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

VGA-Jahreshauptversammlung



„Versicherungsvertrieb im Spannungsfeld von Verbraucherschutz und Versicherungsberatung" war das Motto der 133. Jahreshauptversammlung des Bundesverbandes der Assekuranzführungskräfte (VGA) am 29. und 30. April 2010 in München. Auftakt der Veranstaltung war am Donnerstagmorgen im Hause der Munich RE die Sitzung des Gesamtvorstandes, in dessen Mittelpunkt die Wahl des Präsidiums stand. Darin wurde **Hans-Ulrich Buß**, der den Verband seit zwei Jahren führt, in seinem Amt als Präsident des VGA bestätigt. Zum neuen Schatzmeister wurde **Bernhard Weiß** gewählt, der dem Führungsgremium ebenfalls seit 2008 angehört und seit vielen Jahren Vorsitzender der Bezirksgruppe München ist. Er löst **Andreas Schäfer** ab, der nicht mehr kandidierte und für seine Verdienste mit der VGA-Ehrennadel in Silber geehrt wurde. Neu in das Präsidium gewählt wurde **Wolfgang Kühn**, Bezirksdirektor der Ergo Victoria, der im VGA Leiter des Arbeitskreises Bildung und Vorsitzender der Bezirksgruppe Münster ist. Daneben ist der 44-jährige für den Verband im Aufgabenauswahlausschuss für die Prüfung zum Versicherungsfachmann beim Deutschen Industrie- und Handelkammertag (DIHK) sowie im Expertengremium Rahmenplan Versicherungsfachmann beim DIHK tätig. Wiedergewählt und ihren Ämtern bestätigt wurden **George C. Muhle** als 1. Vizepräsident, **Peter Tress** als 2. Vizepräsident und **Thomas Gärtner** sowie **Ulrich Neumann**.

Am Nachmittag stand für die Mitglieder des VGA zunächst die Mitgliederversammlung auf dem Programm. Dabei dankte eingangs VGA-Präsident **Hans-Ulrich Buß** allen Kollegen, durch deren Engagement sich der VGA als attraktiver Berufsverband darstellen könne und auf seine, ruhige Art wichtige Akzente setzen könne. Insofern könne das Kürzel des Verbandes auch für **V**iel **G**ute **A**rbeit stehen. Die Teilnehmer der Mitgliederversammlung konnten sich dann über den aktuellen Stand der Verbandsarbeit informieren. Dazu berichteten **Lothar Hillmann**, der mit der VGA-Ehrennadel in Silber geehrt wurde, aus dem Arbeitskreis Sprecherausschüsse, **Wolfgang Kühn** aus dem Arbeitskreis Bildung sowie Vizepräsident **George C. 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,

wie in jedem Jahr, freue ich mich sehr, dass ich anlässlich unserer Jahreshauptversammlung in der Mitgliederversammlung zu Ihnen sprechen und Ihnen im Rahmen des Berichts des Geschäftsführers in Ergänzung zu den Berichten des Präsidenten und aus den Arbeitskreisen einen Überblick über die Arbeit unseres Verbandes geben darf. Nachdem ich dies im letzten Jahr im Hause der VHV Versicherungen in Hannover, bei denen wir sehr großzügig empfangen wurden, tun durfte, freue ich mich sehr, dass wir heute zu Gast bei der Munich Re sind.

In Hannover, viele von Ihnen werden sich daran erinnern, hatten wir im letzten Jahr unsere Jahreshauptversammlung erstmals in einer etwas anderen Form durchgeführt. Der öffentliche Teil wurde in Form des 3. Niedersächsischen Versicherungstages abgehalten. Unter dem Motto **„Herausforderungen engagiert begegnen – Erfolge gemeinsam gestalten"** konnten wir uns bei einer Vielzahl von Vorträgen bestens informieren. Ich möchte heute hier an die Informationen zum Thema **Arbeitswelt Versicherung – zwischen Industrialisierung und kundenfokussierter Dienstleistung** und **Qualität im Versicherungsvertrieb: Kann man Versicherungen ethisch verkaufen?** erinnern. Unser Präsident brach in der abschließenden Podiumsdiskussion zum Thema **Qualität im Versicherungsgeschäft: Mittelpunkt Kunde** unter der Moderation von **Prof. Dr. Graf von der Schulenburg** eine Lanze für die Vermittlerschaft und ihre Führungskräfte, von denen die Allermeisten wüssten, dass beim Verkauf von Versicherungen die wichtigste Person der Kunde sei. Äußerst interessant war auch der Vortrag im Anschluss an die Mitgliederversammlung, bei dem **André Bödeker** von PricewaterhouseCoopers zu den **Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf die Versicherungswirtschaft aus der Sicht eines Wirtschaftsprüfers** sprach und den Versicherungsunternehmen bescheinigte, dass sie aus dem Jahr 2002 gelernt hätten.

