



EXISTENZGRÜNDUNGSHECKLISTE

FÜR SELBSTÄNDIGE VERSICHERUNGS- UND BAUSPARKKAUFLER

BERUFLICHES
VERTRAGLICHES
KAUFMÄNNISCHES



Bundesverband
Deutscher Versicherungs-
kaufleute e.V.

Herausgeber

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

Max-Engl-Haus · Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn

Tel. 02 28/2 28 05-0 · Fax 02 28/2 28 05-50

Grafik kipconcept gmbh, Bonn

Druck Engelhardt, Neunkirchen

Fotos Project Photos

Zweite Auflage Februar 2009

Inhalt

Seite

Berufliches und Betriebliches

2

I. Die Interessenvertretungen

2

II. Gesetzliche Grundlagen des Handelsvertreters/Maklers –
öffentlich-rechtliche Verpflichtungen

5

Vertragliches

10

I. Agenturvertrag/Courtagezusage

10

II. Agenturinformationssystem (AIS)

11

III. Arbeitsverträge

11

IV. Untervertreterverträge

12

V. Gesellschaftsverträge

12

Kaufmännisches

13

I. Finanzielle Unterstützungsmöglichkeiten

13

II. Betriebswirtschaftliche Aspekte

15

Organisatorisches

17

Ihre Vorteile als BVK-Mitglied

20

Bundesverband
Deutscher Versicherungs-
kaufleute e.V.



Berufliches und Betriebliches

I. Die Interessenvertretungen der Versicherungsvermittler in Deutschland

1. Der BVK

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) ist Berufsvertretung und Unternehmerverband der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute. Seit mehr als 100 Jahren setzt sich der BVK für die wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange der selbständigen, hauptberuflichen Versicherungsvermittler ein. Als bei weitem stärkster Versicherungsvermittlerverband vertritt der BVK ca. 40.000 Versicherungsvertreter und -makler, darunter mehr als 10.000 Einzelmitglieder.

Der Verband

- informiert Behörden, Körperschaften, Parteien, Verbände, Vertretervereinigungen und die Presse in berufsständischen Fragen,
- erteilt Auskünfte und erstellt Gutachten,
- bekämpft den unlauteren Wettbewerb,
- vertritt die Interessen des Berufsstandes gegenüber den Regierungen und Parlamenten in Deutschland, der Gesellschaft, auf europäischer und internationaler Ebene,
- berät die Mitglieder in Berufsangelegenheiten,
- gewährt den Mitgliedern aktive Rechtshilfe,
- fördert die Berufsbildungsarbeit und vertieft das fachliche Wissen der Mitglieder und
- bietet seinen Mitgliedern eine Vielzahl von berufsbezogenen Dienstleistungen an.

Exklusiv für Mitglieder bietet der BVK an

- Rechtshilfe und Beistand bei existenzbedrohenden Streitigkeiten mit dem Versicherungs- oder Bausparunternehmen, selbst bis zum Prozess,
- Prüfung vorgelegter Agenturverträge und Courtagezusagen auf unklare, rechtswidrige und benachteiligende Klauseln,
- schriftliche Mitglieder-Informationen zu fast allen berufsrechtlichen Fragen einschließlich Musterverträge für Versicherungsvertreter, -makler und Mitarbeiter,
- Vermögensschadenhaftpflichtversicherung zu Spitzenkonditionen,
- Betriebsvergleich, um die Kostensituation in den Griff zu bekommen,
- Sicherheitstechnische Betreuung zur Einhaltung des Arbeitssicherheitsgesetzes (ASiG) zu Vorzugskonditionen,
- Weiterbildungsseminare zu Vorzugspreisen, u. a. in den Bereichen Verkaufstraining, Steuern und Finanzierung sowie
- monatlicher Bezug der Fachzeitschrift »Versicherungsvermittlung« und des Email-Newsletters.

Weitere ausführliche Informationen finden Sie auf unserer Homepage: www.bvk.de

Für **Existenzgründer**, die beabsichtigen, eine Tätigkeit als selbständiger Versicherungs- oder Bausparkaufmann aufzunehmen, bietet der BVK eine **Probemitgliedschaft** zu einem jährlichen Mitgliedsbeitrag in Höhe von 120,- € an.



2. Vertretervereinigungen

Die Vertretervereinigungen sind Zusammenschlüsse der Versicherungsvertreter eines Versicherungsunternehmens und im Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) organisiert. AVV und BVK bilden das »Gemeinsame Haus« der organisierten Versicherungsvertreter, in dem eine nahe Kooperation und personelle Verzahnung in gemeinsamen Gremien stattfindet.

Informationen zum AVV finden Sie auf der Homepage: www.avv-deutschland.de. Dort finden Sie in der Rubrik »Links« auch die einzelnen Vertretervereinigungen.

