

Sehr geehrte Damen und Herren  
Liebe SIBA-Mitglieder

Ich freue mich, Ihnen die SIBA Info 1/2003 zustellen zu dürfen. In dieser Ausgabe möchte ich Ihnen vor allem über die am 20. März 2003 in Lausanne-Ouchy stattgefundene Generalversammlung berichten, welcher ein voller Erfolg beschieden war. Die im Vorstand erst gehegte Befürchtung, dass die Wahl des Tagungsorts und die damit verbundene Reise etliche Mitglieder davon abhalten könnte, die Versammlung zu besuchen, bewahrheitete sich in keiner Weise. Aus dem positiven Echo vieler Teilnehmer konnte ich entnehmen, dass der Abstecher in die Romandie im Gegenteil sehr geschätzt wurde. Mag sein, dass das erstklassige Umfeld – die Räumlichkeiten des Musée Olympique – und die damit verbundene Idee des fairen Wettbewerbs der Tagung ein besonderes Image verliehen haben, welches durch ein interessantes Referat unseres diesjährigen Gastreferenten Fussball-Nati-Coach Köbi Kuhn zusätzlich abgerundet wurde.

Dass wir an unserer Generalversammlung sechs neue Mitglieder begrüßen konnten, zeigt mir, dass wir mit unserer neuen Strategie – Öffnung der Mitgliedschaft für mehrheitlich im Vorsorgebereich tätige Broker bei gleichzeitiger Erhöhung und Überwachung der Qualitätserfordernisse – richtig liegen. Ich möchte in diesem Zusammenhang dem ganzen Vorstand für seine unermüdliche Arbeit bei der Erarbeitung des neuen Berufsbildes, der neuen Beitrittsbedingungen und insbesondere auch der Aufnahmekommission für die professionellen Beurteilungen ganz herzlich danken. Es ist nicht selbstverständlich, dass ein solches Gremium, welches auf Freiwilligenarbeit durch Führungskräfte aus dem Kreis unserer Mitglieder angewiesen ist, so gut funktioniert.

Dass wir in unserem Einsatz für die Stellung der Broker immer wieder zum Kampf herausgefordert werden, hat das kürzlich in der SCHWEIZER VERSICHERUNG kommentierte, durch den Generalagentenverband in Auftrag gegebene Rechtsgutachten betreffend die Vergabe von Versicherungsdienstleistungen im öffentlichen Beschaffungswesen, gezeigt. Darin wird die These aufgestellt, dass ein Makler, welcher von einem öffentlichen Auftraggeber auf Honorarbasis beratend beigezogen wird, seine Dienste nicht anschliessend für den Abschluss und die Betreuung der Versicherungen anbieten dürfe. Diese aus unserer Sicht unhaltbare Auffassung hat bereits zu einer heftigen Reaktion in der nachfolgenden Ausgabe der SCHWEIZER VERSICHERUNG durch eines unserer Verbandsmitglieder geführt und hat den Vorstand veranlasst, im Interesse unseres Berufsstandes ein Gegengutachten in Auftrag zu geben.

Mit freundlichen Grüßen

Moritz Kuhn

## AKTUELLES / MITTEILUNGEN DES PRÄSIDENTEN



### Generalversammlung – Auszug aus dem Jahresbericht des Präsidenten

Das vergangene Jahr stand ganz im Zeichen der Umsetzung der neuen Strategie, die vom SIBA-Vorstand am 26. September 2001 verabschiedet bzw. genehmigt worden war. Der Vorstand entschied sich dazu,

- die Mitgliedschaft im SIBA auch Brokerunternehmungen zu öffnen, die nicht ausschliesslich im Bereich der Nichtlebensversicherung im Unternehmensgeschäft tätig sind (Öffnung auch für im Lebensversicherungsbereich tätige Broker, sofern sie daneben ebenfalls das Unternehmensgeschäft betreiben);
- dass sich der SIBA strategisch in der Mitte zwischen den Eckpfeilern „professioneller Dienstleistungserbringer“ und "blosser Club" mit Schwergewicht in den Bereichen Lobbying und Quality Label positionieren will.

