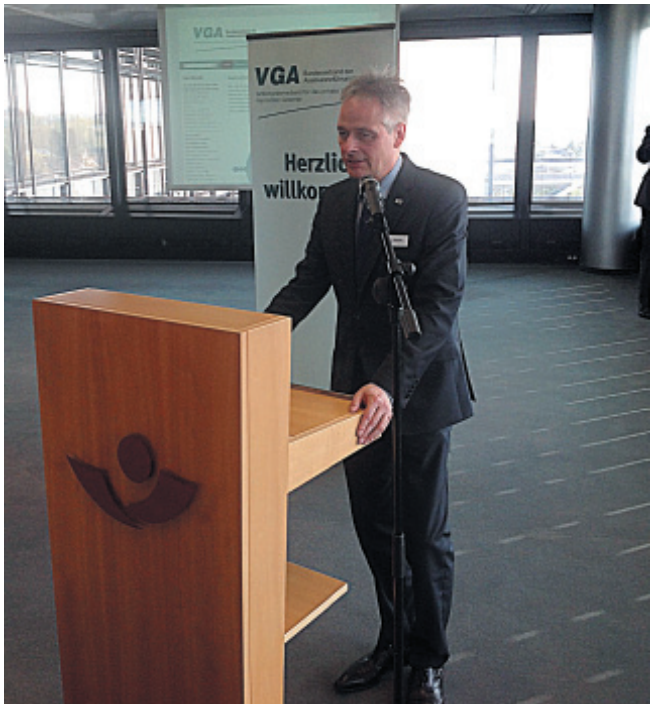
138. VGA - Jahreshauptversammlung in Oberursel

Im Hause der ALTE LEIPZIGER in Oberursel fand am 23. und 24. April 2015 die diesjährige Jahreshauptversammlung des Bundesverbandes der Assekuranzführungskräfte (VGA) statt. Nach Sitzungen von Präsidium und Gesamtvorstand am Vormittag des 23.04. erhielten die Mitglieder des Verbandes am Nachmittag in der Mitgliederversammlung umfassende Informationen über den aktuellen Stand der Verbandsarbeit. VGA-Präsident **Hans-Ulrich Buß** berichtete eingangs, dass man im vergangenen Jahr einige ganz besonders brisante und für unsere Branche wichtige Themen zu behandeln hatte, die der Rubrik Regulierungsversuche oder –bestrebungen zuzuordnen seien. Darüber hinaus berichteten **Claus Marcus Götte** aus dem Arbeitskreis Vermittler im VGA, **Wolfgang Kühn** aus dem Arbeitskreis Bildung sowie **Rainer Nicolas** aus dem Arbeitskreis Sprecherausschüsse. Darüber hinaus gab Verbandsdirektor **Oliver Mathais** seinen Bericht des Geschäftsführers, den wir nachstehend abdrucken:



Oliver Mathais

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

ich äußerst bewegten Zeiten kommen wir heute und morgen zur diesjährigen Jahreshauptversammlung unseres VGA, der 138., zusammen. Nun ist diese Feststellung nicht wirklich etwas Neues; es ist ja auch in den vergangenen Jahren in der Versicherungswirtschaft nicht langweilig gewesen. Ich bin auch der Meinung, und habe dies auch schon an verschiedenen Stellen kundgetan, beispielsweise in meinem Grußwort auf unserem Münchener Neujahrsempfang, dass dies die Lage in unserer Branche nicht wirklich zutreffend beschreibt. Vielmehr ist es doch so, und glücklicherweise mehren sich diese Stimmen, dass wir uns in einem entscheidenden Jahr befinden, in dem es für unsere Branche um ziemlich viel geht. Die Dichte der Regulierung ist so groß wie selten zuvor - die relevanten Themenbereiche sind Ihnen allen geläufig und werden uns sicherlich noch später begegnen - , und die Politik hat ein besonderes Auge auf unsere Branche geworfen. Mit den Regelungen des LVRG sollte eigentlich allen Beteiligten klar sein, dass es uns gelingen muss, die Politik zu überzeugen, dass wir verstanden haben, worum es ihr im Kern geht. Wenn uns dies nicht gelingt, könnte uns sehr bald eine nächste Regulierungsrunde drohen, an deren Ende auch ein generelles Provisionsverbot stehen könnte. Alle, die immer noch versuchen, alles beim Alten zu lassen und der Politik damit das Gefühl geben, Sie nicht ernst zu nehmen, sind aus meiner Sicht nicht mehr zu retten.

