

BVK fordert Waffengleichheit für die Vertriebspraxis

Bisher zieht der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) ein durchweg positives Fazit der Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie: Neben dem eminent wichtigen Erhalt des Provisionssystems hat der Verband sein Hauptanliegen erreicht, dass es keinen Vertrieb ohne Beratung geben darf, d.h., dass alle Vertriebswege, ungeachtet ob online oder stationär, Kunden beraten und ihnen einen angemessenen Versicherungsschutz anbieten müssen.

Zukünftig müssen Online-Makler, Direktversicherer und Insurtechs dieselben Beratungspflichten erfüllen, wie stationäre Versicherungsvermittler.

„Damit wird die im VVG noch geltende Beratungsausnahme für den Vertrieb im Fernabsatz abgeschafft“, informiert BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Damit hat sich der BVK gegen die Lobbyarbeit des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) durchgesetzt.“

Überzeugende Argumente dafür lieferte auch das Urteil des Oberlandesgerichtes München gegen das Internetvergleichsportal Check24, das in Folge der BVK-Klage Anfang April ergangen ist. „Mit unseren Argumenten haben wir die Rechtsprechung und letztlich auch die Politiker davon überzeugen können, dass das Prinzip der Firmenwahrheit und Unternehmensklarheit aus Verbraucherschutzgründen im Netz nicht aufhören darf“, betont der BVK-Präsident. „Wir werden auf diesem Weg weitergehen und haben erst kürzlich beim Gericht einen Antrag auf Vollstreckung gegen Check24 gestellt, weil das Unternehmen nach unserer Auffassung das Urteil, und hier die Vorgaben zur gesetzlichen Erstinformation, immer noch nicht rechtskonform umsetzt.“

Für Flexibilität und Unabhängigkeit

Der BVK hat darüber hinaus auch erreichen können, dass ein Honorarannahmeverbot, das im Gesetzgebungsprozess noch über dem Berufsstand schwebte, endgültig vom Tisch ist.

„Dies bedeutet - wie auch vom Gesetzgeber intendiert - eine wirkliche Stärkung der Honorarberatung“, sagt Heinz. „Es bleibt jedoch abzuwarten, wie sich diese Regelung in der Praxis bewährt.“

Zudem müssen Makler nicht mehr fürchten, dass ihre Kunden zusätzlich von den Versicherern kontaktiert werden (Wegfall der Doppelberatungspflicht).



Provisionsabgabeverbot gestärkt

Einen weiteren Pluspunkt des IDD-Umsetzungsgesetzes sieht der BVK in der Verankerung des Provisionsabgabeverbotes im Versicherungsaufsichtsgesetz. Allerdings muss es jetzt auch wirksam umgesetzt werden. Seinem Charakter einer Marktverhaltensregel im Sinne des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb sollte auch in der Vertriebspraxis volle Geltung verschafft werden.

„Wir haben dafür lange gekämpft, dass ein ruinöser Wettbewerb um Provisionsteilungen mit Kunden aufhört. Und jetzt wollen wir nicht, dass das Provisionsabgabeverbot in der Praxis ins Leere läuft. Die Aufsichtsbehörden sollten daher mit entsprechenden Ressourcen ausgestattet werden, um es wirksam zu verfolgen“, fordert Heinz.

Pressekontakt:

Christoph Gawin
Telefon: 0228 - 22805 - 28
Fax: 0228 - 22805 - 50
E-Mail: bvk-pressestelle@bvk.de

Unternehmen

BVK Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V
Kekuléstr. 12
53115 Bonn

Internet: www.bvk.de

Über BVK Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V

Der BVK zählt rund 12.000 selbständige und hauptberufliche Versicherungsvertreter und -makler sowie Bausparkaufleute als Mitglieder. Er vertritt über die Organmitgliedschaften der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen an die 40.000 Versicherungsvermittler und ist damit der größte deutsche Vermittlerverband. Im Jahr 2001 feierte der BVK sein hundertjähriges Bestehen.