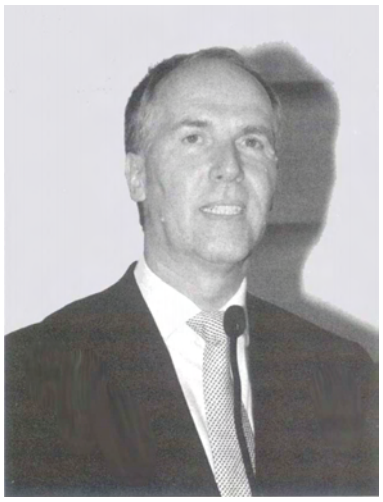
VGA Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e. V.
Arbeitgeberverband für das private Versicherungs-Vermittler-Gewerbe

VGA-Jahreshauptversammlung

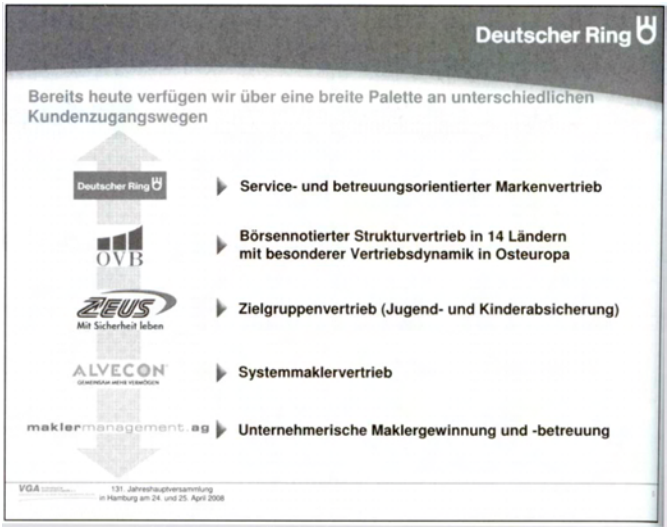

Jörg Tomalak-Plönzke

„Auswirkungen der gesetzlichen Veränderungen auf den Versicherungsvertrieb" war das Motto der 131. Jahreshauptversammlung des Bundesverbandes der Assekuranzführungskräfte (VGA) am 24. und 25. April 2008 in Hamburg. Auftakt der Veranstaltung am Donnerstag Morgen im Hause des Deutschen Ring war die Sitzung des Gesamtvorstandes, in dessen Mittelpunkt die Wahl des Präsidiums stand. Dabei stand **Jörg Tomalak-Plönzke**, der vier Jahre den Verband als Präsident geführt hatte, nicht mehr zur Wahl zur Verfügung. Zum neuen Präsidenten des VGA wurde **Hans-Ulrich Buß**, Bezirksdirektor und Leiter der Verwaltungsgeschäftsstelle Frankfurt der Württembergischen Versicherungen gewählt. **Buß**, der am 02.06.1961 geboren wurde, ist verheiratet und Vater von 4 Kindern. Er ist seit zwei Jahren bereits Mitglied des VGA-Präsidiums und engagiert sich daneben seit vielen Jahren als stellvertretender Vorsitzender der VGA-Bezirksgruppe Rhein/Main, in der Wiesbadener Vereinigung, im Beirat des Berufsbildungswerkes Rhein/Main sowie als Mitglied des Versicherungsausschusses der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main.

Darüber hinaus wurden **Thomas Gärtner** und **Bernhard Weiß** neu in das Führungsgremium des Verbandes gewählt. **Gärtner**, der am 02.03.1971 geboren wurde, ist seit 1991 in der Versicherungswirtschaft tätig hatte seit 1994 verschiedene Positionen innerhalb des Generali- Konzerns inne. Seit 2002 ist **Gärtner** Geschäftsführer des Versicherungsvermittlerunternehmens Deutscher Lloyd GmbH und Mitglied des Vorstandes der Berliner VGA-Bezirksgruppe, des Berliner Assekuranzclubs von 1877. **Weiß**, der am 08.04.1961 geboren wurde, begann seine Laufbahn 1981 im Generali-Konzern als Filialdirektor und war anschließend dort Landesdirektor für Bayern. Seit 1999 ist der Versicherungsbetriebswirt für die Victoria Versicherungen tätig und verantwortet als Vertriebsdirektor die Ausschließlichkeitsorganisation in Bayern und Baden-Württemberg. Seit 1992 ist er im Vorstand der VGA-Bezirksgruppe München tätig, seit 1997 als deren Vorsitzender. Wiedergewählt und ihren Ämtern bestätigt wurden **George C. Muhle** als 1. Vizepräsident, **Peter Tress** als 2. Vizepräsident und **Klaus-Dieter Riemer** als Schatzmeister sowie **Ulrich Neumann** und **Andreas Schäfer**.

Am Nachmittag stand für die Mitglieder des VGA zunächst der Vortrag von **Jens O. Geldmacher**, Mitglied der Vorstände des Deutschen Ring, zum Thema **Die vertriebliche Ausrichtung des Deutschen Ring** auf dem Programm. Ausgangslage seiner Ausführungen waren die Jahre 1998 bis 2001, in denen das Unternehmen, so **Geldmacher** in der Fußballsprache, sich im Abstiegskampf befunden hatte, keine klare Strategie zu erkennen war und eher Abbruch- als Aufbruchstimmung herrschte. In den Jahren von 2002 bis 2006 erfolgten dann verschiedene Maßnahmen, um das Unternehmen wieder auf Kurs zu bringen. So erfolgten nach Kostensenkungsmaßnahmen Maßnahmen zur Ertragsstärkung. Das Unternehmen gab sich eine neue Organisationsstruktur, wovon auch die Führungskräfte betroffen waren. Man trennte sich vom Kfz- und Gewerbegeschäft und startete, so der Vertriebschef, eine Makleroffensive in der Krankenversicherung und realisierte den Markteintritt in Tschechien und der Slowakei. Daneben baute man einen fortschrittlichen Vertriebs- und Kundenservice auf und brachte die OVB an die Börse. Nach dieser Phase des „Wiederaufstiegs" sei man nun seit dem letzten Jahr dabei, mit einer offensiv geprägten Strategie Champion für unternehmerische Vertriebe zu werden.

