der Verbandsmitglieder akzeptiert und getragen sein muss. Es lässt sich nicht von oben überstülpen, es wird vielmehr die Überzeugung von Menschen widerspiegeln, die sich in einer berufsständischen Organisation zusammengeschlossen haben.

Dieses neue Leitbild, das nicht nur marginale Randkorrekturen vornimmt, sondern neue Ideen kreiert, schafft den Rahmen, in den sich der Berufsstand der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute hineinentwickelt, zum lebensbegleitenden besten Dienstleister für Versicherungen, Vorsorge und Vermögensanlagen im Interesse seiner Kunden.



Ludger Theilmeier leitet als Präsident die Geschicke des BVK seit 1990. Neben Grundsatzfragen gehört sein besonderes Engagement dem Mittelstand, dessen Interessen er nicht nur im BVK, sondern ebenfalls als Präsident der Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand (AWM) vertritt. Ludger Theilmeier ist Mitglied des Beirates des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen (BAV), Beirat beim Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) und stellvertretender Vorsitzender des Gemeinschaftsausschusses Versicherungsaußendienst.



Ulrich Brock wurde 1994 zum Vizepräsidenten des BVK gewählt. Er hat sich mit Erfolg gegen die Vermittlung von Versicherungen in Amtsstuben während der Dienstzeit eingesetzt. Als Verantwortlicher für die Öffentlichkeitsarbeit des BVK macht er die Bedeutung und sozialpolitische Verantwortung unseres Berufsstandes für die Verbraucher sichtbar. Zur Erfüllung der Vorschriften, die das Arbeitssicherheitsgesetz stellt, hat Ulrich Brock bereits 1996 mit der Verwaltungs-Berufsgenossenschaft eine Vereinbarung getroffen, die es den Mitgliedern des BVK ermöglicht, die Anforderungen des Gesetzes praxisnah und kostengünstig zu erfüllen. Ulrich Brock ist Vorsitzender der BVK-Kommissionen für Bausparen und Finanzdienstleistungen, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit. Seit einem Jahr trägt er zudem Verantwortung für die Themenbereiche Internet – intern und extern – und neue Medien.



Michael H. Heinz wurde 1997 in Düsseldorf zum Vizepräsidenten des BVK gewählt. Selbst Versicherungsmakler, vertritt er die Interessen der Makler und Mehrfachagenten. Mit der gleichen Energie setzt er sich für die Aus- und Weiterbildung ein, insbesondere als Leiter der BVK-Akademie. Michael H. Heinz ist Vorsitzender der BVK-Kommissionen Aus- und Weiterbildung sowie Makler und Mehrfachagenten. Er ist stellvertretender Vorsitzender der Auskunftsstelle über den Versicherungs-/Bausparaußendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e. V. (AVAD) und des Berufsbildungswerkes der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV).



Richard Henschen, 1998 zum Vizepräsidenten gewählt, ist der »Verbindungsman« zum Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz. Bereits in jungen Jahren ein begeisterter Mitgliederwerber, widmet er sich heute der Werbung neuer Mitglieder für den BVK aus den Vertretervereinigungen. Richard Henschen ist Vorsitzender der BVK-Kommissionen Personenversicherungen, Schadenversicherung und Kraftfahrtversicherung.



Martin C. Kämpf wurde 1996 zum Vizepräsidenten gewählt und setzt sich entschieden für die Verbesserung des Ausgleichsanspruchs der Versicherungs- und Bausparkaufleute ein und gegen den Abzug der Versorgung vom Ausgleichsanspruch. In Brüssel vertritt er die Interessen der BVK-Mitglieder und des Berufsstandes. Martin C. Kämpf befasst sich mit dem Datenschutz und ist Vorsitzender der BVK-Kommissionen für Ausgleichsanspruch, EU- und Auslandsfragen und der Tarif-Kommission.



Bernd Martin ist seit 1994 Vizepräsident und »Finanzminister« des BVK. Er ist zuständig für den Betriebsvergleich und die Strukturhebung. Er widmet sich besonders der Entwicklung eines Anforderungskataloges für EDV-Systeme in den Agenturen. Bernd Martin ist Vorsitzender der BVK-Kommission für Betriebswirtschaft und der Satzungs-Kommission.

IV. Schlussbetrachtung

150

Im Jahre 1903 führte der Vorsitzende des Bundes Heinrich Peters bei einer Sitzung im Preußischen Abgeordnetenhaus in Wendungen, die heute ein wenig seltsam anmuten, aus:

»In dem täglichen Schaffenskampfe muss der Versicherungsvertreter auch ein fester Charakter sein, ein Mann, dem Qualität seines Geschäfts höher steht als die Quantität, ein Mann, dem Gewissenhaftigkeit das höchste Gesetz ist und der sich fern hält von jedem unlauteren Wettbewerb.