3. IHK/DIHK

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) ist die Spitzenorganisation der 82 Industrie- und Handelskammern. Alle deutschen Unternehmen im Inland – ausgenommen Handwerksbetriebe, freie Berufe und landwirtschaftliche Betriebe – sind per Gesetz Mitglied einer Industrie- und Handelskammer.

Bei Ihrer Industrie- und Handelskammer finden Sie Ansprechpartner für das Thema Starthilfe und Unternehmensförderung. Nähere Informationen zu Leistungen der IHK finden Sie auf der Homepage der jeweiligen IHK: www.ihk.de

Die IHK führt auch die Sachkundeprüfung zum Versicherungsvermittler durch, erteilt die Erlaubnis zur Aufnahme und Ausübung der Versicherungsvermittlung und führt über den DIHK das zentrale Versicherungsvermittlerregister.

II. Gesetzliche Grundlagen des Handelsvertreters/Maklers – öffentlich-rechtliche Verpflichtungen

1. Einfirmenvertreter, Mehrfachagent oder Makler?

Für einen Existenzgründer stellt sich zunächst die Frage, ob er Einfirmenvertreter, Mehrfachagent oder Makler werden möchte. Informationen über die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Vertriebswege bietet der BVK seinen Mitgliedern in einer ausführlichen Mitglieder-Info.

2. Gesetzliche Vorschriften

Das Berufsbild des Versicherungsvermittlers wird durch vielfältige gesetzliche Grundlagen sowie öffentlich-rechtliche Verpflichtungen bestimmt, vor allem aber durch die Gewerbeordnung (**GewO**) und das Handelsgesetzbuch (**HGB**):

- Der **Versicherungsvertreter** (Einfirmenvertreter oder Mehrfachagent) ist Handelsvertreter im Sinne der Vorschriften der §§ 84 ff. HGB. Insbesondere unterliegt er der Interessenwahrnehmungs- und Bemühungspflicht für das bzw. die von ihm vertretene/n Versicherungsunternehmen.
- Hingegen richten sich die gesetzlichen Bestimmungen für den **Versicherungsmakler** nach den §§ 93 ff HGB und ergänzend nach den Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB). Anders als der Vertreter steht der Versicherungsmakler nicht in einer vertraglichen Dauerbeziehung zu einem Versicherungsunternehmen, sondern ist vielmehr »Bundesgenosse des Kunden«, den er vertritt und dem gegenüber er verpflichtet ist, das optimale Angebot am Markt zu verschaffen.
- Am 22. Mai 2007 ist das neue **Versicherungsvermittlerrecht** in Kraft getreten. Für das Versicherungsvermittlergewerbe gilt danach nicht mehr die Gewerbefreiheit. Selbständige Versiche-

Informationen über die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Vertriebswege bietet der BVK seinen Mitgliedern in einer ausführlichen Mitgliederinfo.

Informationen über die EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung bietet der BVK seinen Mitgliedern in einer ausführlichen Mitgliederinfo.

Informationen zum Thema
»Scheinselbständigkeit«
bietet der BVK
seinen Mitgliedern in einer
ausführlichen Mitgliederinfo.

Informationen zum Thema
»Steuern in der Agentur«
bietet der BVK
seinen Mitgliedern in einer
ausführlichen Mitgliederinfo.

rungsvermittler sind grundsätzlich erlaubnis- und registrierungspflichtig. Sie dürfen nur noch tätig sein, wenn sie einen guten Leumund haben und zuverlässig sind, in geordneten Vermögensverhältnissen leben, ihre Sachkunde und das Bestehen einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung bzw. eine Haftungsgarantie seitens des Versicherers nachweisen.

Informationen über das neue Versicherungsvermittlerrecht bietet der BVK seinen Mitgliedern in einer ausführlichen Mitglieder-Info.

- Wenn Sie einen Untervertreter beschäftigen möchten, beachten Sie die Problematik der **Scheinselbständigkeit** wegen der Gefahr der Nachzahlungspflicht des vollen Sozialversicherungsbeitrages. Demnächst bietet der BVK seinen Mitgliedern eine ausführliche Mitglieder-Info zum Thema »Scheinselbständigkeit« an.
- Davon zu unterscheiden ist die **rentenversicherungspflichtige Selbständigkeit**. Unter bestimmten Voraussetzungen (überwiegende Tätigkeit für einen Auftraggeber, keine sozialversicherungspflichtigen Angestellten) besteht die Pflicht zur Zahlung in die gesetzliche Rentenkasse.

Nähere Informationen finden Sie auf der Homepage der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte (www.bfa.de) und erhalten Sie ergänzend auch bei ihrer IHK.