Dabei machte **Geldmacher** deutlich, dass dies nur funktioniere, wenn man als Unternehmen zu seiner Vergangenheit stehe und ehrlich zu sich sei bei der Bewertung der Situation. Wichtig sei für den Deutschen Ring, wie für viele andere Versicherer auch, dass man sich den Herausforderungen des Marktes stellt und die Vertriebswege gestärkt werden. Dabei verfügt das Unternehmen über unterschiedliche Kundenzugangswege:

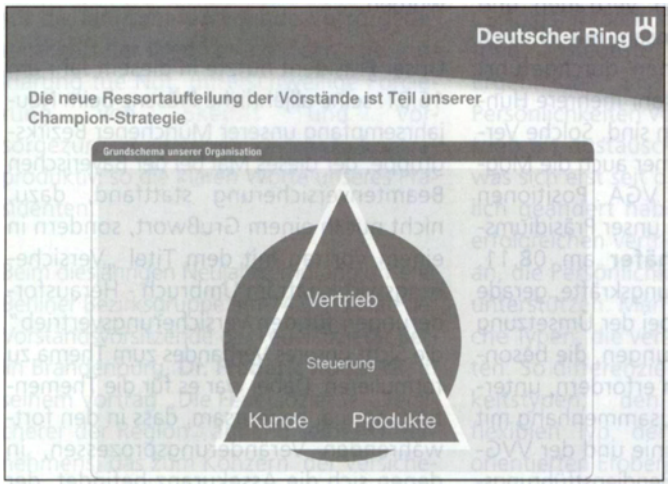


Allerdings erwarten, so **Geldmacher**, Versicherungsmanager in der Zukunft eine weitere Verlagerung der Schwerpunkte in den Kundenzugangswegen. Im Rahmen einer Befragung von Branchenprofis äußerten sich 52 Prozent in der Weise, dass der Vertriebsweg über Makler eine zunehmende Bedeutung habe, während 31 Prozent meinen, die Bedeutung bleibe gleich. Beim

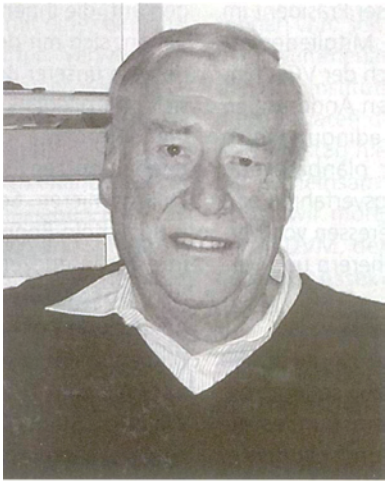
Vertriebsweg Bank sprechen sich 44 Prozent für eine zunehmende Bedeutung aus, während 28 Prozent keine Veränderung der Bedeutung annehmen. Da die verschiedenen Kundenzugangswege jeweils unterschiedliche Kundenerwartungen erfüllten, haben auch die Kundenzugangswege des Deutschen Ring, so der Deutsche Ring-Vorstand, verschiedene Produktschwerpunkte. Beispielsweise werde die Riester-Rente über die OVB verkauft, während die Pflege-Rente über den Markenvertrieb des Ring vertrieben werde. Über die maklermanagement.ag verkaufe man die Krankenversicherungsprodukte und die MONEYMAXX Produktfamilie; über den Zielgruppenvertrieb Zeus bedient man die Unfallversicherung.


Jens O. Geldmacher

Neu aufgestellt, so **Geldmacher**, haben sich auch die Vorstände, deren Ressortaufteilung sich nicht mehr an den Sparten orientiert: Die Erfolgsfaktoren des Unternehmens, das mittlerweile 1,7 Milliarden Euro Prämieneinnahmen hat, seien, so **Geldmacher**, Umsetzungsstärke, Mannschaftsgeist, Zutrauen in die eigenen Fähigkeiten, Nachhaltige Ertragstärke, Kontinuität im Wandel, Optimale Betriebsgröße sowie die Beherrschung der Komplexität.



Im Anschluss daran fand die diesjährige Mitgliederversammlung des VGA statt. Eingangs gedachten die Anwesenden der Verstorbenen, wobei der scheidende Präsident **Jörg Tomalak-Plönzke** das Wirken zweier Kollegen, die sich in besonderer Weise um ihren Berufsverband verdient gemacht haben, würdigte. Am 02.02.2008 war **Carl Heinz Götte**, Ehrenmitglied und ehemaliger Präsident des VGA verstorben (Die VGA Nachrichten haben dem Wirken von **Carl Heinz Götte** in ihrer April-Ausgabe gedacht). Am 03.03.2008 verstarb **Hannsjörg Schneider**, der sich über viele Jahrzehnte im VGA engagiert hat, u.a. als Vorsitzender der VGA-Bezirksgruppe Frankfurt sowie als Beirat im Hamburger Assekuranzclub, und ihm von 1977 bis 1979 als Präsident vorstand.