Groß sind die Ansprüche, welche die Gesellschaften an uns stellen, größer noch die Schwierigkeiten, die wir bei Ausübung unseres Berufes zu überwinden haben. Letztere liegen in den herrschenden Vorurteilen, denen wir in den breiten Volksschichten tagtäglich begegnen, und in unserer sozialen Stellung. ...

Wenn die Tage des Alters kommen, von denen geschrieben steht: sie gefallen uns nicht; wenn der im Versicherungsberufe abgewirtschaftete Mann erschöpft, seine Kraft erlahmt ist: Was ist sein Los? Außerstande, den an ihn gestellten Anforderungen noch zu genügen, kann er gehen. Auf ein Eiland gesetzt, schaut er hinüber zu anderen Berufsständen; im staatlichen und volkswirtschaftlichen Leben sieht er einen Baum emporwachsen, weit seine Krone verbreitend, in deren Schatten selbst der geringste Arbeiter in den Tagen des Alters oder der Invalidität Schutz findet, um nicht in den Abgrund zu rollen. Aber für ihn sind die Zweige dieses Baumes nicht erreichbar, dass er sich von denselben ein Stück Brot für sich und seine Familie brechen könnte. Verlassen! – wenn ihm nicht seine Gesellschaft, für die er gearbeitet, eine milde Gabe reicht. Sie ersparen mir wohl, das Bild noch weiter aufzurollen. Nur die Tatsache will ich konsta-

tieren, dass bei solchen Ausblicken in die Zukunft auch die Schaffenskraft und Schaffensfreudigkeit des einzelnen leiden muss. Aber auch wir wollen unsere Arbeit mit Freuden tun und nicht mit Seufzen.

Man wende mir auch nicht ein, dass der Versicherungsvertreter selbst für die Tage seines Alters sorgen müsse. Wenige können's, viele nicht!

Es ist ja lobend anzuerkennen, dass manche Gesellschaften in gerechter Würdigung der Sachlage die Lösung der Fürsorgefrage in den Bereich ihrer Erörterungen gerückt und Pensionseinrichtungen für ihre Organe in größerem oder kleinerem Maße getroffen haben. Aber das erübrigt noch nicht die generelle Lösung der Frage, die im eigensten Interesse der Gesellschaften selbst liegt.«

Wenn man diese Aussage des ersten Vorsitzenden des Verbandes mit der heutigen Situation des selbständigen Versicherungsvermittlers vergleicht, wird einem bewusst, welch große Leistung der BVK in seiner nunmehr 100-jährigen Geschichte vollbracht hat. Das gesellschaftliche Ansehen ist deutlich gestiegen. Durch den Einsatz unzähliger ehrenamtlich engagierter BVK-Mitglieder und der hauptamtlichen Verbandsmitarbeiter war es über diese lange Zeit möglich, sich so effektiv für das Wohl der Mitglieder einzusetzen. Die in dieser Chronik nur schwerpunktmäßig skizzierten Probleme stellen einen Ausschnitt aus dem Spektrum der Aufgaben des BVK dar. Wenn diese Darstellung dazu dient, das Verständnis für die Belange des BVK erhöht und die ungeheure Leistung des BVK vor Augen geführt zu haben, hat sie ihren Zweck erfüllt. Nun steht das 2. Jahrhundert BVK an. Mit der bisherigen Tatkraft und dem bisherigen Engagement wird es eine erfolgreiche Zukunft für den BVK und seine Mitglieder geben.

