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

137. VGA-Jahreshauptversammlung in Stuttgart

In Stuttgart fand am 15. und 16. Mai 2014 die diesjährige Jahreshauptversammlung des Bundesverbandes der Assekuranzführungskräfte (VGA) statt. Im Hause der Württembergischen tagte am Vormittag der Gesamtvorstand des Verbandes, der turnusmäßig das Präsidium des VGA zu wählen hatte. Dabei wurde erneut **Hans-Ulrich Buß** für zwei Jahre zum Präsidenten gewählt; ebenfalls in ihren Ämtern bestätigt wurden **Ulrich Neumann** als 1. und **Peter Tress** als 2. Vizepräsident sowie **Bernhard Weiß** als Schatzmeister. Wieder gewählt wurden auch die Herren **Götte**, **Kühn** und **Woschei**; neu in das Führungsgremium des Verbandes wurde **Rainer Nicolas**, Führungskraft der Zurich Gruppe, gewählt, dem ebenfalls Verbandsdirektor **Oliver Mathais** angehört.



Die Teilnehmer der am Nachmittag stattfindenden Mitgliederversammlung wurden zunächst vom Generalbevollmächtigten der Ausschließlichkeitsorganisation der Württembergischen, **Georg Friesch**, sehr herzlich begrüßt. **Friesch** zeigte sich erfreut, auf die Menschen zu treffen, die dafür sorgen, dass die Assekuranz trotz aller Herausforderungen ihre wichtige Funktion in der Gesellschaft behauptet. Für die Unternehmen sei es äußerst wichtig, engagierte Führungskräfte in ihren Reihen zu haben. Dieses Engagement zeigten die Anwesenden insbesondere dadurch, dass sie dem VGA angehörten. **Friesch** ließ es sich nicht nehmen, VGA-Präsident **Hans-Ulrich Buß**, der der Württembergischen seit 33 Jahren angehört, für sein besonderes Engagement zu danken.



Oliver Mathais

Die Mitglieder erhielten an diesem Nachmittag umfassende Informationen über den aktuellen Stand der Verbandsarbeit. Dazu berichteten neben VGA-Präsident **Hans-Ulrich Buß Claus Marcus Götte** aus dem Arbeitskreis Vermittler im VGA, **Wolfgang Kühn** aus dem Arbeitskreis Bildung sowie **Michael Walter** aus dem Arbeitskreis Sprecherausschüsse. Darüber hinaus gab Verbandsdirektor **Oliver Mathais** seinen Bericht des Geschäftsführers, den wir nachstehend abdrucken:

Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Mitglieder des VGA,

ein ereignisreiches Jahr liegt hinter uns seit unserer letzten Jahreshauptversammlung, aber auch – ohne dass ich über hellseherische Fähigkeiten verfüge – ein ereignisreiches vor uns. Unsere Branche hat sich zu beschäftigen mit der Neufassung der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung (IMD2), mit der Revision der Finanzmarktrichtlinie (MiFID2), mit der Verordnung über Basisinformationsblätter für Anlageprodukte (PRIP's), neuen Anforderungen zum internen Beschwerdemanagement der Versicherungsvermittler durch EIOPA, mit der der Weiterbildungsinitiative gut beraten, mit dem Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten, dem Niedrigzinsumfeld, dem Verbraucherschutz aber auch mit ihrem Imageproblem, um nur einige Themenbereiche zu nennen. Darüber hinaus basteln viele Unternehmen eifrig an neuen Strukturen mit oftmals großen Folgen für ihre Führungskräfte und Mitarbeiter. Es liegt auf der Hand, dass diese Themen Einfluss auf die Arbeit unseres Berufsverbandes haben, aber der Reihe nach.

Zunächst einmal freue ich mich sehr, dass wir heute hier im Hause der Württembergischen zusammen kommen können. Einem Unternehmen, das schon seit mehreren Jahrzehnten eng zum VGA steht und aus deren Reihen sich glücklicherweise immer wieder Kollegen dazu entschließen, neben ihrer Tätigkeit als Führungskraft Verantwortung auch im VGA zu übernehmen und sich für ihren Berufsstand zu engagieren. Lieber **Uli**, lieber Herr **Wohlauf**, vielen Dank, dass wir heute hier sein dürfen. Daneben bin ich auch unserem Kollegen **Carls** sehr dankbar, dass wir heute Abend und morgen bei unserem Mitgliedunternehmen, der SV Sparkassenversicherung zusammen kommen dürfen. Lieber Herr **Carls**, ganz herzlichen Dank für für Ihr großes persönliches Engagement und für die tolle Zusammenarbeit.

Frau Steinhoff, meine Herren, im letzten Jahr sind wir zu unserer Jahreshauptversammlung in Berlin zusammen gekommen. Im Hause der VHV gab uns dabei im Anschluss an unsere Mitgliederversammlung der Geschäftsführer des Versicherungsombudsmann, Herr **Dr. Hiort**, einen Einblick in die praktische Arbeit der Schlichtungsstelle. Er stellte fest, dass es keine grundsätzliche Unzufriedenheit der Kunden über Versicherungsvermittler gebe, sondern einen Bedarf, sich über die schwarzen Schafe beschweren zu können. Insgesamt seien, so **Dr. Hiort**, etwa 2,5 Prozent der Beschwerden solche über Vermittler.