Hannsjörg Schneider

Daneben konnten sich die Mitglieder des VGA über den aktuellen Stand der Verbandsarbeit informieren. Dazu berichteten **Lothar Hillmann** aus dem Arbeitskreis Sprecherausschüsse, Präsidiumsmitglied **Andreas Schäfer** aus dem Arbeitskreis Bildung sowie Vizepräsident George Muhle aus dem Kreis der Vermittler im VGA. Darüber hinaus gab **Oliver Mathais**, Verbandsdirektor und Mitglied des Präsidiums, seinen Bericht des Geschäftsführers, den wir nachstehend abdrucken:

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Mitglieder des VGA,
bei meinen Überlegungen, wie ich denn meinen diesjährigen Bericht des Geschäftsführers des VGA beginnen könnte, fiel mir nach kurzem Nachzählen ein und auf, dass ich heute bereits zum zehnten Mal das Vergnügen habe, vor Ihnen zu stehen und Ihnen den Zeitraum zwischen den VGA-Jahreshauptversammlungen mit all seine Verbandsaktivitäten zusammen zu fassen. Nun ist dieser Umstand nicht wirklich originell; allerdings dachte ich mir, dass es auch nichts schaden wird, wenn ich dies hier kurz erwähne. Zeigt es doch, zumindest mir, wie schnelllebig unsere Zeiten sind bzw. sie einem vorkommen. Und gerade auch in unserer Branche ist dies nicht anders. Erst im letzten Jahr konnten wir feststellen, wie schnelllebig es bei uns zugeht, als nämlich alle Pläne, die wir für unsere Jahreshauptversammlung in Nürnberg gemacht hatten, ganz schnell Makulatur waren. Allerdings ist es uns dank unserer engagierten VGA-Mitglieder widerum ganz schnell, gelungen, unsere Mitgliederversammlung in Düsseldorf im Hause der Victoria durchzuführen. Unser Präsident stellte seinerzeit in seiner Analyse des Marktes fest, dass die Konzentrationsprozesse in der Versicherungswirtschaft sich fortgesetzt haben und diese, man möchte fast sagen selbstverständlich, leider mit einem erheblichen Personalabbau, auch im Führungskräftebereich, einhergehen. Angesichts dieser Entwicklungen wird meiner Einschätzung nach die Arbeit unseres Verbandes und, vor allen Dingen, das Miteinander in unserem Verband immer wichtiger. Insofern freut es mich sehr, dass wir in diesem Jahr einen so guten Zuspruch bei unserer Jahrestagung haben und Sie alle hier sind.

Darüber hinaus machte unser Präsident im Rahmen unserer letzten Mitgliederversammlung deutlich, dass sich der VGA hinsichtlich der weitreichenden Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen in unserer Branche stets für planbare und realitätsnahe Gesetzgebungsverfahren einsetzt, die umsichtig die Interessen von Versicherungsnehmern, Versicherern und Vermittlern Rechnung tragen.

Unter diesem Blickwinkel ist auch die gemeinsame Erklärung zu sehen, die Anfang Dezember mit dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute, dem Verband Deutscher Versicherungsmakler sowie der Gewerkschaft ver.di formuliert worden ist und in der wir im Zusammenhang mit der Informationspflichtenverordnung unterstrichen haben, dass die Offenlegung der Kosten in Euro wegen der unterschiedlichen Betriebs- und Vertriebsformen sowie der unterschiedlichen Kundengruppen eine echte Vergleichbarkeit der tatsächlichen und der einkalkulierten Kosten nicht möglich ist. In der Fachpresse hat diese gemeinsame Erklärung eine gewisse Beachtung gefunden; so berichtete das Versicherungsjournal am 08.01 und die Zeitschrift Versicherungsvertrieb am 01.02. darüber.

Und damit komme ich zu dem nicht fehlen dürfenden Hinweis auf unsere Homepage, auf der Sie selbstverständlich diese und andere Beiträge in der Rubrik Presseschau nachlesen können. Daneben hat sich allerdings auch unser interner Teil der Homepage weiterentwickelt. Neben zunehmenden Angeboten unseres Kooperationspartners corporate benefits spielt unser Referentenpool eine wichtige Rolle. Anfangs für die Verantwortlichen in den Bezirksgruppen konzipiert, um Anregungen für die Erstellung eines attraktiven Veranstaltungsgebots mit entsprechenden Referenten - daher der Name - zu geben, stellt er mittlerweile für jedes Mitglied einen ständig wachsenden Fundus an Fachinformationen dar, der im übrigen im Monatsdurchschnitt von ca. 150 Mitgliedern besucht wird. Darüber hinaus trägt er dazu bei, das Verbandsleben des VGA transparenter zu machen.

Und dieses Verbandsleben wartete auch im letzten Jahr mit zahlreichen Veranstaltungen auf, die Ihnen vor Ort die Möglichkeit geben, sich mit den neuesten Informationen aus unserer Branche zu versorgen und sich im Kollegenkreis auszutauschen. Wie immer, möchte ich auch heute die Gelegenheit nutzen, Sie exemplarisch darüber zu informieren. So konnte unsere Bezirksgruppe Köln-Bonn im August zu einer sehr interessanten Veranstaltung einladen, in der **Prof. Müller-Peters** von der Fachhochschule Köln in seiner Eigenschaft als Mitbegründer und Vorstand der psychonomics AG zum Thema „Kundenkontakt im Wandel - Status Quo und Perspektiven für die Versicherungswirtschaft" sprach. Auf Basis von aktuellen Untersuchungen berichtete **Prof. Müller-Peters** darüber, dass aus Anbietersicht, sprich aus Sicht der Versicherer, der selbstständige Außendienst weiter als stabile Säule betrachtet wird ,wogegen die Makler und Banken als „Stars" angesehen werden. Wachstumsstarke Nischen seien beispielsweise Direkt- und Onlinevertrieb, während Struktur- und Finanzvertriebe stabil bis wachsend seien. Als Absteiger werden, und das wundert meiner Ansicht nicht wirklich, aus Anbietersicht, die Filialen und Geschäftsstellen sowie der angestellte Außendienst gehandelt.