Gestützt auf die neue Strategie setzte der SIBA-Vorstand am 16. Januar 2002 auf der Basis eines von der Aufnahmekommission erarbeiteten Vorschlages die neuen Aufnahmebedingungen in Kraft, die insbesondere der Qualität der Beitrittskandidaten ein grosses Gewicht beimessen. Dies gilt um so mehr angesichts der beschlossenen Öffnung des SIBA. Die Mitgliedschaft beim SIBA ist Garant gegenüber Kunden und Versicherern, dass der SIBA-Broker die von ihm offerierten Broker-Dienstleistungen auf professioneller Basis rasch und in kompetenter Weise erbringt. An seiner Sitzung vom 8. Januar 2003 hat der Vorstand die neuen Aufnahmebedingungen überdies zu Mitgliedschaftsbedingungen erklärt, deren Erfüllung vom Vorstand zukünftig regelmässig überprüft wird. Ein entsprechender Fragebogen, der diesen Review zum Gegenstand hat, ist den SIBA-Mitgliedern anfangs 2003 zugestellt worden.

Anschliessend hat die Arbeitsgruppe "Schulung/Ausbildung" ein neues Berufsbild des SIBA-Brokers erarbeitet. Es wurde einerseits auf die neue Strategie abgestimmt und

andererseits gleichzeitig EU-kompatibel, d.h. im Einklang der vom Ministerrat der EU am 9. Dezember 2002 verabschiedeten Richtlinie betr. Versicherungsvermittler (Unabhängigkeit der Broker; Deklaration allfälliger Abhängigkeiten; schriftliche Beratung; Berufshaftpflichtversicherung von mindestens EURO 1 Mio.; finanzielle Sicherheiten; guter Leumund; Berufserfahrung; kein Konkurs etc.) ausgestaltet. Die Registrierung bzw. Beaufsichtigung der Versicherungsbroker in der Schweiz wird erst mit dem Inkrafttreten des neuen Versicherungsaufsichtsgesetzes Wirklichkeit werden. Der Vorstand hat deshalb am 24. September 2002 beschlossen, das neue Berufsbild einstweilen nur intern - zwecks Erarbeitung der entsprechenden Module im Zusammenhang mit der Verwirklichung eines Ausbildungslehrgangs zur Erreichung eines eidg. anerkannten Diploms für Versicherungsbroker zu verwenden. Die Arbeitsgruppe „Schulung/Ausbildung“ hat ihre diesbezügliche Tätigkeit (Erarbeitung der Kernmodule etc.) bereits aufgenommen. Das neue Berufsbild wird zur Zeit noch in einigen Details bereinigt und nächstens auf der Homepage des SIBA veröffentlicht werden.

Der Vorstand wird sich im laufenden Jahr schwergewichtig mit folgenden Themen befassen:

- Beobachtung der Entwicklung in der Versicherungswirtschaft in der Schweiz und in Europa;
- Vertretung der Interessen der unabhängigen Makler/Broker im Zusammenhang mit dem neuen Versicherungsaufsichtsgesetz (Registrierungspflicht für unabhängige Versicherungsbroker; Eintragungsvoraussetzungen; Fähigkeitsausweis etc.);
- Förderung der Ausbildung; Schaffung eines eidg. anerkannten Brokerdiplooms;
- Interessenvertretung der Broker im Zusammenhang mit der Courtagenvergütung/Berücksichtigung der Qualität des Brokers bei der Courtagemessung (keine linearen Kürzungen für alle Broker);
- Gegengutachten zum Gutachten Esseiva betr. Beratertätigkeit der unabhängigen Versicherungsbroker im Zusammenhang mit der öffentlichen Vergabe von Versicherungsdeckungen;
- Neues Merkblatt für die Mehrwertsteuer (MwSt).