Meine Damen und Herren, sicherlich ist die Jahreshauptversammlung unseres VGA in jedem Jahr eine wichtige Plattform für uns alle, neueste Informationen zu erhalten, aber uns auch intensiv im Kollegenkreis auszutauschen. Darüber hinaus sind mindestens ebenso wichtig die vielen Veranstaltungen, in denen wir dezentral die Repräsentanten unserer Branche aber auch die aus anderen Wirtschaftszweigen sowie mitunter auch Vertreter der Politik zusammenbringen. Und wie gewohnt möchte ich es auch heute nicht versäumen, Ihnen hierzu exemplarisch einen Überblick zu geben.

So veranstalteten unsere Hannoveraner Kollegen im letzten Jahr zum wiederholten Male ihr VGA-Sommerforum, bei dem im Hause der Helvetia sehr fachkundig das Thema

Beratung –Verkaufsförderung – CRM nach VVG-Reform und Vermittlerverordnung aus Sicht eines Softwareherstellers behandelt wurde. Und vor gerade zwei Wochen fand bei unserem neuen Mitglied AWD das VGA-Frühjahrsforum zum Thema **Vom Produktverkauf zur Konzeptberatung** statt.



In Dortmund fand im September im Hause der Signal Iduna eine Vortragsveranstaltung statt, bei der RA **Jürgen Evers**, der ja bekanntlich auch regelmäßiger Autor von Aufsätzen in unseren VGA Nachrichten ist, **Aktuelle Fragen der Zusammenarbeit mit Vermittlern, insbesondere nachvertraglicher Wettbewerb** behandelte. **Evers** wies darauf hin, dass gerade nach der Umsetzung der Vermittlerrichtlinie eine schwierige Gemengelage mit dem Kampf um die Bestände entstanden sei, in der es wichtig sei, einen Interessenausgleich zu schaffen. Nicht unerwähnt lassen möchte ich an dieser Stelle auch die Begrüßungsworte des Vertriebsvorstands der Signal Iduna, **Herrn Johnigk**, der den anwesenden Mitgliedern und Gästen des VGA mitteilte, dass man nicht nur gern einladendes, sondern auch unterstützendes Unternehmen für den VGA sei.



Im letzten Jahr konnte ich Ihnen berichten, dass unser ehemaliger Präsident, **Herr Tomalak**, in Saarbrücken Initiator eines Tages der saarländischen Versicherungswirtschaft war. Dies wurde im letzten Jahr Ende September fortgesetzt. Neben einem Vortrag von Herrn **Tomalak** zur Lage der regionalen Branche informierte **Prof. Henn** vom Institut für Humangenetik der Universität des Saarlandes die Besucher dieses Branchenforums in seinem Vortrag **Auf dem Weg zum gläsernen Menschen** mit den Hintergründen des ab 01. Februar diesen Jahres gültigen Gendiagnostik-Gesetzes. Darüber hinaus war es uns gelungen, Herrn **Prof. Müller-Peters** von Psychonomics und der Fachhochschule Köln nach Saarbrücken zu holen, der über **Kundenkontakt im Wandel** referierte.

Im Oktober stand dann, bereits zum elften Mal, die gemeinsame Jahresveranstaltung des BWV München, INRIVER und des VGA auf der Agenda, die die Krise zum Thema hatte. **Prof. Dr. Klaus Zimmermann** vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) sprach über die Rolle der Ökonomen in der Krise, während außerdem Human Resources Management und Motivation in der Krise beleuchtet wurden.

Die Victoria in Düsseldorf war im November Gastgeber des 6. Rheinischen Versicherungstages, auf dem der Vertriebsvorstand des Gastgebers, Herr **Bläser**, die **Herausforderung der Zukunft für die Ausschließlichkeit** herausarbeitete und der schon zu Beginn erwähnte Wirtschaftsprüfer **André Bödeker** erneut als Referent für den VGA tätig war. Darüber hinaus weihte uns der Trainer **Klaus Fink** in das Geheimnis ein, wie man an erfolgversprechende Vertriebspartner gelangen kann.