Einen festen Platz im Veranstaltungskalender unserer Münchener Bezirksgruppe hat die Jahresveranstaltung Vertrauen und Kompetenz, die gemeinsam mit INRIVER und dem BWV München durchgeführt wird und bei der jedes Jahr mehrere Hundert Teilnehmer zugegen sind. Solche Veranstaltungen bieten immer auch die Möglichkeit, seitens des VGA Positionen zu beziehen. So konnte unser Präsidiumsmitglied **Andreas Schäfer** am 08.11. die Bedeutung der Führungskräfte, gerade derer im Außendienst, bei der Umsetzung von gesetzlichen Regelungen, die besondere Nähe zum Kunden erfordern, unterstreichen. Gerade im Zusammenhang mit der EU-Vermittlerrichtlinie und der VVG-Reform komme den Außendienstführungskräften die Rolle zu, eine qualifizierte Beratung der Kunden zu gewährleisten, um auch der wachsenden sozialen Verantwortung der Branche gerecht zu werden, die seitens des VGA ausdrücklich begrüßt wird.

Bereits zum vierten Mal veranstaltete unsere Düsseldorfer Bezirksgruppe den Rheinischen Versicherungstag, bei dem man sich am 19.11. im Düsseldorfer Industrieclub traf, um einen gemeinsamen Blick auf die Zukunft der Vertriebswege zu werfen. Dies geschah von verschiedenen Standpunkten aus; so sieht **Dr. Bernd Dedert**, der Vorstandsmitglied der Zurich ist, einen positiven Trend für gute Handelsvertreter in der Ausschließlichkeit. Diese stünden allerdings vor der Herausforderung, ihren Fokus mehr auf die Vorsorge und die mittelständische Wirtschaft zu legen und weniger auf Kfz als Einkommensträger. Auch für gute Makler gebe es den gleichen Trend, jedoch drohe hier möglicherweise die Abschaffung der Courtage. Gute Direktanbieter müssten, so **Dr. Dedert**, die Aufgabe lösen, sich intelligent mit der Ausschließlichkeit zu vernetzen, um Cross Selling erfolgreich zu praktizieren. Gute Perspektiven für den Mehrfachvermittler sah auf der gleichen Veranstaltung der Geschäftsführer unseres Mitgliedsunternehmens, der Cura Gmbh & Co. KG, **Martin Söhne**, da eine steigende Nachfrage der Kunden nach umfassender und unabhängiger Beratung festzustellen sei und auch seitens der Versicherer der Vertrieb in diesem Bereich gestärkt werden soll. Darüber hinaus, und dies ist aus gutem Grund die Meinung unseres Verbandes, sei es gut so, wenn unqualifizierte Vermittler aus dem Markt ausscheiden würden.

Unser Präsident nutzte in diesem Jahr am 16.01. seine alljährliche Präsenz beim Neujahrsempfang unserer Münchener Bezirksgruppe, der dieses Mal bei der Bayerischen Beamtenversicherung stattfand, dazu, nicht nur in einem Grußwort, sondern in einem Vortrag mit dem Titel „Versicherungswirtschaft im Umbruch - Herausforderungen für den Versicherungsvertrieb" die Sicht unseres Verbandes zum Thema zu formulieren. Dabei war es für die Themenfindung u.a. bedeutsam, dass in den fortwährenden Veränderungsprozessen, in denen sich die Assekuranz befindet, der Vertrieb ein wenig ins Abseits geraten sei. Aber gerade den Vertriebsführungskräften komme eine zentrale Schlüssel- und Transmissionsfunktion dabei zu, in den bestehenden Konzentrations- und Zentralisierungsprozessen mehr Vermittler-Qualität bei ausreichender Vermittler-Quantität herzustellen und abzusichern. Um Ver-

triebsführungskräfte noch mehr zu Kompetenzträgern der vertrieblichen Umsetzung des Strukturwandels zu entwickeln, bedürfe es noch mehr einer zielgerichteten Weiterbildung und Qualifizierung, einer frühzeitigen Einbindung in vertriebsrelevante Entscheidungsprozesse, unternehmerischer Entscheidungskompetenz an der Schnittstelle zu Vermittler und Markt sowie klare Entwicklungsperspektiven und persönliche Planungssicherheit. Und dies alles, meine Herren, weil Vertriebsführung nie wichtiger und anspruchsvoller als jetzt gewesen sei.

Auf dem Neujahrsempfang unserer Bezirksgruppe Rhein/Main am 23.01., auf dem **Prof. Dr. Helmut Schirmer**, den Festvortrag mit dem umfänglichen Titel „VVG - eine geglückte Reform? Neue Rahmenbedingungen und Herausforderungen für Versicherer und Vermittler versus Verbraucherschutz - Anmerkungen eines Miturhebers" hielt, ergriff unser Präsident die Gelegenheit, die Medien zu schelten. Und zwar nicht dafür, dass in der ARD-Sendung „Monitor" die Anrechnung eigener Vorsorge auf die Grundabsicherung kritisiert wurde, sondern dafür, dies als Aufruf an Großteile der Bevölkerung zu postulieren, keine Vorsorge zu betreiben. Dieses Medienvorgehen sei unqualifiziert und in der Sache grober Unfug. Darüber hinaus sei es Gift für die langsam wachsende Vorsorgebereitschaft der Bevölkerung. Fachliche Aufklärung tue Not, unterschwellige Forcierung von Skepsis und Vorsorgezurückhaltung sei geradezu kontraproduktiv, so die klaren Worte unseres Präsidenten.

