

2007 stellt Vertriebe vor große Herausforderungen

14.12.2006, 14:09 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Multiconsult GmbH*

Endgültig beschlossene Sache ist nun die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie. Das Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts steht vor seiner Verkündung und tritt bis Ende Mai 2007 in Kraft.

Geplant ist die Verkündung des Gesetzes noch im Dezember 2006. Fünf Monate später (Mai 2007) wird das erste Regelwerk für die Versicherungsvermittlung dann in Kraft treten. Bis dahin sollte auch die Versicherungsvermittlerverordnung durch das Bundeswirtschaftsministerium erlassen werden. Darin erfasst werden die grundlegenden Regelungen zum Vermittlerregister der Industrie- und Handelskammern, der Sachkundeprüfung und Berufshaftpflichtversicherung.

Die Vertriebe haben sich hohen Anforderungen zu stellen. Es sind gewerbe- und haftungsrechtliche als auch beratungs- und dokumentationsorientierte Pflichten einzuhalten. Die sehr anspruchsvollen Richtlinien im Hinblick auf die Qualifikation der Vermittler, Produkte und der Administration sind zusammenzufassen und aufzuarbeiten. Besonders auf die Dokumentation ist besonderes Augenmerk zu richten. Hierfür eignet sich ausgezeichnet das Controllingsystem der Multiconsult GmbH aus Martinsried b. München. Mit der vom Team um Alfred J. Kremer entwickelten Unternehmenstelemetrie® hat der Vertrieb ein Werkzeug an der Hand das individuell auf die neuen Anforderungen innerhalb der Finanzdienstleistung zugeschnitten ist und seinen Usern größtmöglichen Nutzen bietet. Die Zukunft bringt für jeden einzelnen Finanzdienstleister weit reichende Veränderungen. Beispielsweise müssen Versicherungsvermittler, um künftig nicht in Haftungsfallen zu geraten auch, Investments, Aktiensparpläne und ähnliche Finanzdienstleistungen im Angebot haben. Allfinanzdienstleister ist das Schlagwort dazu, ein neues Berufsbild entsteht. Erfüllt werden müssen die umfangreichen Anforderungen der VVR (Versicherungsvermittler-Richtlinie), als auch die MiFID (Markets in Financial Instruments Directive)

Registrierung / Erlaubnis
Berufshaftpflicht-Versicherung/ Eigenkapital
Guter Leumund/ insolvenzfrei
Berufsqualifikation (Sachkundeprüfung/IHK)
Gewerberechtliche Zuverlässigkeit
Beratung im bestmöglichen Kundeninteresse
Dokumentation von Rat und Empfehlung
Haftung für Informations- und Beratungsfehler

Wie Herr Oliver Petersen betont, benötigt derjenige, der ab In-Kraft-Treten des Vermittlergesetzes erstmals tätig werden will, den Sachkunde- bzw. Prüfungsnachweis, um eine Gewerbeerlaubnis zu erhalten. Wer ab 1. Januar 2007 erstmals tätig wird, muss zum In-Kraft-Treten des Gesetzes eine solche Prüfung nachweisen, sonst darf er sein Gewerbe wieder einstellen. Dies ist Thema der bisherigen Textvorlage.

Wer bereits vorher tätig war, kann die Übergangsregelungen des § 156 GewO (Gewerbeordnung) in Anspruch nehmen und hat bis Ende 2008 mit der Einholung der Gewerbeerlaubnis und damit auch mit dem Sachkundenachweis Zeit. Sinnvoll ist jedoch auch hier die zügige Umsetzung der Vorgaben, so Herr Petersen, Berater bei Multiconsult. Wir hören von vielen Vertrieben, dass sie der Auffassung sind, unter die sogenannte "alte Hasen Regelung" zu fallen und die neuen Regelungen auf sie nicht zutreffen. Dies gilt jedoch längst nicht für alle.

Wörtlich heißt es im §1 Abs. 4 des Entwurfs der Versicherungsvermittler-Verordnung: „Personen, die seit dem 31. August 2000 selbstständig oder unselbstständig ununterbrochen als Versicherungsvermittler tätig waren, bedürfen keiner Sachkundeprüfung“. Das steht allerdings ebenfalls unter der Voraussetzung, dass die Gewerbeerlaubnis bis zum Ende der Übergangsregelung beantragt ist. Aufzupassen ist, dass die Fristen beachtet werden.