Meine Damen und Herren, äußerst aktuelle Themen von kompetenten Referenten wurden auch wieder auf unseren diesjährigen Neujahrsempfängen unseren Mitgliedern und Gästen präsentiert. In Frankfurt war es uns gelungen, den Ombudsmann für Versicherungen, Herrn **Prof. Dr. Günter Hirsch**, für den Festvortrag des 20. Neujahrsempfangs zu gewinnen. **Prof. Hirsch**, der sich der **außer gerichtlichen Streitbeilegung und der Institution des Versicherungsombudsmannes** in seinem Vortrag widmete, verdeutlichte, dass erstere keine vorübergehende Mode sei, sondern es sich um ein Verfahren handele, das als Alternative zum gerichtlichen Rechtsschutz durchgeführt werden könne. Auch die Existenz einer internationalen Abkürzung, nämlich ADR – Alternative Dispute Resolution – sei ein Indiz dafür. Im Zusammenhang mit den Beschwerden von Verbrauchern gegen Versicherungsvermittler, für die der Ombudsmann seit Mai 2007 auch zuständig ist, äußerte der frühere Präsident des Bundesgerichtshofes Bedenken gegenüber der relativ geringen Zahl von etwa 500 reinen Vermittlerbeschwerden im Jahr 2009, da Beschwerden gegen gebundene Vermittler in den meisten Fällen ausschließlich gegen das Versicherungsunternehmen geführt würden. Zusammenfassend sei festzustellen, dass die Institution und die tägliche Arbeit des Versicherungsombudsmannes Anerkennung finde, wofür auch die vielfältigen Anfragen im Vorfeld der Gründung privater Schlichtungsstellen sprächen, die sich an diesem Modell orientieren wollten.

Großes Interesse fand auch der Festredner unseres diesjährigen Berliner Neujahrsempfangs, **Dr. Frank Keuper**, Vorstandsvorsitzender der AXA Konzern AG, mit seinem Thema **Die Rolle von Vertrauen in der Versicherungswirtschaft – Chancen und Risiken nach der Finanzkrise**. Der AXA Deutschland Chef berichtete, dass trotz aller wirtschaftlichen Erholungszeichen der deutschen Wirtschaft in der Bevölkerung die Verunsicherung gegenüber langfristigen Geldanlagen bleibe und er auch nicht glaube, dass nach einer gewissen Zeit alles wieder normal laufe. Da man als Versicherungswirtschaft eine besondere Verantwortung habe, müsse man sich vom Pro-

duktverkäufer zum Lösungsangebotsverkäufer wandeln. Man müsse sein Geschäft verantwortungsbewusst führen und verantwortungsvollen Einsatz als Partner für den Kunden zeigen. Ich denke, dieser Auffassung **Dr. Keupers** kann man als verantwortungsbewusster Branchen- und Führungskräfteverband nur zustimmen.

Die Finanzkrise spielte auch beim hiesigen Neujahrsempfang eine Rolle. So war die MEAG MUNICH ERGO Kapitalanlagegesellschaft in diesem Jahr in München Gastgeber. Es war äußerst interessant zu erfahren, wie die MEAG mit ihren 800 Mitarbeitern 191 Milliarden Euro verwaltet. Ein besonderes Augenmerk richteten die Referenten auf die



besonderen Herausforderungen an das Portfoliomanagement in diesen Zeiten.
Wenn ich Ihnen im letzten Jahr vom 1. Stuttgarter Versicherungstag berichten konnte, der auf Initiative unserer Stuttgarter Kollegen ins Leben gerufen worden war, fand dieser am 24. Februar diesen Jahres bereits seine Fortsetzung. Unter Beteiligung unseres Präsidenten widmete man sich im Hause der Landesbank Baden-Württemberg des Themas, wie Vermittler im Wettbewerb bestehen können und was ihnen finanziell nach all den gesetzlichen Auflagen noch bleibt. Dabei wurde deutlich, dass die Branche einen Prozess der Gesundung durchlaufe und es sich lohne, in qualitativ hervorragende Vermittler mehr als in der Vergangenheit zu investieren.

