

VORWORT DES PRÄSIDENTEN - WARUM ES DEN SIBA BRAUCHT

Sehr geehrte Damen und Herren
Liebe SIBA-Mitglieder

An einer kürzlichen Vorstandssitzung haben wir wieder einmal – wie schon vielfach während der letzten 2 Jahre - die vor uns stehenden Aufgaben im Zusammenhang mit der Totalrevision des VVG, insbesondere natürlich auch unsere Bemühungen bei der Bekämpfung des von der Expertenkommission vorgeschlagenen Verbotsartikels (Art. 40 Abs. 3 Vorentwurf VAG), intensiv diskutiert. Wenn wir auch hoffen, dass die Vernehmlassungsvorlage des Bundesrats die Extremvariante eines Entschädigungsverbots nicht vorsehen wird, müssen wir wahrscheinlich gleichwohl mit einer Verschärfung der Transparenzvorschriften rechnen. So oder so würde dies eine weitere Bewährungsprobe für unseren Verband bedeuten. Wir sind jedoch alle der Meinung, dass wir diesem „Ereignis“ guten Mutes entgegensehen können, hat doch die von uns eingesetzte Arbeitsgruppe, bestehend aus interessierten Mitgliedern, in Zusammenarbeit mit dem Vorstand nach unserer Einschätzung bisher sehr gute Arbeit geleistet.

Der Einsatz der Arbeitsgruppe hat mich zutiefst befriedigt, und ich danke bei dieser Gelegenheit allen Teilnehmern für ihr grosses persönliches Engagement herzlich! Ohne dem Resultat unserer Bemühungen vorgreifen zu wollen, möchte ich behaupten, dass sie damit den Nutzen des SIBA für unseren ganzen Berufsstand unter Beweis gestellt haben.

Daneben gibt es indessen eine Vielzahl von Punkten, bei denen der SIBA in der Vergangenheit bewiesen hat, warum und wie sehr es unseren Verband braucht. Mit dem Gedanken, den Nutzen des SIBA unseren Mitgliedern wieder einmal vor Augen zu führen, hat der Vorstand beschlossen, Ihnen mit der dieser Extraausgabe eine Zusammenfassung unseres bisherigen Wirkens zu vermitteln.

Unser grösstes Kapital ist das gute Ansehen, welches der SIBA in unserem Geschäftsfeld, in erster Linie natürlich bei unseren Kunden, geniesst. Wir sind die von den Behörden und den Versicherern anerkannten Repräsentanten unseres Berufsstands. Wir setzen mit all unseren Bemühungen einen hohen Standard, den wir auch in Zukunft halten wollen. Unser Qualitätsanspruch - unser Gütesiegel - ist wohl unsere primäre „Daseinsberechtigung“ und der Grund, weshalb es den SIBA auch in Zukunft brauchen wird.

Freundliche Grüsse



Moritz W. Kuhn
Präsident SIBA

ERFOLGE DER LETZTEN JAHRE

Die nachstehenden Beispiele sind keineswegs abschliessend. Es werden lediglich die wichtigsten Erfolge und die dadurch erreichten Vorteile für die Mitglieder dargestellt.

EINSATZ FÜR DIE BERUFSAUSBILDUNG

Die Gründung des Insurance Institute of Switzerland (IIS) geht auf Initiative des SIBA zurück. Heinz Eggenberger, heutiger Präsident des IIS, leistete in seiner damaligen Funktion als SIBA-Vorstandsmitglied wertvolle Entwicklungsarbeit. Uwe Meise, Geschäftsführer des IIS, gehört dem SIBA-Vorstand als Berater an. Vor allem Elke Petry, Vorstandsmitglied des IIS und des SIBA, leistet seit Jahren wertvolle Arbeit zum Thema Berufsausbildung.

Die SIBA-Mitglieder waren aktiv bei der Vorbereitung der Prüfungskurse inkl. Prüfungsreglemente im Rahmen der Vereinigung für Berufsbildung im Versicherungswesen (VBV). Sie wirken auch heute noch im Prüfungsgremium und bei den Prüfungsabnahmen mit.