Wir stehen hier vor einer ähnlichen Problematik, die seither auch von der Gewerbeerlaubnis nach §34c GewO bekannt ist. Eine juristische Person (also eine GmbH, AG, usw.) muss die Erlaubnis zwar selbst beantragen, geprüft, ob alle Voraussetzungen für die Erlaubnis vorliegen, werden jedoch die gesetzlichen Vertreter (Geschäftsführer, Vorstände, usw.), also natürliche Personen. Dies bedeutet, dass die Übergangsregelung nur für natürliche Personen gelten kann. Betreibt beispielsweise ein Versicherungsvertrieb seinen Betrieb als GmbH, kommt es auf die Geschäftsführer oder sonstigen Vertreter an, wie lange diese tätig sind. Hat die GmbH schlimmstenfalls nur einen Mitarbeiter mit der nötigen Qualifikation und scheidet dieser Mitarbeiter aus irgendwelchen Gründen aus dem Unternehmen aus, würde auch die GmbH ihre Erlaubnis verlieren, sofern kein neuer qualifizierter Vertreter gefunden werden kann bzw. gemäß § 34d Absatz 2 Satz 4 GewO weder ausreichend „alte Hasen“ noch Personen mit erfolgreicher Sachkundeprüfung weiterhin beschäftigt sind. Diese Problematik war bisher auch von "Meisterbetrieben" im Handwerk bekannt, wenn kein Mitarbeiter mit Meistertitel mehr beschäftigt wurde.

Hier setzt die Multiconsult mit ihrer Beratungsleistung weitere Maßstäbe, denn auf Basis der ganzheitlichen Beratung der Vertriebe werden neben den "klassischen" Bereichen wie Vertriebsauf- und ausbau, Kundenpartnersysteme, Geschäfts- und Workflowprozesse usw. gerade auf die neue Anforderung der permanenten Qualifikation der Mitarbeiter im Vertrieb großen Wert gelegt. Es werden also Tools angeboten, die den von Multiconsult beratenen Vertrieb auf die neuen Herausforderungen bestens vorbereitet und langfristig bei der Erreichung der Unternehmensziele begleitet.

Multiconsult GmbH
Fraunhoferstrasse 9a
D - 82152 München / Martinsried
e-mail: info@multiconsult-muenchen.de
telefon: +49 (0) 89. 12 11 58 0
telefax: +49 (0) 89. 12 11 58 11

Pressekontakt: Frau Sybille Hörl

Geschäftsführender Gesellschafter: Alfred J. Kremer

Multiconsult - Wer sind wir...

Multiconsult ist die honorarbefreite Unternehmensberatung, die in einem zielgruppenorientierten Partnersystem den gesamtwirtschaftlichen Erfolg seiner Kunden maximiert. Multiconsult verfügt über eines der effizientesten Beziehungsnetzwerkssystemen in der deutschsprachigen Finanzdienstleistungsbranche. Multiconsult steht für ein Beratungssystem, das Konzern-Wissen mittelstandskompatibel macht und flexibel auf die Veränderungen des Marktes reagiert. So werden wir dauerhaft bester Problemlöser für den unternehmerischen Erfolg unserer Kunden.

Unsere Ziele innerhalb der FDL-Branche

Die Verbesserung und Stärkung unserer Kunden und daraus resultierend eine Maximierung deren gesamtwirtschaftlicher Erfolge durch:

1. Optimierung bisheriger Strategien und Prozesse
2. gesunde Expansion auf Basis erzielter Umsatzsteigerungen
3. Interne und externe Kommunikation mit allen relevanten Zielgruppen

Portrait

Erfolg entsteht durch systematisch ineinander greifende Beratungsphasen. So wird bereits in der Analysephase das Telemetrikonzept eingesetzt und in der Beratungsphase permanent evaluiert. Ein Regelkreislauf für Optimierung wird gestartet. Hinter diesem Prinzip steht die Idee, unser Wissen - z.B. über Ihr Umfeld, Ihren Markt, Ihre Produkte und Dienstleistungen oder Ihre Kunden - fokussiert auf Ihre Ziele zu bündeln. Mit langjähriger Branchenerfahrung besetzen wir so exakt das Kompetenzfeld, das Sie suchen.

News-ID: 112559 • Views: 206 (Stand: 02.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/112559/2007-stellt-Vertriebe-vor-grosse-Herausforderungen.html>