Zeittafel

	1319	Versicherungsmakler Bardo in Pisa
	1585	Antwerpener Versicherungsmakler fliehen nach Hamburg
	1588	Ältester deutscher Versicherungsmaklervertrag
	1765	Erster Sachversicherungsagent in Deutschland erwähnt
	1812	Erster bevollmächtigter Generalagent in Königsberg
	1871	Reichshaftpflichtgesetz
	1877	Berliner Assecuranz-Club wird gegründet
18. Mai	1901	Gründung des Bundes der Versicherungsvertreter in Berlin
	1901–1919	Heinrich Peters 1. Vorsitzender des Bundes
	1904	Bund schafft Ausschlussliste
	1910	Erste Versicherungsfachschule in Halle/Saale auf Initiative des Bundes gegründet
	1919–1933	K. W. Schneider 1. Vorsitzender des Bundes
	1920–1924	Bund bezeichnet sich als »Gewerkschaft«
16. Januar	1921	Gründung des Reichsverbandes der Versicherungsgeneralagenten (RVG)
	1926	K.-W.-Schneider-Stiftung des Bundes
	1933	Umbenennung des Bundes in »Reichsbund der deutschen Versicherungs-Vertreter« (RVV)
8. Dezember	1933	Erzwungener Zusammenschluss von RVV und RVG
11. Juli	1934	Überführung der Vertreter in die Fachgruppe Versicherungs-Vertreter und -Makler und der Generalagenten in die Fachgruppe Versicherungs-Generalagenten
	1937	Errichtung der Auskunftsstelle der Versicherungswirtschaft
	1938	Altersversorgungsrichtlinien der Reichsgruppe Versicherungen
	1945	Neugründung von regionalen Verbänden
	1946	Fachverband Versicherungs-Vertreter und Versicherungs-Makler der Nord-Rhein-Provinz. Kommissarischer Leiter Peter Wimmer, Bonn
	1947	Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung der britischen Zone
30. März	1949	Gründung des Gemeinschaftsausschusses Versicherungsaußendienst in Bonn
	1950	WVV wird Zentralverband
	1950–1960	Peter Wimmer 1. Vorsitzender des WVV bzw. WiVV
1. April	1951	Beitritt zum BIPAR
1. Dezember	1953	Neues Vertreterrecht in Kraft
	1958	Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs
	1960–1972	Walter Veit 1. Vorsitzender des WiVV bzw. BVK

Zeittafel (Fortsetzung)

152

	1961	Beginn der Betriebsvergleiche des WiVV Ende der »gemischten Tätigkeit« des Generalagenten
	1965	Beginn der Betriebsratungen für Mitglieder
3. Oktober	1966	Umbenennung des WiVV in BVK Einweihung des Hauses des deutschen Versicherungskaufmannes in Bonn
1. Januar	1968	Befreiung von der Mehrwertsteuer Freistellung der Versicherungskaufleute von der Mehrwertsteuer
1. April	1969	VVK schließt sich dem BVK an
	1972–1990	Max Engl Präsident des BVK
	1972	Rechtshilfe für die Mitglieder des BVK Verstärkte Öffentlichkeitsarbeit des BVK
1. Februar	1973	WVV Berlin schließt sich dem BVK an
13. November	1973	Gründung der Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand (AWM) Gründung des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV)
1. Januar	1976	»Grundsätze Leben« vereinbart
1. November		»Grundsätze Kranken« vereinbart Erweiterung der Satzung auf Bausparkaufleute
	1978	Berufsregeln für BVK-Mitglieder
1. Oktober	1984	»Grundsätze Bausparen« vereinbart
	1986	Gründung der Kommission Vertretervereinigungen
	1990	Ludger Theilmeier Präsident des BVK
	1991	Beginn der Ausbildung zum geprüften »Versicherungsfachmann/-fachfrau« (BWV) Integration der neuen Bundesländer in den BVK vollendet
18. Dezember	1991	EG-Vermittlerempfehlung
	1992	Gemeinsame Erklärung von GDV, BVK und VGA zur Ventil-Lösung
1. Oktober	1996	»Grundsätze Finanzdienstleistungen« vereinbart Vereinbarung mit der Verwaltungs-Berufsgenossenschaft zum ASiG
	1998	Schaffung des »Gemeinsamen Hauses« Gründung des Gemeinschaftsrates Mitgliedschaft von Vertretervereinigungen im BVK BVK im Internet
	2000	Entwicklung des neuen Leitbildes Gründung der BVK-Bildungsakademie

Ehrentafel

Ehrenpräsidenten

Peter Wimmer >
 Carl Rieck >
 Walter Veit >

Ehrenmitglieder

Martin Gräbe
 Hans-Joachim Hübener
 Wilhelm Pfohmann >

Goldene Ehrennadel mit Brillanten

Hermann Arnhofer >
 Kurt Heyder
 Erich Kilian >
 Kurt Sedler
 Hans Schwemer >
 Dieter Stritzelberger
 Peter Wimmer >
 Gregor M. Wittenbruch
 Heinz Ziemer >

Goldene Ehrennadel

Otto Backhaus >
 Dr. Rudolf Barth >
 Kurt Berndt
 Harald Bohe
 Friedrich Boye >
 Peter Böhmer
 Eduard Bornhöft
 Helmut Braun
 Herbert Budde
 Claus Busche