Im Hause unseres Mitgliedsunternehmens IDEAL fand dann am Folgetag unsere Öffentliche Veranstaltung statt, in der wir uns mit dem gerade schon erwähnten Imageproblem unserer Branche im Rahmen einer Podiumsdiskussion beschäftigt haben, wobei die Teilnehmer dieser durchaus munteren Runde die Vielschichtigkeit dieser Problematik verdeutlichen konnten. Schon in seiner Eröffnung der Veranstaltung sprach unser Präsident einen Sachverhalt an, der sich wie ein roter Faden durch alle seine Beiträge im Berichtsjahr gezogen hat. Ohne zu wissen, dass der GDV im Herbst letzten Jahres erstmals eine Studie hierzu veröffentlichen sollte, wies **Uli Buß** auf die volkswirtschaftliche Bedeutung unserer Branche hin und den Umstand, dass die Öffentlichkeit dies kaum zur Kenntnis nehme.

Ein weiterer Schwerpunkt der Aktivitäten unseres Verbandes ist die Beschäftigung mit der ebenfalls schon erwähnten Weiterbildungsinitiative gut beraten. Ohne dem Kollegen **Kühn** vorzugreifen sei an dieser Stelle erwähnt, dass sich dieses Thema in der praktischen Umsetzung als etwas komplexer zeigt als das von manchem vermutet worden ist. Unser Verband hat sich selbstverständlich in vielen Veranstaltungen mit diesem Thema beschäftigt.

So fanden sich beispielsweise die Kollegen der Bezirksgruppe Dortmund im Sommer am Institut für Versicherungswesen der dortigen Fachhochschule ein, um sich von Herrn **Prof. Dr. Beenken**, der auch Mitglied im Qualitätssicherungsausschuss der Initiative ist, über die wesentlichen Inhalte von gut beraten informieren zu lassen. **Prof. Beenken** machte deutlich, dass mit dieser Maßnahme das Berufsbild der Versicherungsvermittlung zu einem Expertenberuf mit höheren Anforderungen für alle Beteiligten zu wandeln, womit sich die Chance biete, die Bildungsaktivitäten proaktiv den Kunden zu zeigen und das Image zu verbessern. Aber auch auf dem 8. Tag der Versicherungswirtschaft unserer Bezirksgruppe Ulm im September wurde mit dem Geschäftsführer für den Bereich Außendienst-Ausbildung des BWV, **Thomas Krämer**, ein Fachmann gefunden, der die Teilnehmer kompetent informieren konnte. Gleiches geschah auch hier in Stuttgart, wo man mit **Ingo Priebernig**, dem Geschäftsführer des BWV Württemberg, einen kompetenten Referenten zu diesem wichtigen Thema gewinnen konnte.

Dem Thema Verbraucherschutz widmete sich der mittlerweile zum sechsten Male durchgeführte Tag der saarländischen Versicherungswirtschaft, der seitens des VGA von unserem Regionalverbund BadenPfalzSaar begleitet wird. Zum Motto der Veranstaltung **Die private Versicherung zwischen sozialer Verantwortung und Verbraucherschutz** merkte der Vorstandsvorsitzende der Saarland Versicherungen, **Dr. Dirk Hermann**, an, dass die Versicherungswirtschaft so ziemlich das sozialste Gewerbe sei, weil man in ihr Gemeinschaften bilde. Während der Vertreter der Verbraucherschützer darauf hinwies, dass es immer noch Menschen gebe, die nicht bedarfsgerecht beraten würden, übte der Herausgeber des mapreport, **Manfred Poweleit**, deutliche Kritik an den Verbraucherschützern, die üppigst bezahlt würden von den Steuerzahlern, um diese dann zu beschimpfen. Interessant fand ich auch den Vorschlag von **Poweleit**, angesichts der Konkurrenzsituation der Beratung der Verbraucherschützer zu der der Vermittler diese einmal wettbewerbsrechtlich untersuchen zu lassen. Außerdem empfahl er den Verbraucherschützern, die Verbraucher, die sich falsch beraten fühlten, zu fragen, von wem sie beraten worden seien und darüber Strichlisten zu führen. Nach seiner Ansicht würden die meisten Striche Bankberater bekommen.

Erfreulich ist es meines Erachtens, dass es unseren Kollegen vom Regionalverbund BadenPfalzSaar gelungen ist, den von ihnen initiierten Karlsruher Versicherungstag im März zum zweiten Male stattfinden zu lassen. Hier konnte mit dem Motto der Veranstaltung **Betriebliches Gesundheitsmanagement – Gesunde Mitarbeiter, Starker Betrieb**, eines gefunden werden, dass sowohl aus Sicht von Versicherungsunternehmen als auch von Führungskräften eine immer größere Bedeutung erlangen wird.

Nicht zum zweiten Mal, sondern bereits zum zehnten Mal fand im letzten Jahr der Rheinische Versicherungstag unserer Bezirksgruppe Düsseldorf statt. Erstmals waren wir dabei im Hause der Deutschen Rückversicherung und des Verbandes öffentlicher Versicherer zu Gast. Inhaltlich dominierte die eingangs erwähnte Problematik des Niedrigzinsumfelds die Jubiläumsveranstaltung. So referierte **Jörg Sinner**, Abteilungsdirektor der VGH Versicherungen, über die **Geldanlage der Assekuranz in Zeiten der Niedrigzinsphase** am Beispiel seines Unternehmens und machte deutlich, dass diese der zentrale Erfolgsfaktor sei. ERGO-Vorstandsmitglied **Dr. Johannes Lörper** stellte in seinem Vortrag die Frage, ob die Altersvorsorgeprodukte der Assekuranz in diesen Zeiten noch attraktiv seien. Aus seiner Sicht sei die Erfüllung des Kundenwunsches nach Rendite mit der klassischen Produktwelt in der Zukunft nicht mehr möglich, da immer längere Kapitalanlagen kaum Teilnahme an besseren Märkten erlaubten. Somit brauche man andere Produkte mit neuen Garantien.