- Nach § 14 GewO besteht eine Anzeigepflicht für die Aufnahme des Betriebes einer Vermittleragentur. Gemäß § 34d GewO bedarf es einer Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Nähere Informationen erhalten Sie bei den örtlich zuständigen Gewerbebeamten und den jeweiligen IHK'n.
- Die vom selbständigen Versicherungsvermittler zu zahlende **Einkommensteuer** wird im Veranlagungsverfahren aufgrund der Steuererklärung ermittelt. Das Finanzamt setzt Vorauszahlungen fest, die quartalsweise zu leisten sind. Daher muss der Existenzgründer vor Aufnahme seiner Tätigkeit das Finanzamt in Kenntnis setzen.

- Für Versicherungs- und Bausparkaufleute ist seit dem 1. 1. 1997 nach dem **Arbeitssicherheitsgesetz (ASiG)** entsprechend der Unfallverhütungsvorschrift »Fachkräfte für Arbeitssicherheit« (BGV A6) die Betreuung durch Fachkräfte für Arbeitssicherheit gesetzlich vorgeschrieben, wenn mindestens ein Arbeitnehmer – hierunter fallen auch 400,-€-Kräfte, Ehepartner und Auszubildende – beschäftigt wird.
- Nach § 150 Sozialgesetzbuch VII (gesetzliche Unfallversicherung) sind vom Unternehmer bei der Beschäftigung von Angestellten Beiträge an die **Verwaltungs-Berufsgenossenschaft Hamburg** zu entrichten: www.vbg.de.
- Für Kaufleute i.S.d. § 1 HGB besteht gemäß § 29 HGB die Pflicht, ihre Firma zur Eintragung ins **Handelsregister** anzumelden. Durch das Handelsrechtsreformgesetz, das im Juli 1998 in Kraft trat, wurde zudem für Einzelkaufleute und Personengesellschaften die Verpflichtung eingeführt, einen eindeutigen Rechtsformzusatz in ihre Firma aufzunehmen, § 19 HGB.

Informationen zu den Themen »Handelsrechtsreformgesetz« und »Wie darf und wie muss ich meine Firma nennen« bietet der BVK seinen Mitgliedern in einer ausführlichen Mitglieder-Info.

- Gegebenenfalls sind **bauordnungsrechtliche Vorschriften** zu beachten, etwa bei der Installation einer Leuchtreklame oder der gewerblichen Nutzung von Räumen in einem reinen Wohngebiet.

Informationen zu den Themen »Handelsrechtsreformgesetz« und »Wie darf und wie muss ich meine Firma nennen« bietet der BVK seinen Mitgliedern in einer ausführlichen Mitgliederinfo.

3. Fachliche Qualifikationen

Informationen über die EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung bietet der BVK seinen Mitgliedern in einer ausführlichen Mitgliederinfo.

Nach dem neuen Gesetz zur Neuregelung des **Versicherungsvermittlerrechts** vom 19. 12. 2006 (BGBl. I vom 22. 12. 2006), das am 22. Mai 2007 in Kraft getreten ist, müssen Versicherungsvermittler grundsätzlich gleich qualifiziert sein, so dass die bisherige Privilegierung der Nebenberufler entfällt. Jeder Versicherungsvermittler, der gewerblich Versicherungen vermitteln will und nicht nur einzelne Versicherungen als Annexgeschäfte vertreibt, wird über eine einheitliche Qualifikation verfügen, wenn er zum Beruf zugelassen (Erlaubniserteilung) und in das Vermittlerregister eingetragen werden will. Die Einfirmenteilnehmer müssen über eine der IHK-Sachkundeprüfung gleichwertige Prüfung verfügen. Die Zeit, in der die Versicherungsunternehmen Nebenberufler ohne jede oder nur mit unzureichender Qualifikation vertraglich binden konnten, endete ab Sommer 2007. Diejenigen, die bisher schon als Vermittler tätig sind, konnten bis zum 1. Januar 2009 ihre Sachkundeprüfung nachweisen. Diejenigen, die bereits seit 31. August selbständig als Versicherungsvermittler tätig sind, brauchen keine Sachkundeprüfung abzulegen; wenn sie sich bis zum 1. Januar 2009 in das Register haben eintragen lassen.

Informationen über das neue Versicherungsvermittlerrecht bietet der BVK seinen Mitgliedern in einer ausführlichen Mitglieder-Info.

Gegenstand der **Sachkundeprüfung** sind die in der BWV-Ausbildung festgeschriebenen Inhalte.

Über Ausbildungs- und Fortbildungsmöglichkeiten informiert Sie auch das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft.