UMFRAGE ZUR AKZEPTANZ UND ZUKUNFT DES SIBA

Der Vorstand, unter dem damaligen Präsidium von Dr. Werner Stauffacher, erteilte im Juli 2000 dem Institut für Versicherungswirtschaft (I.VW) der Universität St. Gallen den Auftrag, in einer Umfrage bei den Mitgliedern des SIBA, bei den Versicherern, Verbänden und Behörden, die notwendige Stossrichtung der zukünftigen Aktivitäten des Verbands abzuklären. Die umfangreiche Studie wurde unter dem alten und neuen Vorstand, nun unter Leitung von Prof. Dr. Moritz W. Kuhn, im Frühjahr 2001 präsentiert. Die Erkenntnisse aus dieser Standortbestimmung bilden auch heute noch in ihren Grundzügen die Basis unserer Strategie, selbstverständlich angepasst an die seither eingetretenen Marktveränderungen. Eine detaillierte Information über die Standortbestimmung ist im Archiveil der SIBA-Website zu finden.

NEUE AUFNAHME- UND MITGLIEDSCHAFTSBEDINGUNGEN

Die neue Strategie als Folge der Standortbestimmung sah eine Öffnung der Mitgliedschaft mit erhöhten Qualitätsstandards vor. So wurde vom Vorstand im Januar 2002 beschlossen, zukünftig auch Interessenten, die nicht ausschliesslich im Unternehmensgeschäft tätig sind, aufzunehmen. Auf dieser Basis wurden neue Aufnahme- und Mitgliedschaftsbedingungen erarbeitet und in Kraft gesetzt. Die Einhaltung der Erfordernisse der Mitgliedschaft wird in der Regel alle 2 Jahre periodisch überprüft. So kann der hohe Qualitätsstandard aufrecht erhalten werden.

SCHAFFUNG DES BERUFSBILDS DES VERSICHERUNGSBROKERS

Eine wichtige Aufgabe, welche sich ebenfalls aus der Standortbestimmung ergab, war die Redaktion eines den Erfordernissen des Markts und der bevorstehenden Registrierung angepassten Berufsbilds. Dieses wurde vor allem durch Vorschläge der Vorstandsmitglieder Adrian ILL und Ernst Schneebeili geprägt und durch den Vorstand in der noch heute gültigen Version im September 2003 genehmigt.

Durch das am 1. Januar 2006 in Kraft getretene neue Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) haben sich inzwischen eine Anpassung des Berufsbildes und eine Ergänzung an die aktuellen Gegebenheiten aufgedrängt. Diese Arbeiten wurden im laufenden Jahr (2008) soweit abgeschlossen, dass der Vorstand die neuste Version des Berufsbilds / Code of Conduct an der nächsten Sitzung vom 2. September 2008 verabschieden kann. An der a.o. Generalversammlung vom 29. Oktober 2008 wird der Vorstand dieses Papier den Mitgliedern zur Genehmigung unterbreiten.

KAMPF GEGEN UNNÖTIGE GWG-AUFSICHT

Das am 1. Januar 2006 in Kraft getretene neue VAG sah in den Schlussbestimmungen vor, dass durch eine Ergänzung im Gesetz zur Bekämpfung der Geldwäscherei neben den direkten Lebensversicherern auch die ungebundenen Versicherungsvermittler per se – unabhängig davon, ob sie Finanzintermediäre sind oder nicht - dem GwG unterstellt sind. Diese Bestimmung ging nach Auffassung des SIBA-Vorstands zu weit. Dank der Intervention des SIBA ist es mit Hilfe des BPV gelungen, die Inkraftsetzung dieser Bestimmung – ein bürokratischer Leerlauf - im letzten Moment zu verhindern. Unnötige Kosten für die Mitglieder konnten so abgewendet werden.

UNTERSTELLUNG DER BROKER UNTER DIE BPV-AUFSICHT UND DIE REGISTRIERUNG

Durch Kontakte und Verhandlungen mit dem BPV im Hinblick auf die neu vorgesehene Unterstellung der Versicherungsbroker unter die Aufsicht des BPV konnten wir unsere Vorstellungen zu den Registrierungs- und Zulassungsmodalitäten einbringen. Über die schriftliche Vernehmlassung zum neuen VAG und zur neuen AVO konnten wir zudem indirekt zur Reduzierung der vorgesehenen Aufsichtskosten Einfluss nehmen.