Beim diesjährigen Neujahrsempfang unserer Berliner Bezirksgruppe am 14.01. stellte der Vorstandsvorsitzende der Feuersozietät Berlin Brandenburg, **Dr. Frederic Roßbeck**, in seinem Vortrag „Die Feuersozietät – Versicherer der Region" anhand seines Unternehmens, das zum Konzern der Versicherungskammer Bayern gehört, das Geschäftsmodell Versicherer der Regionen vor, in dem Wachstum durch Regionalität von eigenständigen Versicherungen mit eigenem Marktauftritt und ganzheitlichem „Vor-Ort-Service" generiert wird. Darüber hinaus würden Synergien durch ganzheitliche Steuerung und Abwicklung, beispielsweise in den Bereichen Kapitalanlage und Risikomanagement oder mit einer einheitlichen IT-Plattform geschaffen. Verwundert zeigte sich **Dr. Roßbeck** darüber, wie leichtfertig in der Versicherungswirtschaft oftmals Marken ab- bzw. aufgegeben würden. Nach seiner Ansicht, und ich erlaube mir zu sagen, da ist etwas dran, haben Marken einen großen Stellenwert und müssten daher gepflegt werden. Insofern wundert es nicht, dass sein Unternehmen Markenkernwerte wie Regionalität, Nähe, Traditionalität und Allspartenkompetenz fortlaufend mit einer entsprechenden Markenkampagne vermittelt, wobei im übrigen auch Versicherungsschilder als Wiedererkennungswerte eingesetzt werden.

Und wenn ich mit meinem beispielhaften Überblick über die Veranstaltungen unseres VGA gerade bei der Bezirksgruppe Köln-Bonn begonnen habe, möchte ich diesen auch hier beenden. So war der VGA im letzten Monat erstmals bei der privaten Europäischen Fachhochschule in Brühl zu Gast, wo der Dekan des Fachbereichs Finanz- und Anlagemanagement, **Prof. Dr. Volker Eickenberg**, den Anwesenden den dualen Studiengang vorstellte, der kunden- und vertriebsorientierten wie praxiserprobten Nachwuchs für zukünftige Aufgaben in der Banken- und Versicherungswelt qualifiziert. Darüber hinaus verdeutlichte **Prof. Dr. Eickenberg** in seinem Vortrag „Erfolgsfaktoren im Makler- und AO-Vertrieb – neueste Untersuchungen und Ergebnisse", dass man viel zu lange die Persönlichkeiten von Mitarbeitern im Vertrieb als austauschbar angesehen habe, was sich erst seit den 90er Jahren allmählich geändert habe. So komme es beim erfolgreichen Vertrieb entscheidend darauf an, die Persönlichkeit des Mitarbeiters zu unterstützen. Man brauche unterschiedliche Typen, die verschiedene Stärken hätten. So differenziert er in vier Persönlichkeitstypen; den chancenorientierten flexiblen Typ, den kundengewinnungsorientierten Eroberer, den ertragsorientierten Strategen sowie dem Betreuer. Für alle Teilnehmer dieser Veranstaltung war es sicherlich positiv zu erfahren, dass hier jemand lehrt, dem es nach eigener Aussage eine Herzensangelegenheit ist, den Vertrieb zu fördern.

Meine Herren, im Zusammenhang mit der Organisation von interessanten Veranstaltungen wird seit einigen Jahren erfolgreich die Zusammenarbeit mit anderen Verbänden und Institutionen praktiziert. Beispiele hierfür waren der 4. Norddeutsche Versicherungstag hier in Hamburg am 09.10., der gemeinsam von der Handelskammer, in der wir morgen zu Gast sein werden, dem VDVM, dem BVK und unseres Hamburger Assekuranzclubs veranstaltet wurde.

Zu nennen ist auch der Tag der Versicherungswirtschaft am 16.10. in Ulm, der im Zusammenspiel von IHK, BWV, BVK und unseres Assekuranzclubs Ulm durchgeführt wurde.

Nennen möchte ich auch den 9. Tag der Versicherungswirtschaft am 03.03. in Berlin, der von der IHK, dem VDVM, dem BVK und unserem Berliner Assekuranzclub von 1877 zum Thema „VVG-Reform im Spannungsfeld zwischen Versicherern, Vermittlern und Verbrauchern" veranstaltet wurde. Als letztes Beispiel möchte ich hier den 1. VersicherungsVermittlerTag Nord Westfalen in Münster nennen, der gerade gestern unter dem Motto „Versicherungsvermittlung – Umbruch oder Zusammenbruch?" von der IHK, dem BWV, dem BVK sowie unserem Assekuranzclub Münster erfolgreich durchgeführt werden konnte.