Erlaubt sei mir an dieser Stelle ein Hinweis darauf, dass unser früherer Präsident, Herr **Tomalak-Plönzke**, bekanntlich Vorstandsvorsitzender der Provinzial Nord und Vorstandsmitglied der Provinzial NordWest, uns bei der Realisierung dieser Veranstaltung behilflich war. Darüber hinaus hatten wir mit unserer Hamburger Bezirksgruppe die Möglichkeit, eine Einladung von Herrn **Tomalak** nach Kiel anzunehmen und seinem Vortrag zum Thema **Handlungsoptionen der Lebensversicherer in Zeiten anhaltender Niedrigzinsen** zu folgen. Beeindruckend ist aus meiner Sicht, mit welcher Überzeugung und Nachdruck er aus seiner jetzigen Funktion nach wie vor nicht nur hinter unserem Verband steht, sondern auch an verschiedensten Stellen für unseren VGA wirbt.

Frau Steinhoff, meine Herren, zurück kommend auf die von uns alleine oder gemeinsam mit anderen Institutionen veranstalteten, aber meistens von uns initiierten Versicherungstagen, muss man aufpassen, dass man keinen vergisst. Dieses Veranstaltungsformat erfreut sich nach wie vor einer Beliebtheit in den verschiedenen Regionen, die erstaunlich ist. Man könnte ja der Meinung sein, dass angesichts der ungeheuren Fülle von Informationen, die Interessierten unserer Branche in unzähligen Newslettern und anderen elektronischen Medien tagtäglich ohne großen Aufwand zur Verfügung stehen, derartige Präsenzveranstaltungen sich überlebt hätten. Dies ist offensichtlich nicht der Fall und so möchte ich an dieser Stelle auch noch weitere Veranstaltungen erwähnen.

Dazu gehört auch der Norddeutsche Versicherungstag in Hamburg, der im letzten Jahr zum zehnten Mal stattfand und bei dem eine Gesprächsrunde, in der es um das **Fairplay zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern** ging, von unserem Präsidiumskollegen und Vorsitzenden unseres Hamburger Assekuranzclubs, Herrn **Götte**, moderiert wurde.



Marcus Götte

Fester Bestandteil des Veranstaltungskalenders ist der Tag der Versicherungswirtschaft in Berlin, den unser Berliner Assekuranzclub von 1877 bereits zum 15. Mal mitgestalten konnte und in dem es in diesem Jahr um die **Zukunft des Berufs des Versicherungsvermittlers** ging. Ebenso muss in diesem Zusammenhang der Versicherungstag hier in Stuttgart genannt werden. In diesem Jahr fand bereits die sechste Auflage statt; ich erinnere mich noch gut, lieber Herr **Haas**, als wir uns seinerzeit über ihre Pläne, eine derartige Veranstaltung hier zum ersten Mal durchzuführen, unterhalten haben. In diesem Jahr ging es um **Strategien für die Zukunft**; und diese entwickelten unter anderen Volkswohl Bund-Vertriebsvorstand **Dietmar Bläsing**, aber auch unser Präsidiumsmitglied **Wolfgang Kühn**, der sich in seinem Vortrag dem Branchenimage widmete und aufzeigte, dass dies nicht zwangsläufig schlecht bleiben müsse.

Unter seiner Federführung fand im April in Münster auch der vierte VersicherungsVermittler Tag Nord-Westfalen statt. In der Podiumsdiskussion zum Thema **Vergütung im Vertrieb** stellte unser Präsident die Frage, wie denn im Modell der Honorarberatung beispielsweise die Schadenbearbeitung durch den Vermittler vergütet werden solle. Hinsichtlich des in der Diskussion behandelten Miteinanders von Versicherungsunternehmen und Vermittlern in derart schwierigen Fragen empfahl er, dass die Führungskräfte partnerschaftlich mit den Agenturinhabern umgehen und nicht immer obrigkeitshörig sein sollten, sondern durchaus einmal Kante zeigen dürften.

Neben den Versicherungstagen sind natürlich unsere Neujahrsempfänge ebenfalls nach wie vor äußerst interessante und gut besuchte Veranstaltungen. Unsere Berliner Kollegen hatten in diesem Jahr in das Felleshus der Nordischen Botschaften geladen, wo nach der Begrüßung durch die Botschafterin der Republik Finnland der Vorstandsvorsitzende der Concordia Versicherungen, **Dr. Heiner Feldhaus**, zum Thema **Altersvorsorge und Gesundheit – gesellschaftliche Existenzfragen als Spielbälle von Politik und Verbraucherschutz** sprach. Hinsichtlich des Verhältnisses von Versicherungswirtschaft und Verbraucherschutz könne man sicher nicht von einer Verschwörung gegen die Assekuranz sprechen; es herrsche allerdings ein tiefes Misstrauen, weil es kein gegenseitiges Verstehen gebe.