#### Generalversammlung – Vorstellung neuer Mitglieder

Die seit der letzten Generalversammlung vom 28. März 2002 neu aufgenommenen Mitglieder wurden einzeln vorgestellt. Es sind dies:

- Assicura ag, Versicherungs-Treuhand, 9443 Widnau
- Fehr Egli Partner AG, 8207 Schaffhausen
- INSURA Consulting, Urech & Partner AG, 5001 Aarau
- Tremag AG, 3303 Jegenstorf
- VM-F Treuhand f. Versicherung, Vorsorge u. Vermögen, 9303 Wittenbach
- Versicherungs Partner AG, 3001 Bern

## Generalversammlung – Wiederwahl des Vorstands / Neuwahl

Der bisherige Vorstand bestehend aus Herrn Prof. Dr. Moritz Kuhn (Präsident), Herrn Pierre Genecand (Vizepräsident), Frau Elke Petry und den Herren Adrian ILL, Rolf Kille, Heinz Kuhn, Marco Schlatter, Peter Thommen und Günter Raissig wurden für ein weiteres Jahr wiedergewählt. Als neues Mitglied wurde Herr Ernst Schneebeli, ehemaliger Generaldirektor der Rentenanstalt, aufgenommen. Diese Aufnahme bringt wertvolles neues Fachwissen in unseren Vorstand. Sie erfolgte aufgrund der Sonderbestimmung in unseren Statuten, wonach natürliche Personen, die kein Brokerunternehmen vertreten, in den Vorstand gewählt werden können, sofern dies im Interesse des SIBA liegt.

## Generalversammlung – Versicherungsvermittler in Europa

Der Präsident orientierte über die Auswirkungen der vom EU-Ministerrat am 9.12.2002 genehmigten Richtlinien für Versicherungsvermittler in Europa. Diese beinhalten z.T. sehr schwerwiegende Verhaltensregeln für die Tätigkeit der Broker. Die Frage, ob und in wie weit diese Richtlinien von der Schweiz autonom nachvollzogen werden, wurde im Zeitpunkt der Orientierung noch als offen bezeichnet. Zwischenzeitlich ist aufgrund der am 9. Mai 2003 veröffentlichten Botschaft des Bundesrates zum revidierten Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) klar geworden, dass Teile der EU-Richtlinie übernommen werden. So werden die Versicherungsbroker neu vom BPV beaufsichtigt und müssen sich in ein Register eintragen lassen. Entgegen dem Vorentwurf sind die gebundenen Agenten nicht zum Registereintrag verpflichtet, können dies aber auf freiwilliger Basis tun. Mit dem neuen Entwurf werden auch andere Elemente der EU-Richtlinie übernommen, wie Ausweis über ausreichende berufliche Qualifikationen, Berufshaftpflichtversicherung sowie Informationspflichten des Vermittlers bei Kontaktaufnahme mit Versicherten. Wir werden in einer nächsten Info detaillierter darüber berichten.



## **AUS DEM VORSTAND**

### **Mitglieder**

#### Aufnahmegesuche

Per 8. Mai 2003 wurde die Firma Staudenmann & Partner AG, 3001 Bern, als neues Mitglied aufgenommen.

### **Berufsbild**

Nach letzten „Retouchen“ wurde die Version 1.1. des neuen Berufsbilds vom Vorstand grundsätzlich genehmigt. Im Hinblick auf die inzwischen veröffentlichten Botschaft des Bundesrates zum revidierten Versicherungsaufsichtsgesetz wird die Arbeitsgruppe „Berufsbild“ jedoch den Text nochmals überprüfen um allfällige sich aufdrängende Ergänzungen noch zu berücksichtigen. Die neue Version wird somit erst der nächsten Ausgabe der SIBA Infos beigelegt werden.

### **Überarbeitetes Formular Beitrittsesuch**

In Anpassung an Berufsbild und die aktuellen Mitgliedschaftsbedingungen wurde das Formular Beitrittsesuch überarbeitet. Die aktuelle Version kann als pdf-File heruntergeladen werden.