Meine Herren, neben der Organisation von informativen Veranstaltungen und dem sich kümmern um individuelle Mitgliederangelegenheiten ist das Engagement in Institutionen und Organisationen unserer Branche ein traditionelles Betätigungsfeld unseres Verbandes und seiner Mitglieder. Auch hier sei mir erlaubt, auf einige Sachverhalte exemplarisch einzugehen. So möchte ich kurz auf die Wiesbadener Vereinigung eingehen, in deren Ausschüssen einige VGA-Kollegen nach wie vor aktiv mitarbeiten und über deren Zukunft immer wieder spekuliert wird. Auf der letzten Mitgliederversammlung Anfang März berichtete der Vorsitzende, Herr **Meyer**, dass die EU-Kommission in ihrem Abschlussbericht zur Sektoruntersuchung darauf hinweist, dass horizontale Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen beziehungsweise Entscheidungen von Branchenverbänden, Kunden keine Provisionsrabatte zu gewähren, Wettbewerbsbeschränkungen im Sinne von Arti-

kel 81 EG-Vertrag darstellen. Allerdings stellt die Kommission fest, dass in Deutschland eine gesetzliche Regelung existiert. Der Vorstand der Wiesbadener Vereinigung ist zu der Auffassung gelangt, dass es keine hierdurch veranlassten rechtlichen Veränderungen der Rahmenbedingungen der Wiesbadener gibt, allerdings bleibe abzuwarten, welche Konsequenzen der Gesetzgeber in Deutschland aus dem Bericht zieht.

Eine weitere Institution unserer Branche ist die AVAD, auf deren letzter Mitgliederversammlung im September letzten Jahres unser gestern wiedergewählter Vizepräsident, Herr **Muhle**, für weitere drei Jahre bis zum 31.12.2010 in den Vorstand gewählt wurde. Im Zusammenhang mit der nationalen Vermittlergesetzgebung hatte sich der eine oder andere ja auch schon mal die Frage gestellt, inwieweit die AVAD noch notwendig sei. Hier ist es so, dass die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht am 23.11.2007 das neue Rundschreiben 9/2007 veröffentlicht hat, in dem die BaFin das AVAD-Verfahren sowohl für gebundene als auch für ungebundene Vermittler weiterhin als erforderlich ansieht. Die in der Vergangenheit durch die Aufsichtsbehörde mehrfach bestätigte hohe Bedeutung des Verfahrens habe sich auch durch das Vermittlergesetz nicht geschmälert. Hinsichtlich der Zukunft des bei der AVAD angesiedelten Vereines Vermittlerregister der Deutschen Versicherungswirtschaft haben sich die Gremien dahingehend verständigt, zum 01.01.2009 eine Entscheidung zu treffen, da zu diesem Zeitpunkt alle Übergangsregelungen enden und man das Registrierungsverfahren dann abschließend beurteilen könne.

Aber auch außerhalb unserer Branche engagieren der VGA und seine Mitglieder sich. So hat sich erst dieser Tage Herr **Michael Götte** bereit erklärt, in Nachfolge seines verstorbenen Vaters und Ehremitgliedes des VGA, **Carl Heinz Götte**, für den VGA als stellvertretendes Vorstandsmitglied der Verwaltungs-Berufsgenossenschaft zu fungieren. Außerdem ist es, gerade in diesen Zeiten, nach wie vor wichtig, auf die politischen Entscheidungsträger Einfluss zu nehmen. Wir unterstützen daher ausdrücklich und aktiv die Arbeit des Bundesver-bandes der Dienstleistungswirtschaft und des Deutschen Führungskräfteverbandes, denen wir jeweils als Mitglieder angehören. So ist der BDWi als Nachfolger der Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand angetreten, das politische Gewicht der Dienstleistungswirtschaft in Politik und Öffentlichkeit zu erhöhen. Dabei war sicherlich der 2. Deutsche Dienstleistungstag im November in Berlin eine wirksame Maßnahme, allerdings dienen auch andere Aktivitäten dazu, dem eigenen Ziel näher zu kommen. So hat der BDWi für die Arbeitsgruppe des Bundeskanzleramtes, die sich um das Thema Bürokratieabbau kümmert, die Beiträge aus der Dienstleistungswirtschaft zusammengefasst und eingebracht; insgesamt stehen im Rahmen dieses Projektes 11.000 Informationspflichten zur Disposition. Daneben möchte ich hier die Praktikumsaktion des BDWi erwähnen, bei der Abgeordnete des Deutschen Bundestages und des Europäischen Parlamentes die Gelegenheit haben, in einem Unternehmen der BDWi-Mitgliedsverbände ein Praktikum zu absolvieren. Im letzten Jahr nahmen 84 Abgeordnete teil; ich möchte auch Sie ermuntern – ich denke da vor allem an unsere Vermittlerbetriebe – sich zu beteiligen, um Politiker näher an die spezifischen Abläufe einzelner Branchen heranzuführen. Bei Interesse wenden Sie sich bitte an unsere Geschäftsstelle.

Ebenso unterstützen wir durch unser Mittun in den Vorstandssitzungen, der Geschäftsführerkonferenz, im Europa- und Sozialpolitischen Ausschuss die Arbeit der ULA, des Deutschen Führungskräfteverbandes, der mit Verbänden und Politikern aller Couleur spricht und sich in Gesetzgebungsverfahren in Berlin und Brüssel einbringt, und sich somit als Sprachrohr der Führungskräfte als Brückenbauer in Unternehmen und Gesellschaft versteht. Daneben erstellt die ULA aber auch Publikationen für die Mitglieder ihrer Mitgliedsverbände wie die ULA Nachrichten, die Sie ja mit den VGA Nachrichten geliefert bekommen aber auch Merkblätter zu beispielsweise folgenden Themen: Urteil des Bundesverfassungsgerichts zu Anwartschaftsrechten in der gesetzlichen Rentenversicherung, 20 Fragen und Antworten zur Gesundheitsreform oder Anhebung rentenrechtlicher Altersgrenzen – Neue Rahmenbedingungen für einen vorgezogenen Rentenbeginn.