Beim Neujahrsempfang unserer Kollegen der Bezirksgruppe Rhein/Main war es uns gelungen, den obersten Versicherungsaufseher Deutschlands, Herrn **Felix Hufeld**, Exekutivdirektor Versicherungsaufsicht der BaFin, für den Festvortag zu gewinnen. Mit seinem Vortragstitel **Assekuranz – so spannend wie noch nie** lag er sicherlich nicht falsch. Man konnte bei Herrn **Hufeld** viel Verständnis für unsere Branche hören. So konstatierte er, dass Solvency II die umfangreichste und gravierendste Reform für die Versicherungsbranche sei und komplexer als der Basel-Prozess für die Banken. Auch wurde von ihm das Niedrigzinsumfeld als eines der schwierigsten Themen überhaupt ausgemacht. Die bestehende Behandlung der Bewertungsreserven bedeute eine eklatante Schwächung der Risikotragfähigkeit der Unternehmen. Der Aufseher sagte gar, bei seiner Arbeit in europäischen Gremien sei er vom strengen Aufseher zum engsten Verbündeten der Branche geworden. **Hufeld** unterstrich, dass unser Präsident in seinem Grußwort zu Recht auf die außergewöhnlichen Leistungen der Branche im Zusammenhang mit der Regulierung der letzten Flutschäden hingewiesen habe.

Und dies tat er, auch beim Neujahrsempfang unserer Kollegen der Bezirksgruppe München, auch mit einem Blick auf die Wahrnehmung unserer Branche in der Öffentlichkeit. So sei beispielsweise im Zusammenhang mit der Einführung der Weiterbildungsinitiative aber auch bei der Vorstellung der Studie zur Bedeutung der Versicherungswirtschaft für den Wirtschaftsstandort Deutschland fast keine positive Begleitung durch die Medien festzustellen gewesen. Es würden zwar Verfehlungen einzelner in reißerischer Manier präsentiert, an der Darstellung positiver Maßnahmen bestehle allerdings kein Interesse. Unser Präsidiumskollege **Wolfgang Kühn** beschäftigte sich in seinem Vortrag in München mit dem **Image des Versicherungsvertriebes**, das schlecht sei und die Branche und seine Führungskräfte vor große Probleme stelle. Dem müsse man mit verschiedenen Maßnahmen begegnen, beginnend mit einem qualifizierten Rundumverkauf, der sich nicht an Produktabsatz- sondern an Kundenbedarfsinteressen orientieren müsse. Darüber hinaus könnte neben der Brancheninitiative gut beraten und dem Verhaltenskodex für den Vertrieb von Versicherungsprodukten eine regelmäßige Zertifizierung von Vermittlerbetrieben für eine deutliche Erhöhung des Ansehens des Vertriebes sorgen.

Frau Steinhoff, meine Herren, im Zusammenhang mit dem Verhaltenskodex haben wir im Berichtszeitraum gemeinsam mit dem VDVM, dem BVK und VOTUM einen Basic Code of Conduct entwickelt, der es den Versicherungsunternehmen ermöglicht, im Sinne des Kodex mit Versicherungsvermittlern zusammen zu arbeiten, die nicht verbandlich organisiert sind. Dies hatte ich im letzten Jahr bereits angekündigt; inzwischen kann man feststellen, dass dies bereits von einigen Versicherern genutzt wird und auf diesem Wege eine kodexkonforme Zusammenarbeit dokumentiert wird.

Frau Steinhoff, meine Herren, Sie alle wissen, dass unsere Verbandsarbeit stark geprägt wird durch die Arbeit in unseren Arbeitskreisen. Daher werden Sie auch gleich im Anschluss an meine Ausführungen die Herren **Götte**, **Kühn** und **Walter** zu den Themen Vermittler im VGA, Bildung und Sprecherausschüsse hören. Stichworte werden hier sicherlich Kommunikation zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern, gut beraten und Zertifizierung sowie 25 Jahre Sprecherausschussgesetz sein.

Darüber hinaus beschäftigen wir uns aber auch seit dem letzten Jahr in einem Arbeitskreis mit dem Thema Öffentlichkeitsarbeit. Mitglieder sind neben unserem Präsidenten, die Herren **Helm**, **Kuhnert**, **Schilpp**, **Wargener** und – der Geschäftsführer darf dort, wie in den anderen Arbeitskreisen, auch mitarbeiten. Ich kann Ihnen an dieser Stelle nur einen kurzen Einblick in die gemachten Überlegungen geben. Wir haben uns in mehreren Sitzungen Gedanken gemacht über die Zielgruppe des Verbandes in der Zukunft, über unser Verbandsnetzwerk in der Vergangenheit und in der Zukunft, über die Ziele unseres Verbandes, welche Mehrwerte er bietet und wie er kommuniziert. Wir sehen Handlungsmöglichkeiten an verschiedensten Stellen; beispielhaft sei hier zum einen die Überarbeitung unserer Homepage genannt. Darüber hinaus wollen wir zur Abrundung unseres Außenauftritts die Bezirksgruppen in die Lage versetzen, nicht nur wie bislang, unter einer VGA-E-Mail-Adresse erreichbar zu sein, sondern auch unter einer solchen Nachrichten zu versenden. Außerdem streben wir an, ein Team zu bilden, das sich gemeinsam darum kümmert, verschiedene Medien mit Inhalten zu Versorgen. Bei der Themengenerierung können wir uns durchaus vorstellen, auf Sie als Mitglieder unseres VGA im Rahmen einer Befragung zuzukommen und mit den gewonnenen Erkenntnissen öffentlichkeitswirksam zu nutzen. Selbstverständlich werden wir Sie hierzu auf dem Laufenden halten. Und natürlich ist es auch nicht so, dass wir bislang keine Öffentlichkeitsarbeit betrieben haben. In diesem Zusammenhang möchte ich Sie darüber informieren, dass wir bei der Erstellung unserer VGA Nachrichten im Laufe des letzten Jahres vor eine neue Situation gestellt wurden. Zunächst offenbarte uns unser Drucker, mit dem wir schon seit vielen Jahren zusammenarbeiten, dass er aufgrund eines Zerwürfnisses mit seinem Anzeigenverkäufer das Magazin nicht mehr finanziert bekommt. Allerdings könne er uns für einen Betrag X, der durch Anzeigen finanziert wird, pro Ausgabe die Erstellung zusichern. Wir haben nun die Situation, dass wir uns darum kümmern, die Anzeigenkunden zu gewinnen. In diesem Zusammenhang darf ich mich ganz ausdrücklich bei unserem Vizepräsidenten, Herrn **Neumann**, bedanken, der für sein Unternehmen eine kontinuierliche Schaltung zugesagt hat sowie von den hier Anwesenden unseren Kollegen **Axel Schwartz**, der ebenfalls unser Medium öfter nutzen möchte.