In der Industrie- und Handelskammer Berlin fand am 01.März der 11. Tag der Versicherungswirtschaft statt, den unsere Berliner Kollegen mitveranstalteten. Das Motto der Veranstaltung lautete: **Verbraucherschutzorganisationen – Öffentlich finanzierte Versicherungsberatung ohne Sachkundenachweis !?** Dabei stellte der Vorsitzende der Hauptgeschäftsführung des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft, **Dr. Jörg Freiherr Frank von Fürstenwerth** klar, dass die Verbraucher natürlich eine eigene Stimme benötigten und einen besonderen Beratungsbedarf hätten. Allerdings müsse die Beratungsqualität in der Breite stimmen und wer berate, müsse auch haften.

Meine Damen und Herren, ich denke, dass wir als Berufsverband alle unsere Möglichkeiten nutzen müssen, und so werden wir dies ja auch morgen mit unserer Öffentlichen Veranstaltung tun, auf die Vorteile unseres seit Jahrzehnten bewährten Vertriebes hinzuweisen und deutlich zu machen, dass die Thematisierung der Honorarberatung durch die Verbraucherschutzorganisationen hauptsächlich aus Eigeninteresse erfolgt.

Dazu gehört neben der Durchführung von Veranstaltungen der beschriebenen Art selbstverständlich auch der Dialog mit der Politik. So werden wir uns nicht nur in der nächsten Woche beim Parlamentarischen Abend des GDV mit einbringen, sondern auch schon am Nachmittag des 05. Mai im Gespräch mit Mitgliedern der Arbeitsgruppe Finanzen der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, u.a. auch mit dem Vorsitzenden **Leo Dautzenberg**, für unsere Branche einsetzen. Bei dieser von einem unserer Dachverbände, dem Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi), organisierten Gespräch werden die Themen Honorarberatung sowie die Novellierung der Versicherungsvermittlerrichtlinie auf der Tagesordnung stehen. Eine weitere derartige Möglichkeit der Interessenvertretung gegenüber der Politik haben wir am 21. Mai beim Gespräch mit Vertretern der FDP-Bundestagsfraktion zum Thema Verbraucherschutz bei der Vermittlung von Versicherungen und Finanzdienstleistungsprodukten.

Meine Herren, auch in diesem Bericht möchte ich es nicht unterlassen, auf unsere Homepage hinzuweisen. Unter ***www.vga-koeln.de*** finden Sie im internen Teil einen Großteil der Vorträge der von mir gerade erwähnten Veranstaltungen. Dies sind sehr oft sehr interessante und hilfreiche Informationen. Darüber hinaus stellen wir aber auch Vorträge von anderen interessanten Veranstaltungen dort ein, die dort als externe Veranstaltungen gekennzeichnet sind. So können Sie beispielsweise Vorträge finden vom Versicherungsgipfel der Zeitschrift Capital, von der Jahreskonferenz des Mannheimer Forschungsinstituts Ökonomie und Demographischer Wandel oder von der GDV-Veranstaltung VersicherungsvermittlungAktuell vom Januar diesen Jahres. In der Regel weisen wir Sie mit einer VGA-Mitgliederinformation per E-Mail auf derartige Einstellungen hin. Weiterhin finden Sie auf unserer Homepage auch in der Rubrik Presseschau Artikel, in denen über die Veranstaltungen unseres VGA berichtet wird. Im letzten Jahr war dies 24 Mal der Fall; in diesem Jahr konnten wir bereits 8 Berichte einstellen. Ich meine, dass sich ein Verband unserer Struktur damit durchaus sehen lassen kann.



Meine Damen und Herren, bekanntermaßen ist unser VGA Mitglied in vielen Institutionen und Verbänden. Ich möchte auch in meinem diesjährigen Bericht hierzu einiges beispielhaft anführen. So sind wir seit vielen Jahren Mitglied in der aba, der Arbeitsgemeinschaft für betriebliche Altersversorgung, in der der geballte Sachverstand zu diesem Thema angesiedelt ist. In diesem Zusammenhang möchte ich erwähnen, dass es immer wieder Anfragen von pensionierten Kollegen gibt, in denen sie um rechtliche Beurteilungen ihrer Altersvorsorgevereinbarungen bitten. Hier können der VGA und seine Mitglieder dann die Kompetenz der aba nutzen und fundierte Auskünfte und Einschätzungen der jeweiligen Situation einholen.