Meine Herren, bevor ich nach diesem Überblick nun zum Schluss komme, gestatten Sie mir noch einige wenige Anmerkungen. Wie Sie ja schon mitbekommen konnten, ist auch unser Verband in einem Veränderungsprozess. Dazu gehört auch der profane Sachverhalt, dass wir Ende letzten Jahres, wie hinlänglich bekannt, für unsere Geschäftsstelle in Köln neue Räumlichkeiten finden konnten, in denen wir uns sehr wohl fühlen. Allerdings haben wir auch mit personellen Veränderungen zu tun. Sie haben es, spätestens heute, bereits zur Kenntnis genommen, dass wir mit Frau **Steinhoff** eine neue Mitarbeiterin in unseren Reihen haben. Frau **Steinhoff**, Sie haben Anfang März beim VGA begonnen und sind somit, gerade richtig, in der heißen Phase vor unserer Jahreshauptversammlung zu uns gekommen. Ich gehe davon aus, im Namen aller hier Anwesenden sprechen zu dürfen, wenn ich Ihnen von dieser Stelle einen guten Start und viel Erfolg bei Ihrer Tätigkeit für unseren Verband wünsche.

Daneben wurde Ihnen vorhin mitgeteilt, dass unser Präsident diese Funktion mit Ablauf dieser Jahreshauptversammlung nicht mehr inne haben wird. Lieber Herr **Tomalak**, es steht meines Erachtens außer Frage, dass Ihre Präsidentschaft unserem Verband ungemein gut getan hat. Darüber hinaus möchte hier zum Ausdruck bringen, dass unser gemeinsames Wirken für den VGA mir stets sehr viel Freude bereitet hat. Ich wünsche Ihnen für Ihr weiteres Tun in unserer Branche alles Gute und danke für die gute Zusammenarbeit.

Meine Herren Sie haben anfangs dieser Sitzung auch erfahren, dass wir einen neuen gewählten Präsidenten haben. Sehr geehrter Herr **Buß**, lieber Uli, ich denke, der Gesamtvorstand hat gut daran getan mit seiner Entscheidung, dem Vorschlag des scheidenden Präsidiums zu folgen. Nicht nur der Sachverhalt, dass Du bei der Württembergischen tätig bist, die im Zusammenhang mit diesem Amt eine gewisse Erfahrung hat, bringt mich zu dieser Annahme. Vielmehr dürfen wir ja nun auch schon einige Jahre durch Deine Tätigkeiten in der BG Rhein/Main und im Präsidium vertrauensvoll zusammenarbeiten.

Insofern freue ich mich auf eine Fortsetzung dieser guten Zusammenarbeit und wünsche Dir viel Erfolg.

Das gleiche gilt selbstverständlich für unseren Kollegen **Gärtner**, der aus persönlichen Gründen heute nicht da sein kann und für Sie, lieber Herr **Weiß**, der Sie ebenfalls heute ins Präsidium unseres Verbandes gewählt worden sind. Auf gute Zusammenarbeit. Meine Damen, meine Herren, nunmehr wird unser Verband in seiner langen Geschichte einen weiteren Schritt gehen. Und abschließend möchte ich dazu den vorhin schon erwähnten Festredner des diesjährigen Frankfurter Neujahrsempfangs zitieren, der seinen Vortrag beendete mit den Worten VGA: Vereint glückt alles! In diesem Sinne; vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Nach dem Festabend stand am Freitag in der Handelskammer Hamburg die Öffentliche Veranstaltung des VGA auf dem Programm der Jahreshauptversammlung. Dabei wies **Gunnar Uldall**, scheidender Wirtschafts- und Arbeitssenator der Freien



Gunnar Uldall



Dr. Karl-Joachim Dreyer

und Hansestadt Hamburg, in seinem Grußwort auf die wirtschaftliche Dynamik in seiner Stadt hin, die letztlich auch gut für die Unternehmen der Versicherungswirtschaft sei. Zur Stärkung des Standorts Hamburg habe man eine Versicherungsinitiative gegründet, so **Uldall.** In diesem Zusammenhang dankte er dem VGA für die gute Zusammenarbeit. Der Präses der Handelskammer Hamburg, **Dr. Karl-Joachim Dreyer**, erinnerte in seinem Grußwort an die Gründung der Versicherungsbörse in Hamburg im Jahre 1558, die sich im Gebäude der Handelskammer befindet und sich um das bundesweite Geschäft der Transportversicherung kümmert. Bei den anstehenden Herausforderungen der Wirtschaft komme den Verbänden eine Schlüsselfunktion zu, so **Dr. Dreyer**. Dabei sei eine Vernetzung der Verbände sehr wichtig.

Der scheidende Präsident des VGA, **Jörg Tomalak-Plönzke**, machte im Zusammenhang mit dem Tagungsmotto deutlich, dass sich der Vertrieb und die Vertriebsführung in einem fulminanten Veränderungsprozess befinden, der auch durch die zahlreichen Fusionsprozesse, die Zentralisierung von Verwaltungsstrukturen und von Kosten- und Prozessoptimierung geprägt und in seiner Tragweite noch längst nicht überall erkannt worden sei. In diesem Kontext sei es das zentrale Dilemma, dass das Versicherungsgeschäft nach wie vor ein weitgehend aktiv zu bestreitendes und personengebundenes Geschäft bleibe, das eine stetig höhere Beratungskompetenz beim Vermittler und eine noch höhere Präsenz beim Kunden bedinge. Vertriebsführungskräfte müssten bei der vertrieblichen Umsetzung des Strukturwandels noch mehr zu Kompetenzträgern entwickelt werden, so **Tomalak-Plönzke**.