### **Innovationspreis 2003**

Der Vorstand bestätigte seine frühere Entscheidung, dass sich SIBA dieses Jahr wiederum am Innovationspreis der Schweizer Assekuranz, zusammen mit der SCHWEIZER VERSICHERUNG und Mercer Management Consulting, beteiligen soll. Wir unterstützen ausdrücklich die Bemühungen, den Anlass besser publizistisch auszuwerten. Der Vorstand behält sich vor, die Teilnahme für das Jahr 2004 neu zu überdenken.

### **Projekt IG B2B für Insurers + Brokers**

Mit seinem Mail vom 6. März 2003 orientierte der Präsident über das von Herrn Peter Kleinert lancierte Projekt "IG B2B for Insurers + Brokers" mit dem Hinweis, dass SIBA mangels Information nicht in der Lage sei, näher darüber zu informieren bzw. eine diesbezügliche Empfehlung abzugeben. Inzwischen hat ein klärendes Gespräch mit Herrn Kleinert stattgefunden. Kurz gesagt handelt es sich um ein sehr anspruchsvolles Projekt zur Förderung des elektronischen Geschäftsverkehrs zwischen Broker und Versicherer, teilweise mit Einbindung des Endkunden. Zur Realisierung dieses Projekts wurde ein Verein gegründet, welcher grundsätzlich allen Brokerfirmen, Versicherern und Softwareherstellern offen steht. Nach Aussage von IG B2B sind von 31 kontaktierten Brokerfirmen bereits 19 als Mitglieder beigetreten. SIBA unterstützt grundsätzlich das Anliegen der Interessengemeinschaft, ohne dafür Verantwortung zu übernehmen. Wer noch nicht direkt orientiert wurde, kann nähere Details bei IG B2B for Insurers + Brokers, Postfach 661, 8044 Zürich anfordern.

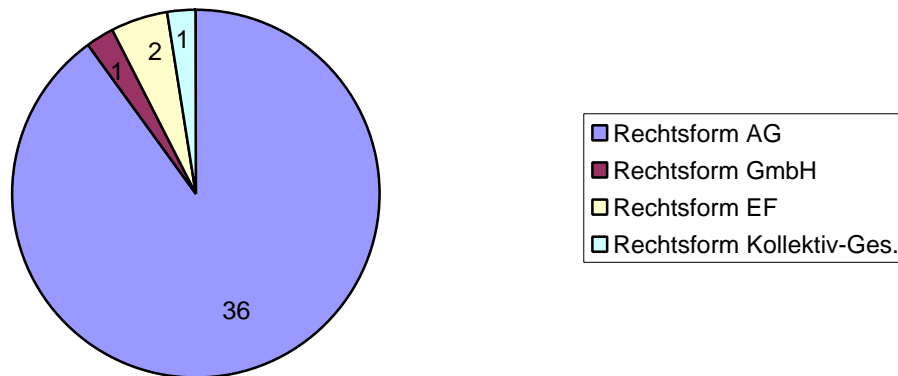
## Generalversammlung 2004

Das Datum der nächsten Generalversammlung des SIBA wurde auf Donnerstag, 18. März 2004, festgelegt. Wir empfehlen den Mitgliedern, sich diesen Termin in ihrer Agenda bereits zu notieren.

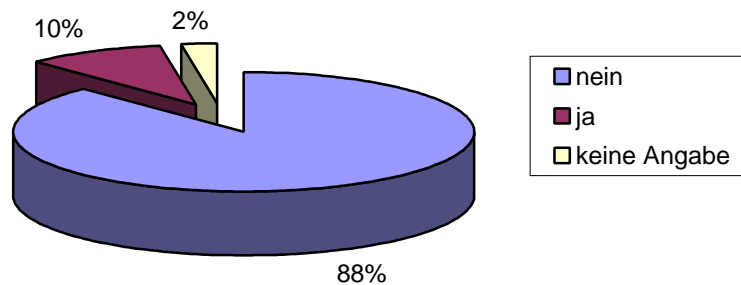
## Aufnahmekommission: Stand Auswertung Fragebogen

Ausgehend von den Resultaten der 40 eingegangenen Fragebogen haben wir diverse Grafiken erstellt, welche bereits anlässlich der Generalversammlung vom 20.3.2003 gezeigt wurden. Wir wiederholen auf den nachstehenden Seiten die hauptsächlichen Grafiken und möchten uns an dieser Stelle nochmals herzlich für Ihre Unterstützung bedanken.