Wenn ich vorhin bereits unseren Dachverband BDWi erwähnt habe, möchte ich nunmehr, wie in jedem Jahr, auch einige Worte zur ULA, dem Deutschen Führungskräfteverband, sagen. Aufmerksamen Lesern der ULA Nachrichten wird sicherlich aufgefallen sein, dass dort einiges in Bewegung ist. Festzustellen ist, dass im letzten Jahr der zweitgrößte ULA-Mitgliedsverband mit dem Namen die Führungskräfte seinen Austritt zum Ende des Jahres erklärt hat. Dies bedeutete auch, dass dem Deutschen Führungskräfteverband ULA ein Drittel seiner Beitragseinnahmen fehlen. Man hat nunmehr die Gründung des Verbandes Forum F 3 initiiert, der an die Stelle von die Führungskräfte treten soll und all die Branchen abdecken soll, die nicht in der ULA durch andere Verbände vertreten sind. Dabei ist es so, anders als in der Praxis in der Vergangenheit, dass der Bereich Versicherungen ausdrücklich unserem Verband, dem VGA vorbehalten ist. In der neuen Satzung, die eine außerordentliche Verbandsversammlung am 18. Januar beschlossen hat, haben die kleineren und kooperierenden Verbände, somit auch der VGA, einen veränderten Status. So ist der Präsident des VGA nunmehr geborener Vizepräsident des Deutschen Führungskräfteverbandes ULA, so im übrigen der neue Name der ULA, die damit zu dem ULA im Sprachgebrauch werden soll.

Auch im letzten Jahr hatte ich Sie über die Entwicklung der Wiesbadener Vereinigung informiert. Die Mitgliederversammlung hat am 11. März in Baden Baden grundlegende Änderungen beschlossen, auf die ich kurz eingehen möchte. Da es bis auf einen Fall zu keinen Gründungen von klassischen firmenverbundenen Versicherungsvermittlern gekommen ist, gibt es eigentlich keinen Grund mehr, die Arbeit der Wiesbadener Vereinigung fortzusetzen. Da aber eine Auflösung der Wiesbadener Vereinigung die Aufrechterhaltung des Provisionsabgabeverbots gefährden könnte, hat man nun beschlossen, die Vereinigung nicht aufzulösen, sondern den Geschäftsbetrieb weitestgehend zurückzufahren. Um dies umzusetzen, wird die Geschäftsstelle sowohl personell wie auch räumlich zum Ende des ersten Halbjahres verkleinert. Die Fragen, die bislang in der paritätischen Kommission behandelt wurden, werden nunmehr vom Vorstand und jeweils einem Vertreter der Vermittlerverbände bearbeitet. Der VGA wird dort durch Herrn **Nill** vertreten sein, der sich seit vielen Jahren in der Wiesbadener engagiert. Eine Besonderheit im Vereinswesen will ich Ihnen nicht vorenthalten. Die Mitgliederversammlung wird im übrigen, sofern dies nicht ein Drittel der Mitgliedsunternehmen wünscht, nicht mehr in physischer, sondern in schriftlicher Form durchgeführt werden. Ich bin guter Hoffnung, dass unserem Verband so etwas erspart bleibt.

Sehr gerne möchte ich Sie auch über eine aktuelle Initiative der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht informieren. Die BaFin hat in einem Schreiben an uns ihren Wunsch formuliert, in Zukunft den Dialog mit den Interessenvertretungen der Versicherungsvermittler in einem gemeinsamen Jahresgespräch zu intensivieren. Mögliche Themen für das im 2. Halbjahr geplante Spitzengespräch könnten die Befugnisse der BaFin im Bereich der Versicherungsvermittler sowie Honorarberatung oder andere Gestaltungen der Provisionsauszahlung sein. Wir haben selbstverständlich gegenüber der BaFin unsere Bereitschaft bekundet, uns dabei einzubringen und an derartigen Gesprächen teilzunehmen.