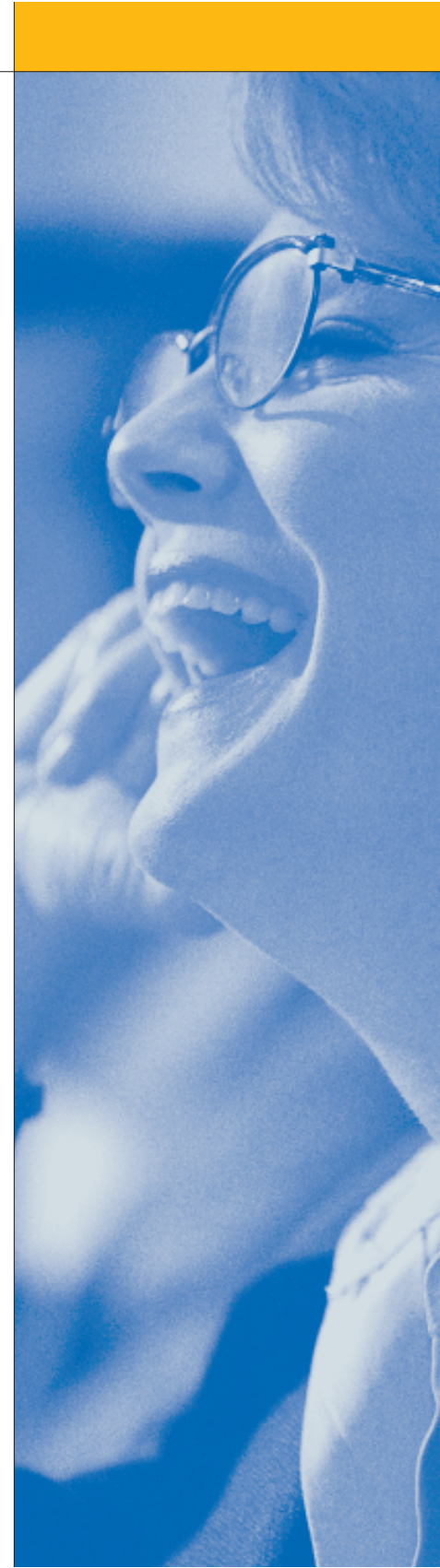
- **Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (BWV)**
Arabellastraße 29 · 81925 München
Tel. 0 89 / 92 20 01-30 · Telefax 0 89 / 92 20 01-44
www.bwv-online.de

Darüber hinaus besteht die Möglichkeit der Weiterbildung im Rahmen der **BVK-Bildungsakademie**. Diese hat es sich zum Ziel gesetzt, engagierte Vermittler kontinuierlich zu unterstützen. Daher bietet die Bildungsakademie allen Vermittlern qualifizierende Fort- und Weiterbildungsseminare an, die an aktuellen Themen sowie berufsbezogenen Fragen und Problemen der Zukunft orientiert sind.

Das Programm und die aktuellen Angebote der BVK-Bildungsakademie finden Sie auf der BVK-Homepage (www.bvk.de) oder können Sie über die BVK-Geschäftsführung beziehen.

4. Sonstiges

Eine **Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung** bietet Schutz vor unkalkulierbaren Schadenersatzforderungen bei Falsch- oder Schlechtberatung und ist durch die Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts obligatorisch. Für seine Mitglieder bietet der BVK über ein Konsortium ausreichenden Deckungsschutz in Form einer Grunddeckung und einer Excedentendeckung an.



Vertragliches

I. Agenturvertrag / Courtagezusage

Existenzgründende Vermittler erhalten vor Aufnahme ihrer Geschäftstätigkeit von ihren Vertragspartnern (Versicherungsgesellschaft bzw. Bausparkasse) einen Entwurf eines Vertretungsvertrages oder einer Courtagezusage. Der BVK bietet seinen Mitgliedern an, diese in rechtlicher Hinsicht bereits in der Anfangsphase – also vor Vertragsunterzeichnung – zu überprüfen, um vor ungünstigen Klauseln zu warnen.

Darüber hinaus steht die Geschäftsführung des BVK vor allem für Fragen während des Vertragsverhältnisses und bei Vertragsbeendigung zur Verfügung.

Die Verbände in der Versicherungswirtschaft, der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), der Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e.V. (VGA) und der BVK haben als Mindestregelungen und Richtschnur für die Formulierung der Vertreterverträge Hauptpunkte entwickelt. Diese können die Mitglieder über den BVK beziehen.

Außerdem hat der BVK einen Musteragenturvertrag mit Kommentierung entworfen, der seinen Mitgliedern in einer ausführlichen Mitglieder-Info zur Verfügung steht.

Der BVK hat einen Musteragenturvertrag mit Kommentierung entworfen, der seinen Mitgliedern in einer ausführlichen Mitgliederinfo zur Verfügung steht.