Bei einem Blick in die Presseschau auf unserer Homepage, auf die wir Sie ja bekanntlich per E-Mail jeweils hinweisen, finden sich für das vergangene Jahr 2013 35 Veröffentlichungen; in diesem Jahr sind es bislang 27. Und wenn ich schon bei der Homepage bin, darf ich Sie an dieser Stelle kurz über deren Nutzung informieren. Im April dieses Jahres hatte www.vga-koeln.de 3.272 Besucher, die sich 7.339 Seiten angesehen haben. Im Jahr 2013 waren es 44.045 Besucher, die 99.221 Seiten abgerufen haben.

Erwähnen möchte ich an dieser Stelle auch unseren internen Bereich, in dem Sie eine Menge von hinterlegten Vorträgen zu einer Vielzahl von interessanten Themen finden, von arbeitsrechtlichen Aspekten der Weiterbildung im angestellten Außendienst über Orientierungshilfen im Bereich der Vertriebs-Compliance bis hin zu den eingangs erwähnten aktuellen europäischen Themen. Im letzten Jahr haben wir 40 Vorträge dort für Sie hinterlegt. Apropos Vorträge: Positive Rückmeldungen haben uns erreicht zu unserem Vorgehen, auf bestimmte Veranstaltungen unseres Verbandes nicht nur über unsere Homepage hinzuweisen, sondern durch einen Newsletter innerhalb der VGA-XING-Gruppe.

Frau Steinhoff, meine Herren, bekanntlich engagieren wir uns ja auch schon seit vielen Jahrzehnten im Deutschen Führungskräfteverband, auch wenn er früher anders hieß, der ULA. Die ULA ist das politische Sprachrohr der Führungskräfte in Deutschland und vertritt deren Interessen auch auf europäischer Ebene. Das Engagieren bedeutet konkret die Mitarbeit unseres Präsidenten im Vorstand der ULA als Vizepräsident, unseres Vizepräsidenten **Neumann** im Sozialpolitischen Ausschuss, unseres Kollegen **Helm** im Europaausschuss, unseres Kollegen **Balmes** im Arbeitskreis Führungsfragen und unseres Geschäftsführers in der Geschäftsführerkonkurrenz und neuerdings gar als Kassenprüfer. Im letzten Jahr hat sich die ULA wie immer durch ein Forderungspapier in die politische Diskussion eingebracht. Darüber hinaus haben wir Veranstaltungen von Diskussionspodien mit Bundestagskandidaten in Frankfurt, Hamburg und Leverkusen durchgeführt, wozu wir Sie, unsere Mitlgieder in den jeweiligen Regionen eingeladen haben. Thematisch bringt sich die ULA in den Bereichen Arbeits- und Gesellschaftsrecht, Sozialpolitik, Steuer-, Finanz- und Haushaltspolitik sowie bei Managementfragen ein. Darüber hinaus waren wir uns schon in der vorletzten Klausurtagung Ende 2012 einig, dass man sich als glaubwürdiger Gesprächspartner künftig mehr und stärker mit frauenspezifischen Fragen beschäftigen muss. Und so hat man sich in Kooperation mit der Europäischen Akademie für Frauen in Wirtschaft und Politik (EAF) an einem Gesprächskreis von Frauenverbänden beteiligt. Ein konkretes Ergebnis dieses Zirkels war eine gemeinsame Konferenz im Juni letzten Jahres in Essen zum Thema **Führung von morgen – Erfolgreich in gemischten Teams**, zu der wir auch wieder unsere Mitglieder im westdeutschen Raum eingeladen haben. Ergänzent wird die Arbeit der ULA durch die Seminarangebote des verbandseigenen Führungskräfteinstitut, die Sie als VGA-Mitglied zu Sonderkonditionen nutzen können.

Daneben unterstützen wir nach wie vor die Arbeit des Bundesverbandes der Dienstleistungswirtschaft (BDWi), der ehemaligen Aktionsgemeinschaft Wirtschaftlicher Mittelstand, dessen Präsidialrat unser Präsident angehört. Auch hier wurde im letzten Jahr vor der Bundestagswahl ein Katalog für die Politik in der Agenda der Dienstleistungswirtschaft zusammen getragen. Darin haben wir ganz klar aufgezeigt, dass ohne die zusätzliche private Altersvorsorge Altersarmut in unserem Lande droht und dass ohne die Vermittler von Versicherungen und Finanzdienstleistungen die Bürger nicht ausreichend für das Alter vorsorgen würden. Die Bereitschaft der Menschen, dies freiwillig und ohne Impuls von außen zu tun, sei sehr gering. Hierbei hätten sich Courtage- und Provisionssysteme zur Entlohnung der Vermittler mit der implizierten Quersubventionierung bewährt. Neben den vielen persönlichen Meinungsaustauschen mit Politikern fast aller im Bundestag vertretenen Parteien werden mit dem Medium der Kurzinfos bestimmte Sachverhalte der Politik zur Kenntnis gebracht. So war das gerade schon skizzierte Thema unter dem Titel Verbraucherschutz und Versicherungsvermittlung fast zwangsläufig Thema mehrerer BDWi-Kurzinfos. Ende des letzten Jahres konnte der BDWi sein 40-jähriges Bestehen feiern.