Aber auch darüber hinaus wird es unsere Aufgabe sein, uns mit aktuellen Problemstellungen zu beschäftigen. So wird sich momentan in vielen Häusern mit dem Thema der Telefonwerbung beschäftigt sowie mit der Umsatzsteuerproblematik im Zusammenhang mit Provisionszahlungen. Unsere Kölner Kollegen haben dies in der letzten Woche in einer gut besuchten Fachveranstaltung aufgegriffen und Beispiele der Handhabung im Ergo-Konzern bzw. bei der Gothaer präsentiert. Darüber hinaus existiert im Nachgang zum Rundschreiben der BaFin aus dem letzten Dezember zu den Anforderungen an Vergütungssysteme im Versicherungsbereich ein Gesetzentwurf des Bundesministeriums der Finanzen. Interessant daran ist, dass sich diese Regelungen nicht nur auf die Geschäftsleiter, sprich Vorstände, beziehen, sondern auch auf die Mitarbeiter. Danach müssen die Vergütungssysteme sicherstellen, dass sich der variable Teil der Vergütung an dem langfristigen Erfolg des Unternehmens orientiert; garantierte variable Vergütungsbestandteile sind danach in der Regel unzulässig und allenfalls im Rahmen der Aufnahme eines Arbeitsverhältnisses und längstens für ein Jahr gestattet.

Abschließend, meine Damen und Herren, möchte ich Sie noch über eine verbandsinterne Umstrukturierung informieren. Der VGA hat seine Kräfte im Südwesten neu gebündelt; die Bezirksgruppen Karlsruhe, Kurpfalz und Saar haben sich mit Wirkung vom 11. März zum neuen Regionalverbund BadenPfalzSaar, Netzwerk im VGA, zusammengeschlossen. Der Vorsitzende, Herr **Hopfer** von der Victoria und aus der BG Kurpfalz, hat hierzu heute Vormittag dem Gesamtvorstand berichtet. Stellvertretender Vorsitzender ist Herr **Walter**, Hauptabteilungsleiter der Saarland Versicherungen, Schatzmeister ist Herr **Dieckmann** von der D.A.S. in Karlsruhe und Schriftführer Herr **Geier** vom Badischen Gemeindeversicherungsverband in Heidelberg.

Meine Damen und Herren, Sie alle kennen die Dynamik unseres Marktes besser als ich. Unser Verband muss sich den aktuellen Fragestellungen stellen und ich glaube, dass er dies auch tut. Wichtig ist dabei, dass Sie als Praktiker die Impulse setzen und somit Präsidium und Geschäftsführung in ihrer Arbeit für Ihre Interessen unterstützen. Ich bin davon überzeugt, dass unser VGA dann weiterhin ein gefragter Gesprächspartner ist und den Führungskräften unserer Branche auch in der Zukunft eine Stimme gibt.

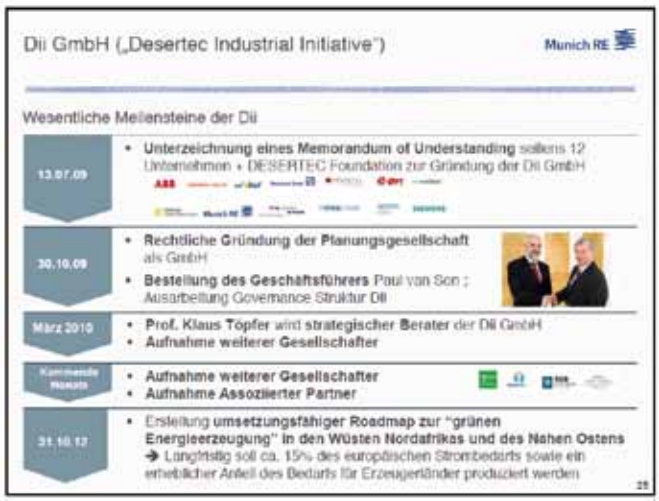
Im Anschluss daran informierte **Ernst Rauch**, Leiter Corporate Climate Centre der Munich RE, die Mitglieder des VGA über **Desertec Industrial Initiative – Eine Vision aus der Perspektive von Munich RE**. Dabei gab er zunächst einen Überblick über die Entwicklungsphasen unternehmerischer Klimastrategien. Während man noch bis in die 80er Jahre Defensivstrategien mit dem Ignorieren bzw. Bestreiten der Klimarisiken feststellen konnte, entwickelten sich dann langsam Compliance-Strategien, die die Einhaltung gesetzlich vorgegebener Rahmenbedingungen zum Inhalt hatten. In den 90er Jahren kam es dann zu Mitigationsstrategien mit der Minimierung und dem Ausschluss klimabedingter Betriebsrisiken, während man inzwischen bei Innovationsstrategien, auch Adaptionsstrategien, angekommen sei. Mit diesen integrierten Klima- und Geschäftsstrategien versuche man die Wahrnehmung neuer Geschäftschancen, so **Rauch**.

