



DIE VERMITTLER

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Leitantrag des Präsidiums

„Der Ehrbare Kaufmann – Vorbild für die gesamte Versicherungsbranche“

1. Weiterentwicklung des Berufsbildes

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) erkennt die Notwendigkeit einer Weiterentwicklung des Berufsbilds der Versicherungsvermittler und geht diese aktiv an. Anlässlich der Jahreshauptversammlung 2013 kündigt die berufsständische Vertretung aller selbständigen Vermittler in Deutschland an, diese Weiterentwicklung aktiv zu betreiben. Er ruft alle Vermittler, die Versicherungsunternehmen, die Politik, die Medien und die Verbraucher dazu auf, sich an der Weiterentwicklung des Berufsbildes unter seiner Federführung zu beteiligen.

2. Die Rahmenbedingungen

Die Notwendigkeit einer Weiterentwicklung ergibt sich aus mehreren Rahmenbedingungen:

- Die demografische Entwicklung trifft die Bevölkerung ebenso wie die heute aktiven Vermittler.
- Vermittlerbetriebe und Versicherungsgesellschaften haben ein zunehmendes Nachwuchs-Rekrutierungsproblem, das auch begründet ist durch das verbesserungswürdige Ansehen der Vermittler und der Versicherungswirtschaft.
- Die Absicherungs- und Vorsorgebedürfnisse der Menschen verändern sich vor allem aufgrund der bisher ungelösten Finanzierungsprobleme der sozialen Sicherungssysteme. Obwohl diese Bedürfnisse in der Bevölkerung grundsätzlich erkannt werden, bleibt deren Lösung aufgrund der Komplexität der Produkte erklärungsbedürftig. Ohne Tätigwerden des Vermittlers wird aktiv keine Vorsorge betrieben.
- Die grundsätzlich begrüßenswerten Bemühungen des Gesetzgebers, durch Transparenz der Produkte und der Beratungsprozesse einen größeren Verbraucherschutz zu generie-

ren, haben zu einem erhöhten bürokratischen Aufwand geführt. Er hat die Transparenz nicht erhöht, wohl aber zu einem zusätzlichen Beratungsbedarf geführt. Die Verbraucher wurden dadurch zunehmend verunsichert. Das stellt erheblich gestiegene Anforderungen an die Qualifikation und die Beratungskompetenz der Vermittler.

- Die Zukunft der Vertriebswege ist unklar. Die Analyse des Berufsverbandes ergibt allerdings eindeutig, dass sich deren Gewichtung auch unabhängig von politischen Eingriffen deutlich verändern wird. Es wird deutlich weniger Vermittler geben, die größer werdenden Vertriebseinheiten brauchen einen Vermittler-Typ, der die Management- und Führungsaufgaben eines mittelständischen Unternehmens erfolgreich bewältigen kann.

3. Aktive Schritte in die Zukunft

Die berufsständische Vertretung der Versicherungsvermittler geht vor dem Hintergrund dieser Rahmenbedingungen einen aktiven Schritt in die Zukunft: Nichts weniger als ein neues Berufsbild für den Vermittler ist gefragt.

Das neue Berufsbild des Vermittlers speist sich aus der Überzeugung der unersetzlichen sozial- und gesellschaftspolitischen Bedeutung des Berufsstandes, dem seit Jahrzehnten aus der Beratungs- und Vermittlungstätigkeit entstandenen volkswirtschaftlichen Wohlstand und der zuverlässigen Erfüllung des Anspruchs der Verbraucher auf eine von Vertrauen getragene, oft lebenslange Begleitung und Betreuung.

4. Ehrbarer Kaufmann

Der zukunftsfähige Vermittler, der dem neuen Berufsbild entspricht, nutzt die ethischen Leitlinien des vom BVK propagierten „Ehrbaren Kaufmanns“ als Vorbild für sein Handeln. Er lehnt Vertriebssteuerung durch die Unternehmen und kundenfeindliche Anreizsysteme ab, weil die Bedürfnisse seiner Kunden Grundlage seines Handelns sind. Er fördert die Verbreitung dieser Tugenden aus der Überzeugung heraus, dass sie gleichzeitig auch als Vorbild für andere Branchen der Wirtschaft und Bereiche des Lebens gelten können.

5. Der Vermittler als Unternehmer

Der zukunftsfähige Vermittler neuen Zuschnitts lebt das Selbstverständnis des Unternehmers. Der Wert einer beratenden, vermittelnden und betreuenden Tätigkeit gleich welcher Vertriebsform und unabhängig von der Vergütungsform begründet das Ansehen des Vermittlers als Unternehmer. Er führt seinen Vermittlerbetrieb mit dem Anspruch eines angesehenen, ethisch integren, seinen Kunden und Mitarbeitern gegenüber verantwortungsbewussten Unternehmers. Er führt die Verhandlungen unterstützt durch seine Interessenvertretung mit seinen Geschäftspartnern aus der Versicherungsbranche auf Augenhöhe und verhandelt die Rahmenbedingungen und Konditionen seiner Geschäftstätigkeit als selbstbewusst handelnder und verhandelnder Kaufmann.

6. Fortbildung zur Sicherung der Qualifikation

Der zukunftsfähige Vermittler neuen Zuschnitts erkennt lebenslanges Lernen als selbstverständliche Voraussetzung für seine berufliche Tätigkeit. Er bildet seine beruflichen, persönlichen und methodischen Kenntnisse und Fähigkeiten auch deutlich über die branchenüblichen Minimalanforderungen hinaus ständig aus.

7. BVK als Meinungsführer

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. wird dieses Verständnis des zukunftsfähigen, anerkannten und ehrbaren Vermittlers aktiv vorantreiben und es in aller Deutlichkeit an alle Beteiligten kommunizieren.

Der BVK fordert alle Beteiligten aus Wirtschaft, Politik und Öffentlichkeit und nicht zuletzt alle Vermittler auf, sich aktiv an dieser Weiterentwicklung des Berufsstandes zu beteiligen.

Nur ein klares Bekenntnis aller zum neuen Berufsbild des Vermittlers kann auf Dauer die Versorgung der Verbraucher mit der notwendigen Absicherung der Lebensrisiken und der Altersvorsorge gewährleisten und dem Berufsstand zu der Anerkennung und Wertschätzung verhelfen, die ihm aufgrund seiner Bedeutung zukommt.

Verabschiedet durch die Mitgliederversammlung des BVK
Friedrichshafen, den 23. Mai 2013