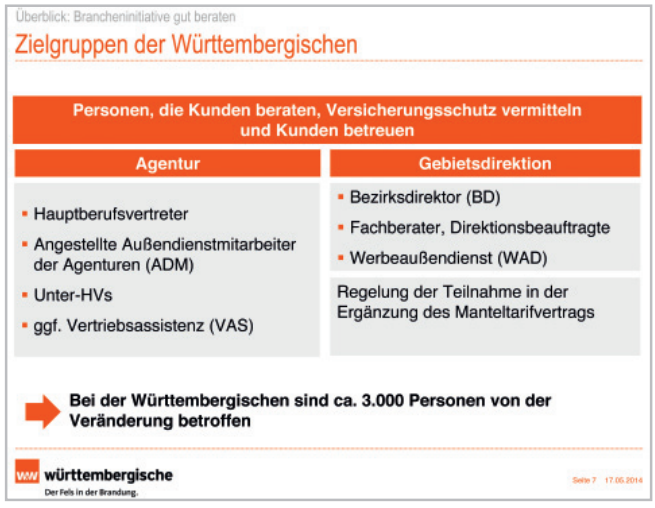
Erfahrungsgemäß komme ich jetzt an dem Zeitpunkt an, wo Sie nichts dagegen haben, das ich zum Schluss komme. Es wird sicherlich deutlich, dass Langeweile nicht so wirklich entsteht. Als uns aber im letzten Jahr einmal langweilig geworden ist, Frau Steinhoff, haben wir uns gedacht, ziehen wir doch einmal mit der Geschäftsstelle um, dann lässt sich das doch beheben. Sie alle wissen, dass wir am 04. November von der Agrippastraße in die

Peterstraße 23 – 25 gezogen sind, wo wir natürlich auch für Ihre persönlichen Anliegen, über die wir hier selbstverständlich nicht berichten, Ihnen zur Verfügung stehen. Abschließend danke ich Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und denjenigen, die uns bei unserer Arbeit unterstützen, für diese Unterstützung.



Für sein langjähriges, ehrenamtliches Engagement ehrte VGA-Präsident Hans-Ulrich Buß das langjährige Mitglied Ulrich Neumann aus der Bezirksgruppe Köln/Bonn mit der VGA-Ehrennadel in Silber. Neumann gehört dem Präsidium des VGA seit 2004 an und ist seit dem Jahre 2012 1. Vizepräsident.

Im Anschluss daran sprach der Leiter Aus- und Weiterbildung der Württembergischen, **Albrecht Ebinger**, zu den Mitgliedern des VGA zum Thema **gut beraten – Umsetzung bei der Württembergischen** und stellte zunächst einmal die Zielgruppen im Hause vor.



Selbstverständlich sei es auch in seinem Hause, wie bei jeder Veränderung, dazu gekommen, dass sich Widerstand gezeigt habe. Man habe daher, so **Ebinger**, vor der Herausforderung gestanden, diesen Widerstand zu verringern. Dazu habe man den Nutzen für die Vermittler erhöhen und den bürokratischen Aufwand begrenzen müssen. Darüber hinaus galt es, die Führungskräfte zu unterstützen und die Interessenvertreter zu gewinnen.

Man habe zunächst, so **Ebinger**, die Kommunikation des Nutzens und die Notwendigkeit der Initiative kommuniziert und gute Rahmenbedingungen geschaffen. Konkret habe man dann den Agenturen Unterstützungsleistungen im Marketingbereich zukommen lassen und Präsentationen für Vermittler erstellt, die die Nutzenargumentationen beinhalten. Insbesondere werde darin auf die noch professionellere Kundenberatung abgestellt wie auch auf das Angebot hingewiesen, die Württembergische, auch bei dieser Initiative, als Partner zunutzen.

Zur Begrenzung des bürokratischen Aufwands habe man praxistaugliche Verwaltungsabläufe sowie ein Erfassungstool für dezentrale Weiterbildungen mit Mehrwert geschaffen. Die Führungskräfte habe man beteiligt und informiert und zentrale Vorarbeiten zur Entlastung geleistet. Darüber hinaus habe man sich frühzeitig mit dem Betriebsrat abgestimmt und die Hausvereinigung als Unterstützer gewonnen. Insofern wurde, so **Ebinger**, der Stellenwert der Weiterbildung gesteigert und es sei eine gestiegene Nachfrage nach Weiterbildung zu verzeichnen. Die Qualität der Schulungen habe sich durch die Zielorientierung verbessert und es konnten im ersten Quartal 26.171 Weiterbildungspunkte gesammelt werden.



Nach einem gemeinsamen Abend unter Mitwirkung des Kabarettisten Klaus Birk im Hause des VGA-Mitgliedsunternehmens SV SparkassenVersicherung fand am 16. Mai ebenfalls dort die Öffentliche Veranstaltung des VGA statt, über die wir in der nächsten Ausgabe berichten werden.



Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl

Im Hause der SV SparkassenVersicherung in Stuttgart fand am 16.05.2014 im Rahmen der 137. Jahreshauptversammlung die Öffentliche Veranstaltung des Bundesverbandes der Assekuranzführungskräfte (VGA) statt. Der Vorstandsvorsitzende des Gastgebers, **Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl**, ging in seiner Begrüßung zunächst auf die lange Historie des VGA und seines Unternehmens ein, dessen Vorgängerunternehmen sich bis 1758 – der Gründung der Badischen Gebäudeversicherungsanstalt – zurückverfolgen lassen. **Wolff von der Sahl** betonte, es sei wichtig, dass das mittlere Management mit dem VGA einen eigenen Kreis habe, dessen Stimme auch zu Recht gehört werde.

Der SV SparkassenVersicherung-Chef sprach sich dafür aus, dass man als Branche angesichts ihrer Bedeutung für die Volkswirtschaft nicht nur selbstbewusst auftreten könne, sondern sich schon gar nicht in Sippenhaft nehmen lassen müsse. Man müsse sich auch schon mal wehren, da man ein gutes Asset in Deutschland sei. Angesichts der gewichtigen Veränderungsprozesse in der Branche gestand **Wolff von der Sahl** den Führungskräften die Möglichkeit zu, durch unternehmerisches Denken ihren Beitrag zu Umgestaltung zu leisten. Die Verantwortlichen im VGA ermunterte er, so weiter zu machen, da man wertvolle Arbeit leiste.

Nach der Eröffnung durch VGA-Präsident **Hans-Ulrich Buß** beschäftigte sich **Dr. Andreas Jahn**, Vorstandsmitglied der SV SparkassenVersicherung, im ersten Vortrag des Tages mit dem **„Vertrieb im Wandel"**. Es sei derzeit so, dass sich der Vertrieb mannigfaltigen Herausforderungen gegenüber sehe wie beispielsweise dem Niedrigzins, der Demographie, dem Kundenverhalten oder der Regulatorik. Hinzu komme, dass es unter Presseleuten ein neuer „Volkssport" geworden sei, auf die Lebensversicherung einzuschlagen. In diesem Jahr sei es so, dass 50 Prozent der IT-Aufwände in seinem Unternehmen auf Zwangsthemen aus Regulatorik und politischer Diskussion zurückgingen, so **Dr. Jahn**.

Einen besonderen Stellenwert in den Ausführungen des SV-Vertriebsvorstandes hatte die demographische Entwicklung, die im Versicherungsvertrieb verschiedenste Fragen aufwirft. So müsse man einschätzen, wie sich die Kundenpotenziale verändern werden und Strategien entwerfen, wie man Vertriebspartner in den Regionen gewinne. Auch müsse entschieden werden, in welchen Regionen man vertrieblich vor Ort sein wolle. Konkret müsse man eine Multikanalstrategie zur Abdeckung der Anforderungen eines hybriden Kunden entwickeln. Darüber hinaus müsse man sich auch als Serviceversicherer auf das Medium Internet einstellen, ohne allerdings seine Kernkompetenzen zu vergessen. So arbeite man im Projekt SV-Online an der Integration des Internets in die verschiedenen Prozesse, wobei Hauptbestandteile die Installation eines Serviceportals für die Kunden sowie die gezielte Steuerung von Vertriebsimpulsen aus dem Internet zur Verzahnung von Online- und persönlichem Vertrieb seien.

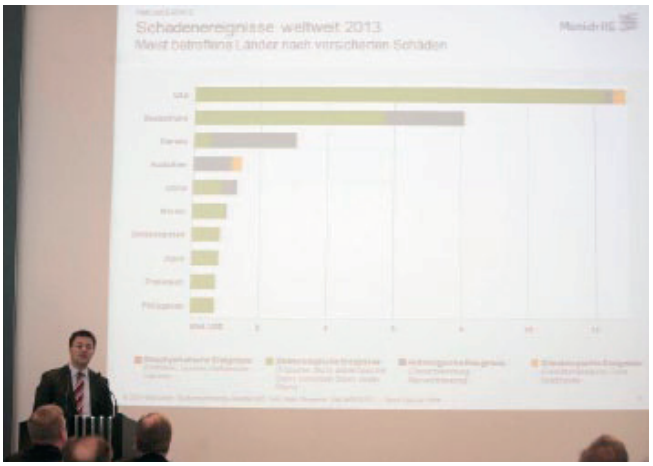


Dr. Andreas Jahn

Die weit reichenden Dokumentationspflichten zur Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen stellten daneben, so **Dr. Jahn**, hohe Anforderungen an den Verkaufs- und Beratungsprozess jedes Vermittlers, so dass man einen neuen ganzheitlichen Beratungsansatz mit technischer Unterstützung entwickelt hat. Daneben setze man mit verschiedenen Einzelmaßnahmen auf eine Professionalisierung seiner Agenturen. Seine Weiterbildung müsse der Vermittler regelmäßig nachweisen; hier nehme man auch an der Initiative gut beraten teil. Weiterhin nehme die Ausbildung im Vertrieb für die SV Sparkassenversicherung einen hohen Stellenwert ein, was daran deutlich werde, dass 75 Prozent der Azubis im oder für den Vertrieb eingestellt würden. Um den traditionell hohen Fluktuationsraten im Versicherungsaußendienst entgegen zu treten, habe man verschiedene Karrieremodelle eingeführt, die mit unterschiedlichen Schwerpunkten wie Führung/Leitung und Verkauf/Spezialisierung Anreize böten.