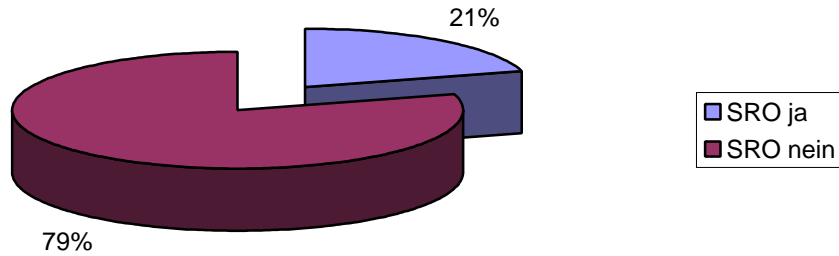
Frage 1.5: Rechtsform (N=40)



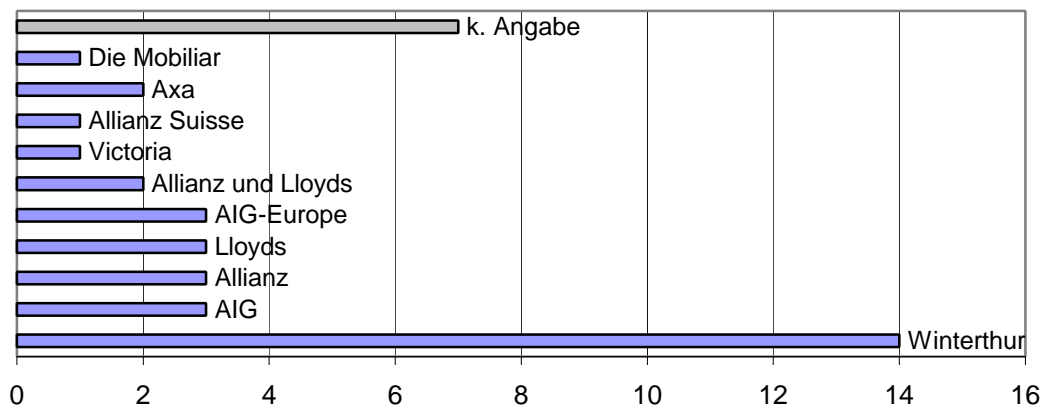
1.6 Arbeiten Sie mit Franchisenehmern zusammen? (N=40)



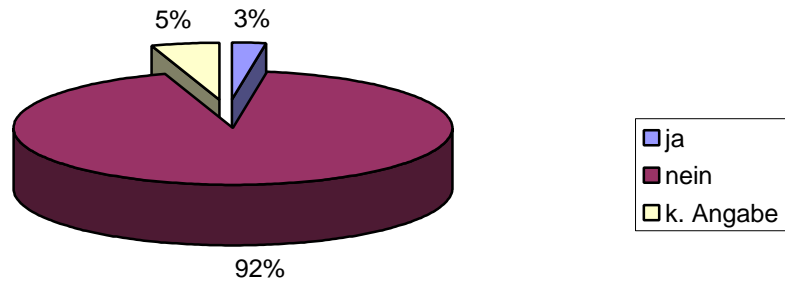
## 1.7 Sind Sie einer SRO angeschlossen? (N=40)