II. Agenturinformationssystem (AIS)

In der Regel stellen die Versicherungsunternehmen den Vermittlern ein AIS zur EDV-mäßigen Verwaltung der Agentur zur Verfügung. Die Nutzungsbedingungen, wie etwa die Vereinbarung eines Nutzungsentgeltes, die Haftungsbedingungen, die Möglichkeiten der Kündigung werden in Form einer AIS Nutzungsvereinbarung geregelt.

Auch hier bietet der BVK seinen Mitgliedern eine Überprüfung vor Vertragsunterzeichnung an.

III. Arbeitsverträge

Der Handelsvertreter hat als selbständiger Unternehmer grundsätzlich die Möglichkeit, Arbeitnehmer zu beschäftigen. Beabsichtigt er dies, sollte er seine Rechte und Pflichten als Arbeitgeber kennen. Bei der Einstellung von Mitarbeitern hat der Vermittler vielfältige Aspekte zu bedenken, so etwa die Personalplanung, öffentliche Förderprogramme, die Gestaltung der Arbeitsverträge, Tarifverträge und Arbeitsgesetze sowie Melde- und Anzeigepflichten, beispielsweise bei Krankenkasse und Berufsgenossenschaft.

Als Arbeitgeberverband ist der BVK Vertragspartner des Gehalts- und Manteltarifvertrages für das Versicherungsvermittlungsgewerbe.

Auch bei arbeitsrechtlichen Fragestellungen unterstützt der BVK seine Mitglieder.

Demnächst bietet der BVK seinen Mitgliedern eine ausführliche Mitglieder-Info zum Thema »Anstellungsvertrag mit einem Innendienstmitarbeiter« an.

Informationen zum Thema
»Anstellungsvertrag mit einem
Innendienstmitarbeiter« bietet der
BVK seinen Mitgliedern in einer
ausführlichen Mitgliederinfo.

IV. Untervertreterverträge

Häufig setzen Versicherungsvertreter zur Entlastung Außendienstmitarbeiter ein, wobei diese als angestellte oder aber auch als selbständige Mitarbeiter beschäftigt werden können. Bei den selbständigen Untervertretern wiederum wird zwischen »echten« und »unechten« Untervertretern unterschieden. Erstere sind als Selbständige ausschließlich für den Hauptvertreter tätig und stehen allein mit diesem in vertraglichen Beziehungen, während letztere dem Hauptvertreter zwar organisatorisch untergeordnet sind, aber in keiner unmittelbaren Vertragsbeziehung mit diesem stehen.

Demnächst bietet der BVK seinen Mitgliedern eine ausführliche Mitglieder-Info zum Thema »Untervertretervertrag mit Kommentierung« an.

V. Gesellschaftsverträge

Dem Vermittler steht bei der Gründung einer Existenz eine Anzahl von Rechtsformen zur Verfügung, wie beispielsweise die GbR, OHG oder GmbH.

Die Wahl der »richtigen« Rechtsform ist an den individuellen persönlichen und wirtschaftlichen Vorstellungen und Zielen auszurichten, wobei sich bei der vertraglichen Gestaltung im Einzelfall die Hinzuziehung eines Steuerberaters und Rechtsanwaltes empfiehlt.

Eine Mitglieder-Information mit einem kommentierten GmbH-Gesellschaftsvertrag können Mitglieder bei der BVK-Geschäftsführung oder über das Internet abrufen.

Eine Mitglieder-Information mit einem kommentierten GmbH-Gesellschaftsvertrag können Mitglieder bei der BVK-Geschäftsführung oder über das Internet abrufen.

Kaufmännisches

I. Finanzielle Unterstützungsmöglichkeiten

Für Existenzgründer gibt es verschiedene Fördermittel und Programme. Über bundesweite Existenzgründungshilfen informieren:

■ das **Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA):**

www.bmwi.de

Telefon 0 18 88-615-0 · Telefax 0 18 88-615-70 10

Dienstsitz Berlin: Scharnhorststr. 34–37 · 10115 Berlin

Postanschrift: 11019 Berlin

Dienstsitz Bonn: Villemombler Str. 76 · 53123 Bonn

Postanschrift: 53107 Bonn

■ die **KfW Mittelstandsbank:** www.kfw-mittelstandsbank.de

Zudem wird ein weiteres Förderprodukt der KfW Mittelstandsbank angeboten: Mittelständische Unternehmen, Existenzgründer sowie Freiberufler können ab dem 1. September 2003 Investitionsvorhaben mit dem *Unternehmerkredit* finanzieren. Dazu zählen beispielsweise der Erwerb von Grundstücken und Gebäuden, die Anschaffung von Maschinen oder die Finanzierung von Baumaßnahmen. In der Variante *Unternehmerkredit – Betriebsmittel* des neuen Programms stehen darüber hinaus Mittel für die Finanzierung von Betriebsmitteln bereit. Nach Auskunft der KfW Mittelstandsbank gilt das Förderkreditprogramm auch für selbständige Versicherungs- und Bausparkaufleute. Der »Unternehmerkredit« ist das zentrale Kreditangebot der KfW-Mittelstandsbank zur Fremdkapitalfinanzierung des Mittelstandes sowie für Gründer und Freiberufler. Im Zuge der Fusion mit der Deutschen Ausgleichsbank, die seit 22. August 2003 rechtskräftig ist, überarbeitet die KfW Bankengruppe das Angebot für kleine und mittlere Unternehmen, Gründer, Freiberufler und Start-ups. Die bisherigen Programme von DtA und KfW werden dazu zusammengefasst, um Überschneidungen bereinigt und unter dem Markennamen KfW Mittelstandsbank neu aufgestellt. Der neue »Unternehmerkredit« fasst das bisherige DtA-Existenzgründungsprogramm sowie das KfW-Mittelstandsprogramm zusammen.



Informationen zum Unternehmerkredit und zu allen weiteren Förderkreditprogrammen der KfW Mittelstandsbank erhalten Interessenten telefonisch zum Ortstarif unter 0 18 01 / 24 11 24 oder unter:

■ **KfW Bankengruppe**

Palmengartenstr. 5–9 · 60325 Frankfurt

Telefon 0 69 / 74 31-0 · Telefax 0 69 / 74 31-29 44

Niederlassung Berlin: Charlottenstr. 33 / 33 a · 10117 Berlin

Telefon 0 30 / 2 02 64-0

Telefax 0 30 / 2 02 64-51 88

Niederlassung Bonn: Ludwig-Erhard-Platz 1–3 · 53179 Bonn

Telefon 02 28 / 8 31-0

Telefax 02 28 / 8 31-22 55

Über **regionale Fördermöglichkeiten** informiert Sie Ihre **IHK vor Ort**.

Außerdem gibt es im Rahmen der sogenannten »Hartz-Gesetze« eine neue Form der Existenzförderung. Wer sich selbständig macht und damit seine Arbeitslosigkeit beendet, kann vom Arbeitsamt einen Zuschuss erhalten. Diese Möglichkeit ergänzt das ohnehin bekannte Überbrückungsgeld (Ich-AG).

Nähere Informationen dazu unter: www.arbeitsagentur.de

II. Betriebswirtschaftliche Aspekte

1. Business/Ertrags- und Liquiditätsplanung

Das wichtigste Hilfsmittel zur systematischen und detaillierten Vorbereitung einer Unternehmensgründung im Versicherungsvermittler- und Bausparvermittlergewerbe ist der Existenzgründungsplan, denn er ist wesentlich für die Beantragung staatlicher Existenzgründungsfördermittel. Der Existenzgründungsplan hilft dem Existenzgründer nicht nur bei der kritischen Beurteilung und ggf. bei der Realisierung seines Gründungsvorhabens, sondern ist darüber hinaus eine wichtige Unterlage für Kreditverhandlungen mit Banken. Er liefert die Informationen, die für die Banken bei der Beurteilung einer Kreditvergabe unerlässlich sind.

2. Betriebswirtschaftliche Referenten

Über das gesamte Bundesgebiet verteilt, stehen BVK-Mitgliedern knapp 60 Betriebswirtschaftsreferenten für betriebswirtschaftliche Fragen zur Verfügung, die aufgrund ihrer Erfahrung aus dem Agenturalltag wichtige Hilfestellungen zum Agenturmanagement geben können. Die Kontaktdaten des Betriebswirtschaftsreferenten in Ihrer Nähe finden Sie über den Auftritt der einzelnen Bezirksverbände auf der BVK-Homepage.

3. Ertrags- und Kostenprognose

Mit der Ertrags- und Kostenprognose erhalten unsere Mitglieder die Möglichkeit, ihre Kosten und Einnahmen in ein grobes Kalkulationsschema zu übertragen, um so einen ersten Überblick über ihre Agentur zu erhalten. Zudem werden in unserer Broschüre die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen erläutert. Die Ertrags- und Kostenprognose ist häufig der erste Schritt hin zu einer kaufmännischen Agenturführung.

Einen Muster-Businessplan erhalten Sie auf der Homepage der dta.:

<http://www.dta.de/dtaportal/Gruenderzentrum/do1oBusinP/do1oBusinP.jsp>



4. BVK-Kontenrahmen

Der in Zusammenarbeit mit der DATEV entwickelte BVK-Kontenrahmen ist speziell auf Versicherungsvermittler zugeschnitten und bietet eine übersichtliche und zeitsparende Buchführung für den Vermittler und seinen Steuerberater gleichermaßen. Hinzu kommt, dass der Aufbau von Betriebsvergleich und Kontenrahmen identisch ist, so dass die Teilnahme am Betriebsvergleich durch die Anwendung des Kontenrahmens noch vereinfacht wird.