Josef Courté
 Hans Ecker >
 Manfred Engelhardt
 Werner Esslinger
 Werner Euler-Schmidt >
 Leopold Horst Flemming
 Gerhard Garbe >
 Carl-Hermann Gewers
 Ralph Gierke
 Ludwig Gorissen
 Martin Gräbe
 Günter Haaf
 Eduard Haakshorst
 Alfred Hammacher >
 Friedrich Hammerstein >
 Joachim Hansen
 Otto Hansen >
 Hilmar Hasenclever >
 Reinhold Hau
 Bonifaz Hegele >
 Richard Henschen
 Kurt Heyder
 Karl Hölderich
 Hans-Joachim Hübener
 Mario Jochheim
 Edwin Jost
 Heinrich Jostameling >
 Walter Kettler >
 Erich Kilian >
 Günter Kirschnick
 Jacques Königstein >
 Rolf Krumbiegel >
 Richard Kussmaul >

Herbert Lenz >
 Walter Maciejewski
 Walter Merz >
 Eduard Miller
 Helmut Mühleisen >
 Arnold Muhrmann
 Wilfried Müßel
 Werner Oetling >
 Elli Passarge
 Günther Peiffer >
 Wilhelm Pfohmann >
 Hanns Pikulik >
 Hans Ponigl
 Gerhard Rein
 Hans Richter >
 Hans Schlottmann >
 Dieter Schmidt-Köppen
 Hans Schmitt
 Hans Schratzlseer
 Leo Schuhmann >
 Bruno Schuppler
 Kurt Siebler
 Walter Sohn >
 Ulrich Steen
 Georg Strathausen >
 Dr. Eugen Strietholt >
 Randolph Vathje
 Walter Veit >
 Leo Walz >
 Bruno Wehner
 Günther Wöbke >
 Hans Hinrich Woltemade

Präsidium

154



Ludger Theilmeier,
Gütersloh
(Präsident)



Ulrich Brock,
Recklinghausen
(Vizepräsident)



Michael H. Heinz,
Siegen
(Vizepräsident)



Richard Henschen,
Warendorf
(Vizepräsident)



Martin C. Kämpf,
München
(Vizepräsident)



Bernd Martin,
Limburg
(Vizepräsident)

Geschäftsführung



Rechtsanwalt Gerd Pulverich
(Hauptgeschäftsführer)



Marie-France Janzen-Jolly
(Itd. Verbandsgeschäftsführerin)



Wolfgang Schroeckh
(Itd. Verbandsgeschäftsführer)



Helmut Braun
(Verbandsgeschäftsführer)



Hans-Dieter Schäfer
(Verbandsgeschäftsführer)



Gemeinschaftsrat

BVK-Präsidium

Ludger Theilmeier, Gütersloh
 Ulrich Brock, Recklinghausen
 Michael H. Heinz, Siegen
 Richard Henschen, Warendorf
 Martin C. Kämpf, München
 Bernd Martin, Limburg

Vertretervereinigungen

Dieter Grau, Ludwigshafen (delegiert)
 Winfried Kalveram, Oberhausen
 Wilfried Müßel, Garbsen
 Claus-Jürgen Schuff, Kaiserslautern
 Dieter Stein, Hanau

Präsidialrat

Ludwig Altnauer, Frankenberg
 Tristan Bötnagel, Uelzen
 Heinz Josef Busche, Schloß Holte-Stukenbrock
 Volker Fink, Karlsruhe (stv. Sprecher des Präsidialrates)
 Dieter Grau, Ludwigshafen
 Werner Gut, Neuhofen
 Dietmar Jahn, Augsburg
 Winfried Kalveram, Oberhausen
 Wolfgang Kaup, Köln
 Klaus Keilberth, Hamburg
 Ernst-Jürgen Kröll, Köln
 Hans Jürgen Lorth, Saarbrücken
 Christian Marschner, Springe
 Jürgen Mehlkopf, Schwerte
 Barbara Meiß, Grevenbroich
 Gerhard Miller, Biberach
 Wilfried Müßel, Garbsen (Sprecher des Präsidialrates)
 Wolfgang Nottrott, Berlin
 Andreas Reißaus, Halle
 Günter Rywelski, Köln
 Christian Schönfeld, Hamm
 Claus-Jürgen Schuff, Kaiserslautern
 Klaus Seidenader, München
 Dieter Stein, Hanau (stv. Sprecher des Präsidialrates)
 Klaus Völsen, Lübeck
 Wilfried Vollmer, Bielefeld
 Bernd Walter, Nürnberg
 Günter Weidemann, Gießen
 Dietrich Wesemann, Bielefeld

2001

156



Max-Engl-Haus, Bonn