MEHRWERTSTEUER (MWST)

Die Versicherungsbroker sind der MWST – soweit es die Versicherungsvermittlungs- bzw. Versicherungsbroker-Tätigkeit betrifft – nicht unterstellt. Dieses Ziel hat der SIBA in einem langen Kampf erreicht. Auch die neuste MWST-Revision hat daran nichts geändert.

GRÜNDUNG DES LIBA UND FREIZÜGIGKEIT LIECHTENSTEIN

Der Verband Liechtensteinischer Versicherungsmakler LIBA wurde im Juni 2006 vor allem im Zusammenhang mit dem neuen Versicherungsvermittlungsgesetz des Fürstentums Liechtenstein (FL), das am 1. Juli 2006 in Kraft trat, gegründet. Von allem Anfang an bestanden Kontakte mit dem SIBA, und wir gewährten dem neuen Verband auch unsere volle Unterstützung in der Gründungsphase. Im Sinne einer positiven weiteren Zusammenarbeit nahmen wir den LIBA in der Folge als Teilmittglied ohne Stimmrecht in unseren Verband auf.

Nach dem bereits erwähnten neuen Versicherungsvermittlungsgesetz wäre es für Schweizer Broker nicht mehr möglich gewesen, im FL von der Schweiz aus grenzüberschreitend Versicherungsverträge zu vermitteln. Hierzu wäre die Gründung einer Tochtergesellschaft oder Zweigniederlassung notwendig gewesen. Aufgrund von durch uns bearbeitete Lösungsvorschläge konnte das Versicherungsabkommen Schweiz / FL von 1996 innert kürzester Zeit in dem Sinne ergänzt werden, dass grenzüberschreitende Vertragsabschlüsse für beide Vertragspartner nach wie vor möglich sind.

GROSSER EINSATZ MIT DEM ZIEL DER BEKÄMPFUNG DES VORGESCHLAGENEN ENTSCHÄDIGUNGSVERBOTS (ART. 40 ABS. 3 VORENTWURF VAG) VOM 31. JULI 2000

Das im Bericht der Expertenkommission zur Totalrevision VVG und zur Teilrevision VAG (Vorentwurf VAG) vorgeschlagene Entschädigungsverbot (Art. 40 Abs. 3 Vorentwurf VAG) für die ungebundenen Versicherungsvermittler hat unseren Kampfgeist geweckt. Eine Projektgruppe, bestehend aus Vertretern des Vorstands und verschiedenen engagierten Persönlichkeiten aus dem Kreis unserer Mitglieder, hat seit Ende 2006 in einer Grosszahl von Sitzungen Strategien/Argumentarien entwickelt, ein Rechtsgutachten vorbereitet, mit den zuständigen Führungspersonen der hauptsächlichen Versicherer verhandelt und Meetings mit Repräsentanten des SVV abgehalten, alle mit dem Ziel, den Verbotsartikel zu verhindern. Wir werden nächstens erfahren, ob der Bundesrat im Vernehmlassungstext den Empfehlungen der Expertenkommission gefolgt ist, und in welcher Form der Kampf allenfalls weiter geführt werden muss.

In verschiedenen Verhandlungen konnten wir den Vertretern der Gesellschaften und dem Schweizerischen Versicherungsverband (SVV) auf Augenhöhe begegnen und so insbesondere im Verhältnis SIBA – SVV die Wahrnehmung des SIBA als gleichwertigen Partner zur Kenntnis nehmen. Jetzt geht es darum, die vom SVV vorgeschlagene Teilrevision von Art. 190 AVO (einseitige Offenlegung der von den Versicherern erbrachten Entschädigungen, Courtagen etc.) zu verhindern. Der SIBA hat dem BPV am 15. August 2008 einen Gegenvorschlag zum Antrag des SVV eingebracht, der

vorsieht, dass neben den ungebundenen insbesondere auch die gebundenen Versicherungsvermittler beim ersten Kundenkontakt über die erhaltenen Entschädigungen informieren müssen.

Zürich, 3. September 2008

Für das SIBA-Info-Team

Christine Vogelsanger und Heinz Kuhn