Den Impuls zur anschließenden Podiumsdiskussion zum Thema **„Auswirkungen der gesetzlichen Veränderungen auf den Versicherungsvertrieb – Würgegriff oder Chance?“** gab anschließend **Dr. Frank Grund**, Vorsitzender der Vorstände der Basler Versicherungen, in seinem Referat. Dabei sei es so, dass in dem derzeit existierenden „weichen“ Markt mit sinkenden Prämien und Provisionen der Druck auf den Vertrieb größer werde. Allerdings, so **Dr. Grund**, seien die Reaktionen auf die erhöhte Kostentransparenz durch die Informationspflichtenverordnung seiner Ansicht nach zu pessimistisch. Gut qualifizierte Vermittler mit Selbstbewusstsein könnten durchaus ein angemessenes Honorar einfordern. Zu Recht bemängele der Vertrieb, dass man zu wenig Zeit für echte Akquise habe.

Gute Chancen sieht der Basler-Chef für eine Revitalisierung der Ausschließlichkeitsorganisation, da bei kleinen und mittleren Vermittlern eine Marktbereinigung stattfinden wird. Der Trend gehe ganz klar zu: Klasse statt Masse und Qualität statt Quantität. Allerdings müsse sich die Ausschließlichkeitsorganisation zum Innovationsmotor und Veränderer der Versicherungsbranche wandeln. Dies gehe nur, so **Dr. Grund**, wenn eine zielgruppenfokussierte und kundenspezifische Ansprache der Kunden erreicht werden könne, wobei qualitativ hochwertige und aussagekräftige Kundendaten dafür notwendig seien. Daneben müssten die Vergütungssysteme neu ausgerichtet und qualitativ wertvolles Personal für die Ausschließlichkeit gewonnen werden. Und nicht zuletzt müssten die Kunden zukünftig bedarfsfeldgetrieben bzw.

ganzheitlich statt zufallsgeprägt und rein produktorientiert beraten werden. Sein Haus habe hierzu ein Kundenwertmodell in Verbindung mit einem Vermittlerwertmodell eingeführt, dass die Basis für eine gezielte und systematische Unterstützung der Vertriebspartner sei. Daneben gebe es seit diesem Jahr ein neues Provisionssystem, das auf das Kundenwert-, das Vermittlerwertmodell sowie die VVG-Reform ausgerichtet sei. Wichtig sei dabei selbstverständlich, dass auch die Vertriebsführungskräfte sich diesen neuen Rahmenbedingungen anpassen und nicht mehr nur die Abschlusszahlen betrachteten, sondern hin zu einer Aktivitätensteuerung kämen.

Bei der anschließenden Podiumsdiskussion, die vom Chefredakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen, **Dr. Marc Surminski**, moderiert wurde, überwog trotz der gesetzlichen Veränderungen, von denen die Branche betroffen ist, der Optimismus, wenngleich auch Kritik zu vernehmen war. So müssten durch die jüngsten gesetzlichen Vorgaben allein in seinem Haus, so der scheidende VGA-Präsident und Vorstandsvorsitzende der Saarland Versicherungen, **Jörg Tomalak-Plönzke**, Hunderte von Geschäftsprozessen verändert werden. Ein wenig könne man schon vom Würgegriff bei den Vermittlern sprechen, wenn man sich die Kostensituation nach der Vermittlerregulierung anschaue, so **Dr. Hans-Georg Jenssen**, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Verbandes Deutscher Versicherungsmakler (VDVM). Das Hauptdilemma sei, dass jeder eine gute Beratung, aber nichts dafür bezahlen wolle.

Dr. Axel Wehling, Geschäftsführer Querschnittsbereiche des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), befürchtete, dass im Zusammenhang mit der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) ähnlich wie bei der Deregulierung 1994 zunächst nur die mindestnotwendigen Schritte umgesetzt würden und man ansonsten hoffe, so weiter zu machen wie vorher. Er äußerte die Vermutung, dass es fünf bis zehn Jahre dauere, bis das neue VVG vollständig in die Systeme der Häuser implementiert wird. Kritik übte **Dietmar Bläsing**, Vorstandsmitglied der Volkswohl Bund Versicherungen, an Teilen der Branche, die den Menschen suggerieren, man könne eine Altersversorgung mit kleinen Beiträgen, beispielsweise unter dem Motto Rente durch Paybackpunkte, aufbauen. Den Vermittlern empfahl er, mehr Eigenmarketing hinsichtlich ihrer Beratungsleistungen zu betreiben.

Impressionen der JHV in Hamburg











Vollständige Einigkeit herrschte bei den Teilnehmern der Podiumsdiskussion beim Thema Vertrieb über Discounter. **Dr. Grund** fehlte jegliches Verständnis für ein derartiges Verhalten, das völlig inkonsequent sei im Hinblick auf die notwendige Beratungskompetenz und schloss dies für sein Haus, die Basler, aus. Für den VGA-Präsidenten war schlichtweg kein schwerwiegenderer Fehler als dieser möglich, der einen erheblichen Imageschaden für die Branche bedeute. **Dr. Jenssen** nannte den Vorgang gar eine Perversion.

In seinem Schlusswort lud Vizepräsident **George C. Muhle** die Anwesenden bereits zur 132. Jahreshauptversammlung des VGA ein, die am 17. und 18. März 2009 in zeitlichem Zusammenhang mit dem 3. Niedersächsischen Versicherungstag in Hannover stattfinden wird.