Nachdem sein Haus in den vergangenen Jahren maßgeblich dazu beigetragen habe, die Erkenntnis, dass der Klimawandel eines der größten Zukunftsrisiken der Menschheit ist, in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft zu verankern, gehe man nun einen Schritt weiter und

setzte das vorhandene Wissen in den Handlungsfeldern Risikomanagement, Produktentwicklung und Kapitalmarktmanagement um.



In diesem Zusammenhang wurde im Juli letzten Jahres von Munich RE und 11 weiteren Unternehmen ein Memorandum of Understanding zur Gründung einer Desertec Industrial Initiative Planungsgesellschaft (Dii) unterzeichnet. Ziel dieser Initiative ist die Analyse und Entwicklung von technischen, ökonomischen, politischen, gesellschaftlichen und ökologischen Rahmenbedingungen zu CO2-freien Energieerzeugung in den Wüsten Nordafrikas. Das von einer Initiative des Club of Rome entwickelte DESERTEC-Konzept beschreibt die Perspektiven einer nachhaltigen Stromversorgung für alle Regionen der Welt mit Zugang zum Energiepotenzial von Wüsten. Hintergrund dieser Überlegungen ist der Sachverhalt, dass die Wüsten der Erde in 6 Stunden mehr Energie von der Sonne empfangen, als die Menschheit in einem ganzen Jahr verbraucht.



Die Ziele von Munich RE als Initiator der Dii GmbH seien mittelfristig im Bereich der Versicherungslösungen die Führungsrolle bei der Entwicklung neuer Risikotransferprodukte für erneuerbare Energien und neue Technologien, so **Rauch**. Darüber hinaus ergäben sich neue direkte Investitionsmöglichkeiten. Langfristig sei der Klimawandel eine wesentliche Herausforderung für Versicherbarkeit. Außerdem entspreche der Klimaschutz der Nachhaltigkeitsstrategie seines Hauses, und man übernehme damit gesellschaftliche Verantwortung. Des Weiteren ergebe sich ein erhöhter Versicherungsbedarf, vor allem in Infrastruktur.

Nach dem Festabend in der Schlossgaststätte Leutstetten fand am Freitag in der Akademie der Industrie- und Handelskammer München die Öffentliche Veranstaltung des VGA statt. VGA-Präsident **Hans-Ulrich Buß** stellte in seiner Begrüßung die kritische Frage, warum gerade die Versicherungswirtschaft insbesondere in allgemeinen wirtschaftlichen Krisenzeiten für mögliche weitgehende Reformen immer wieder aufs Neue in der öffentlichen Diskussion stehe. Gerade in einer Zeit, so **Buß** weiter, in der zunehmend auch staatliche Versorgungssysteme auf dem Prüfstand stünden, sollte die Branche selbstbewusst ihre berechtigten Interessen vertreten und auf das bereits Geleistete verweisen. Der VGA-Chef forderte die Anwesenden auf, sich deren tägliche gute Arbeit nicht schlecht reden zu lassen, und schon gar nicht von Organen, Institutionen oder Menschen, die es bisher nachweislich auch nicht besser gemacht hätten.

Dieter Reiter, Referent für Arbeit und Wirtschaft der Landeshauptstadt München, bekundete in seinem Grußwort seinen hohen Respekt vor den Vermittlern. Bezüglich der Dokumentations- und Informationspflichten sei er der Meinung, dass man auch alles übertreiben könne. Als Kunde fühle er sich durch die zusätzlichen Informationen, die er per Stick erhalte, eher belästigt als besser beraten. Der stellvertretende Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern, **Dr. Manfred Gößl**, berichtete, dass rund 33.000 Arbeitsplätze durch die Versicherungswirtschaft in seinem Bezirk zur Verfügung gestellt würden; mit 15.000 Vermittlern könne man auch von einer Vermittlerhochburg sprechen. **Dr. Gößl** konstatierte, dass die Branche dank der Politik turbulente Jahre hinter sich habe. Die Umsetzung der Vermittlerrichtlinie und die VVG-Reform hätten die Leitplanken für den Verkauf neu gesetzt. Sein Haus sei gegen eine einseitige Förderung der Honorarberatung. Es dürfe nicht sein, dass der Staat einen Weg bevorteilen würde. Darüber hinaus, so der IHK-Geschäftsführer weiter, bestehe kein weiterer gesetzlicher Handlungsbedarf. Dem Kunden würden durch weitere Offenlegungen kein Zusatznutzen entstehen. Durch die bestehenden Regulierungen sei dem Verbraucherschutz genügend Rechnung getragen worden, so die klaren Worte von **Dr. Gößl**.