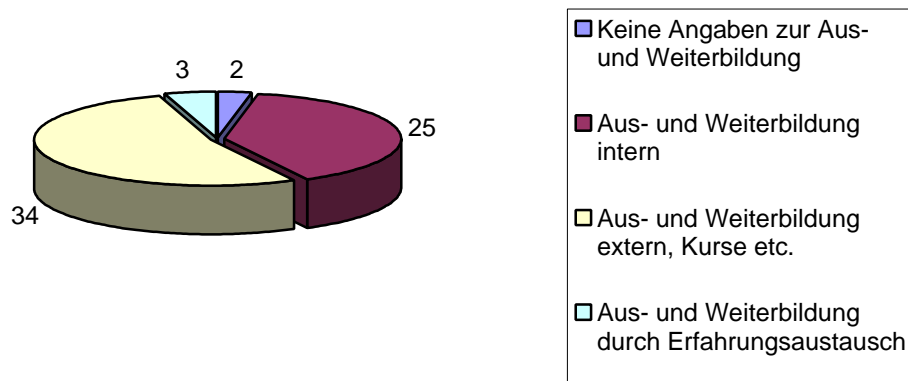
## Versicherer Berufshaftpflicht (N=40)



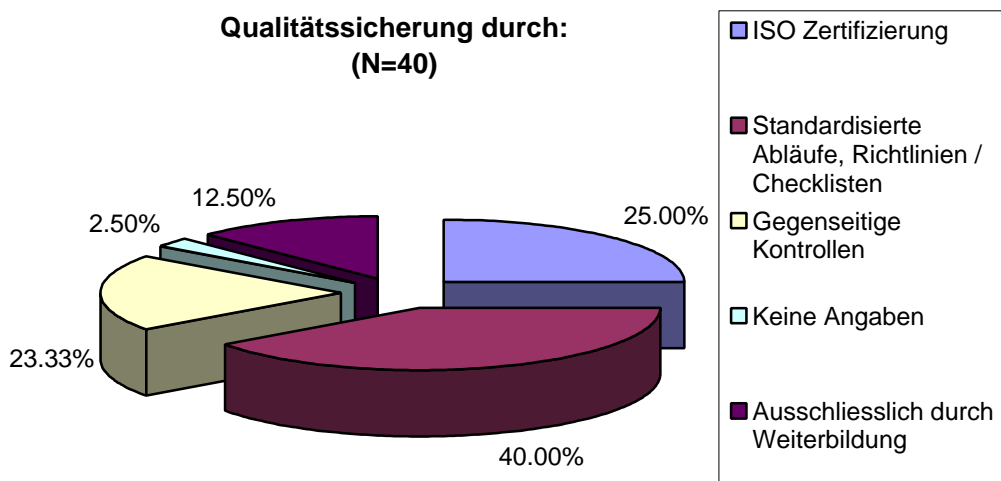
## Hatten Sie schon Haftpflicht-Schadenfälle für welche die Versicherung aufkommen musste? (N=40)



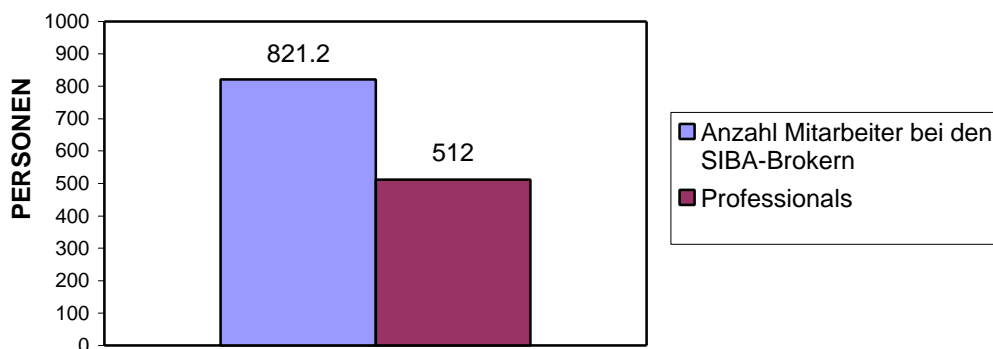
## Aus- und Weiterbildung (Mehrfach-Nennungen möglich)



## Qualitätssicherung durch: (N=40)



## Anzahl Mitarbeiter und davon Professionals (N=40)



## Zusammensetzung der Umsätze (Durchschnitt) N=40