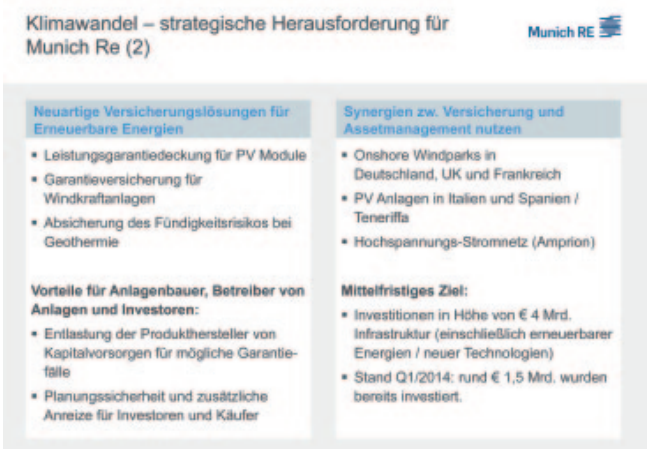


Im Anschluss daran schilderte **Tobias Grimm**, Stellvertretender Leiter des Corporate Climate Centre der Munich Re, die **Auswirkungen des Klimawandels aus Sicht der Versicherungswirtschaft**. Dabei könne man in seinem Hause auf mittlerweile 40 Jahre Georisiko- und Klimawandel Expertise zurückgreifen, deren Grundstein 1974 mit der Gründung des Bereichs Geo Risks Research (GEO) gelegt worden sei. Festzustellen sei, dass die Unwetterereignisse tendenziell intensiver, manchmal auch häufiger würden. Dafür seien die wesentlichen Gründe die Bevölkerungszunahme, der steigende Lebensstandard, eine Konzentration von Bevölkerung und Werten in Ballungsräumen, die Besiedlung und Industrialisierung stark exponierter Regionen sowie eine steigende Versicherungsdichte.



Tobias Grimm

Für die Munich Re, so **Grimm**, bedeute der Klimawandel eine strategische Herausforderung. So müsse man in der Risikomessung die Analyse von Naturgefahren und die Auswirkungen des Klimawandels vorantreiben. Hinsichtlich der Geschäftspotenziale sei man führender Anbieter von Risikotransferlösungen für erneuerbare Energien und neue Technologien; darüber hinaus böten sich aber auch neue Investitionsmöglichkeiten.



Im dritten Vortrag des Vormittags sprach der Präsident des VGA, **Hans-Ulrich Buß**, über die **Führungskraft – der Fels in der Brandung**. Dabei versuchte **Buß** im Zusammenhang mit der Definition des Begriffes Führungskraft auch eine Abgrenzung zum Begriff des Managers vorzunehmen. Nach **Prof. Warren Bennis** lasse sich sagen, dass der Manager die Dinge richtig mache, während die Führungskraft die richtigen Dinge mache. Der VGA-Präsident zeigte auf, dass sich die Erwartungshaltungen gegenüber den Versicherungsführungskräften deutlich erhöht hätten und dass Führen auch Kraft koste. Neben den oftmals stark gesteigerten Führungsspannen sehe man sich auch mit stark gestiegenen Ergebniserwartungen konfrontiert. Hier sei es durchaus hilfreich, die sich aus dem demographischen Wandel ergebenden Grenzen des Wachstums zwischenzeitlich nicht aus den Augen zu verlieren, so **Buß**.



Hans-Ulrich Buß

Die Grundqualifikation einer Führungskraft sieht der VGA-Präsident in der Anwendung des 4-M-Prinzips: „Man muss Menschen mögen". Allerdings sei festzustellen, dass seit geraumer Zeit die individuellen Entscheidungs- und Gestaltungsmöglichkeiten mehr oder weniger stark beschnitten würden. Hier müsse man so selbstbewusst sein, auch nur Verantwortung für die Bereiche zu übernehmen, für die man auch Verantwortung trage. Wichtig sei beim Handeln als Führungskraft, dass man über ein hohes Maß an gelebter, sozialer Kompetenz verfüge. Darüber hinaus wies der VGA-Chef darauf hin, dass es aktuell immer noch zu wenige weibliche Führungskräfte in der Branche gebe. Hier tue man gut daran, die Mitarbeiterinnen, die über die notwendige Qualifikation verfügen und „Führen" wollen, entsprechend zu fördern.



Ulrich Neumann

In seinem Schlusswort stellte VGA-Vizepräsident **Ulrich Neumann** die Frage, ob denn die Führungskräfte die anstehenden gewollten oder erzwungenen Schritte, die die Versicherungswirtschaft weiter verändern werden, befeuern, beklagen oder gestalten werden. Dabei räumte **Neumann** Fehler der Branche ein, da man den umsatzgetrie-

benen Vertrieb systembedingt forciert und den maximalen Umsatz belohnt und gefeiert habe. Es sei die schnelle Karriere begünstigt und die Nachhaltigkeit und die Kundenpflege oftmals ausgelagert worden; zwar nicht immer und überall, doch wesentlich aus Sicht der Verbraucherschützer und der Medien und damit den Bürgern. **Neumann** sprach sich für neue Modelle aus, die bei den Vergütungen auf Nachhaltigkeit setzen und die langjährige Kundenbeziehungen und –pflege mehr belohnen als den schnellen Abschluss und das umgedeckte Neugeschäft. Letztlich müssten sich die Führungskräfte an die Spitze des Veränderungsprozesses setzen.

Am Nachmittag besuchten die Teilnehmer zum Abschluss der Veranstaltung das Mercedes-Benz Museum.



Rennwagen im Mercedes-Benz Museum Stuttgart