Dr. Franz Kühnel, Vertriebsvorstand der Versicherungskammer Bayern, hielt dann den Impulsvortrag zum Tagungsthema. Dabei schilderte er eingangs das schon lange bestehende Dreiecksverhältnis zwischen Versicherungsunternehmen, Kunden und Vermittlern. Erstere wollten Gewinn machen, zweitere wollten von Versicherungen eigentlich nichts wissen und letztere wollten langfristige Geschäftsbeziehungen. In dieses Dreiecksverhältnis habe sich zwischenzeitlich der Verbraucherschutz reingemogelt, so **Dr. Kühnel**. Der VKB-Vertriebschef machte deutlich, dass ein gewisser Verkaufsdruck durch die Vermittlerschaft notwendig sei, da man keine rationalen Kunden vor sich habe und Versicherungsschutz immer Konsumverzicht sei.

Für den Bereich der Lebensversicherung gab **Dr. Kühnel** zu bedenken, dass das heutige Versorgungsniveau der Rentner mit ungefähr 30 Prozent Anteil privater Altersvorsorge nicht so hoch wäre, wenn die Vermittler nicht vor Jahrzehnten so massiv Lebensversicherungen verkauft hätten. Bei der Rieser-Rente kritisierte er, dass auch schon dort wieder nur über die Rendite diskutiert werde und nicht mehr

über den eigentlichen Zweck. Schizophren nannte es **Dr. Kühnel**, dass man nach der VVG-Reform von den Dokumentationspflichten der Berater spreche, aber nur die Versicherungsberater beraten dürften. Bei der Honorarberatung, so **Dr. Kühnel** weiter, werde viel durcheinandergebracht. Man müsse daher differenzieren zwischen der Honorarberatung als reinem Vergütungsmodell und als Beratungskonzept. Bei ersterem ist die Honorarhöhe vom Beratungsaufwand abhängig und wird vorab vereinbart. Der Berater erhält dabei keine Leistungen von Dritten oder gibt sie komplett an die Kunden weiter. Bei zweitem ist die Vergütung der Beratung unabhängig vom Produkt und dem Produktgeber, wobei die Objektivität des Beraters sicherzustellen ist.



Zusammenfassend sprach sich der VKB-Vertriebsvorstand dafür aus, die jetzigen Vergütungsmodelle um ein paar Elemente zu ergänzen, die auf Nachhaltigkeit zielten. Außerdem müsse man den Verbraucherschutz mehr für sich nutzen.

In der anschließenden Podiumsdiskussion, die von **Dr. Marc Surminski,** Chefredakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen, moderiert wurde, meinte **Prof. Dr. Hans Ott** von der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Heidenheim, dass es nicht so eindeutig in Richtung Honorarberatung gehe, da man auch beraten können müsse. **Axel Obermayr,** Vertriebesvorstand der Basler Versicherungen, erinnerte daran, dass 80 Prozent der Vermittler „top" ausgebildet seien. Kritisch äußerte man sich auf dem Podium zu der Entwicklung in der Krankenversicherung, bei der Vermittlern Provisionen von 14 bis 15 Monatsbeiträgen gezahlt würden. Der Ruf der privaten Krankenversicherung in diesem Zusammenhang nach mehr Regulierung sei ein Armutszeugnis, so **Dr. Kühnel**.

Kritisch über die eigene Zunft äußerte sich der Basler-Vertriebschef, wenn man Systeme habe, bei denen Altverträge beitragsfrei gestellt würden und die Neuverträge voll provisioniert würden. Hier könne man den Vermittlern keinen Vorwurf machen. Abschließend stellte **Dr. Surminski** die Frage, worüber man in 10 Jahren im Vertrieb diskutieren werde. Für **Prof. Ott** war dies die Frage, wo der Vermittlernachwuchs herkomme. Vizepräsident **George C. Muhle** erklärte im Schlusswort der Veranstaltung, dass ohne laufende Courtagen Beratungs- und Betreuungsleistungen nicht möglich seien.