5. Strukturhebung

Außerdem führt der BVK eine sog. Strukturhebung als anonyme Mitgliederumfrage durch, die eine repräsentative Übersicht über die wirtschaftliche Situation der Versicherungsvermittlerbetriebe in Deutschland bietet. Aufgrund der hohen Teilnehmerzahl in der Vergangenheit (bei der Strukturhebung in 2006 haben über 2.900 Mitgliedsunternehmen teilgenommen), hat sich die Strukturhebung zu einer wichtigen Trendabfrage entwickelt, die Grundlage für Gespräche mit Versicherungs- und Bausparunternehmen und Verbänden ist.

6. Betriebsvergleich

Der BVK unterstützt seine Mitglieder im Bereich der Betriebswirtschaft durch seinen Betriebsvergleich, der alljährlich mit dem Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln durchgeführt wird. Durch eine regelmäßige Teilnahme erhalten die selbständigen Versicherungsvermittler hervorragende graphisch und rechnerisch aufgearbeitete Vergleichszahlen zur Einnahme-, Kosten- und Gewinnsituation ihres Vermittlerbetriebes. Zudem besteht für unsere Mitglieder die Möglichkeit, eine unternehmensbezogene Auswertung über die Vertretervereinigungen zu beziehen.

Die Ergebnisse der Auswertung geben dem BVK hieb- und stichfeste Argumente für Verhandlungen mit den Versicherern.

Organisatorisches

Anschriften, Geschichte, Aufgaben, Ziele

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. ist Berufsvertretung und Unternehmerverband der hauptberuflichen selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Mit ca. 10.000 Mitgliedsbetrieben und ca. 38.000 Organmitgliedern ist er das berufspolitische Sprachrohr gegenüber der Öffentlichkeit, den Versicherungsunternehmen und der Politik sowohl in Deutschland als auch in der Europäischen Union.

Wo finden Sie uns?

■ Geschäftsführung in Bonn

Max-Engl-Haus
Kekuléstraße 12 · 53115 Bonn
Tel. 02 28 / 2 28 05-0 · Fax 02 28 / 2 28 05-50
bvk@bvk.de · www.bvk.de

■ Geschäftsstelle am Sitz der Bundesregierung

Universitätsstr. 2–3a · 10117 Berlin
Tel. 0 30 / 28 88 07-13 · Fax 0 30 / 28 88 07-10

■ Geschäftsstelle am Sitz der Versicherungsbörse in Hamburg

Börsenkontor 54 · Adolphsplatz 1 · 20457 Hamburg
Tel. 0 40 / 37 30 20 · Fax 0 40 / 37 51 72 01

Wir sind auch in Ihrer Nähe!

Sie können uns auch persönlich kennen lernen. An fast allen IHK-Standorten verfügt der BVK über einen Bezirksverband, der gerne vor Ort berät und zu Veranstaltungen einlädt. Fragen Sie die Geschäftsführung nach der Adresse des für Sie zuständigen Bezirksverbandes.



Daten zu unserer Geschichte

1901–1934	Bund der Versicherungsvertreter
1934–1945	Fachgruppe Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler
1945–1960	Wirtschaftsverband Versicherungsvermittlung
1960	Umbenennung in Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.
1977	Interessenwahrnehmung der Bausparkassenvertreter
1998	Gründung des »Gemeinsamen Hauses«, in dem BVK, der Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) und Vertretervereinigungen zusammenarbeiten
2000	Gründung der BVK-Bildungsakademie
2001	100 Jahrfeier Berlin
2003	Gründung der BVK-Dienstleistungsgesellschaft mbH

Wer sind unsere Mitglieder?

Der BVK ist die Interessenvertretung der in dem Versicherungsvermittlerregister eingetragenen Versicherungsvermittler, unabhängig davon, ob eine Tätigkeit als Einfirmenvertreter, als Mehrfachagent, als Makler, als natürliche Person, als Finanzdienstleister oder im Annexvertrieb erbracht wird. Darüber hinaus bietet der BVK auch den Vertretervereinigungen im Sinne eines »Gemeinsamen Hauses« sowie den Bausparkassenvertretern eine berufs- und verbandspolitische Heimat. Grundlage der Mitgliedschaft im BVK ist unabdingbar die Anerkennung der ethischen Leitlinien des Verbandes.

Was wollen wir erreichen?

Wir wollen für unsere Mitglieder die beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange wahrnehmen und fördern. Zu unseren Aufgaben gehört, die Öffentlichkeit mit der volkswirtschaftlichen Bedeutung des Berufsstandes der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute vertraut zu machen, Behörden, Körperschaften, Parteien, Verbände, Vertretervereinigungen und Presse in berufsständischen Fragen zu informieren, Auskünfte und Gutachten zu erteilen, unsere Mitglieder in Berufsangelegenheiten zu beraten, sie bei Anträgen oder Beschwerden zu unterstützen, ihnen aktive Rechtshilfe zu gewähren, die Berufsbildungsarbeit zu fördern und das fachliche Wissen der Mitglieder zu vertiefen, den Berufsstand von ungeeigneten Personen freizuhalten, den unlauteren Wettbewerb zu bekämpfen und die Interessen des Berufsstandes international und in der Europäischen Union zu vertreten.

Über
4.000,- €
im Jahr sparen!*

Ihre Vorteile als BVK-Mitglied

1. **Monatlicher Bezug der Zeitschrift „Versicherungsvermittlung“**

Eine Fundgrube an Informationen:

kompakt und kompetent. Verbandspolitik, Berufsfragen, Fachartikel, Steuern, Betriebswirtschaft, Gerichtsurteile und vieles mehr.

→ Bezugspreis im Verbandsbeitrag enthalten

Sie sparen 65,- €

2. **Kostenlose Rechtsberatungen**

Beratung in rechtlichen, steuerlichen, wirtschaftlichen und anderen beruflichen Fragen.

→ Beispiel: 1 Rechtsberatung

Sie sparen mindestens 150,- €

3. **Agenturverträge / Courtagevereinbarungen**

Prüfung von Agenturverträgen oder Courtagevereinbarungen, möglichst vor der Unterschrift. Statt beim Anwalt jedes Mal kostenpflichtig prüfen zu lassen, sind Vertragsprüfungen bei uns kostenlos.

→ Je nach Stundensatz der Anwälte

Sie sparen mindestens 350,- €

4. **BVK-Bildungsakademie**

Die BVK-Akademie bietet gezielt Seminare zu Themen der beruflichen und persönlichen Qualifizierung für BVK-Mitglieder besonders günstig an.

→ Beispiel: 1 Tagesseminar

Sie sparen 51,- €

5. **Arbeitssicherheitstechnische Betreuung**

Für Versicherungs- und Bausparkaufleute ist die Betreuung vorgeschrieben, wenn mindestens ein Arbeitnehmer beschäftigt wird. Die Kosten für diese sicherheitstechnische Betreuung sind erheblich. Der BVK hat mit der BAD GmbH, einem leistungsgerechten Anbieter, einen Kooperationsvertrag geschlossen, der die Betreuung zu erheblich günstigeren Konditionen ermöglicht.

→ Beispiel: 1 Kurs, 1 Betriebsbegehung

Sie sparen mindestens 45,- €

6. **Rechtshilfe**

Vertretung gegenüber Versicherungsunternehmen

und Bausparkassen. Übernahme von Prozesskosten im Rahmen der BVK-Rechtshilfeordnung bei verlorenem Prozess.

→ Beispiel: 1. Instanz, Wert 10.000 €.

Sie sparen Anwalts- und Gerichtskosten
mindestens ca. 3.500,- €

7. **Durchsetzung berufständischer Interessen in Berlin und Brüssel**

unbezahlbar

* Selbst bei einem Höchstbeitrag von 350,- € jährlich (Beitragsgruppe I), sparen Sie 4.161,- €. Zusätzlich haben Sie einen Steuervorteil von durchschnittlich 40 % für den Beitrag = 140,- €. Insgesamt somit 4.301,- € gespart. In der Beitragsgruppe II sparen Sie noch mehr.

Als BVK-Mitglied können Sie auch folgende Dienstleistungen in Anspruch nehmen:

Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung

→ Kostengünstig für BVK-Mitglieder

Computerberechnung des Ausgleichsanspruchs durch den BVK

Mitglieder-Informationen

→ Die Geschäftsführung des BVK informiert in unregelmäßigen Abständen die Mitglieder des Verbandes zu Fragen der Berufsausübung.

Die Mitgliedschaft im BVK lohnt sich noch mehr, denn Sie erhalten weitere **Vorteile und satte Rabatte durch die Kooperationspartner der BVK-Dienstleistungs GmbH.**

Verkaufsartikel

hält der BVK ausschließlich für seine Mitglieder bereit.

Wollen Sie außerdem eine Anzeige schalten?

Tun Sie dies in Ihrer Versicherungsvermittlung – und als BVK-Mitglied haben Sie einen Preisvorteil von 25 % !!!

Sie sehen, die Mitgliedschaft im BVK lohnt sich.

Überzeugen Sie auch Ihre Kolleginnen und Kollegen, die noch nicht Mitglied im BVK sind, von den Vorteilen der Mitgliedschaft im BVK. Sie stärken damit Ihren Verband und sich selbst.

**Denn: Gemeinsam
sind die Starken stärker!**