Meine Damen und Herren, es ist mir eine besondere Freude, dass wir heute und morgen hier im Hause der ALTE LEIPZIGER zusammen kommen. Und dies nicht nur, weil unser Gastgeber uns gleich an beiden Tagen unserer Veranstaltung beherbergt. Es ist besonders erfreulich hier zu sein, weil wir hiermit die Kontakte zwischen der ALTEN LEIPZIGER und dem VGA, die in der Vergangenheit sehr eng waren und die aufgrund personeller Konstellationen ohne irgendwelche Vorkommnisse ein wenig eingeschlafen waren, wiederbelebt haben. Und damit bin ich auch schon dabei, einen kleinen Einblick in die Dinge zu geben, mit denen wir uns beschäftigen. Dazu gehört nämlich auch, mit den Vorständen der Versicherungsunternehmen Meinungs- und Erfahrungsaustausche zu führen und dabei immer auch die Rolle der Führungskräfte zu betonen. Und so haben wir – in diesem Fall Präsident und Geschäftsführer - vor geraumer Zeit das Gespräch auch hier mit dem Hause gesucht und in einem ersten Schritt ein Gespräch mit dem seinerzeitigen Personalvorstand, Herrn **Abel**, und dem Vertriebsvorstand, Herrn **Kettnaker,** geführt. Danach durfte ich einmal den VGA in einer Runde bei Ihnen, Herr **Hergesell,** vorstellen und verschiedene Kontakte, selbstverständlich auch hier in der Region, haben dazu geführt, dass wir nunmehr wieder im Gespräch sind und dies auch bei den vielen gemeinsamen Themen bleiben wollen. Sicherlich ist klar, dass dies nicht von heute auf morgen geht, sondern dass man dafür ruhig ein wenig Zeit einplanen sollte. Daher danke ich Ihnen, sehr geehrter Herr **Hergesell**, sehr herzlich für die gute Zusammenarbeit in der Vorbereitungsphase, vor allem auch mit Ihrer Assistentin, Frau **Alonso,** und für Ihre Unterstützung. In diesem Zusammenhang muss ich aber unbedingt die vorbildliche und stets Freude machende Zusammenarbeit mit Ihnen, lieber Herr **Mayer**, erwähnen. Als langjähriges VGA-Mitglied aber eben auch langjähriger Führungskraft unseres Gastgebers haben Sie sich als exzellenter Weichensteller bei der Realisierung dieser Veranstaltung betätigt, wofür ich Ihnen an dieser Stelle meinen ganz persönlichen Dank aussprechen darf.

Meine Damen, meine Herren, im letzten Jahr sind wir zu unserer Jahreshauptversammlung in Stuttgart zusammen gekommen. Im Hause der Württembergischen gab uns dabei im Anschluss an unsere Mitgliederversammlung der Leiter der Aus- und Weiterbildung unseres damaligen Gastgebers, Herr **Albrecht Ebinger**, einen Einblick in die Umsetzung des Themas gut beraten in seinem Haus. Mit all den dort aufgezeigten Einzelmaßnahmen habe man den Stellenwert

der Weiterbildung gesteigert und eine gestiegene Nachfrage nach Weiterbildung verzeichnen können.

An dieser Stelle sei mir, auch wenn ich damit in den Zuständigkeitsbereich des Kollegen **Kühn** touchiere, erlaubt, kurz darauf hinzuweisen, dass wir als Trusted Partner der Initiative gut beraten in der Geschäftsstelle tatsächlich schon Weiterbildungskonten für Mitglieder unseres Verbandes eingerichtet haben. Darüber hinaus haben wir uns ja sehr bewusst dafür entschieden, uns nicht als Bildungsdienstleister akkreditieren zu lassen. Nach der letzten Sitzung des Trägerausschusses der Initiative habe ich persönlich im Zusammenhang mit diesem Beschluss des Präsidiums noch ein besseres Gefühl als ich es vorher hatte; und das Gefühl vorher war schon gut. Nämlich jetzt kommen schon Bedenken und Ängste bei Verbänden auf, die unbedingt als Bildungsdienstleister tätig werden wollten, inwieweit sie die Auditierung überstehen können. Allerdings versuchen wir natürlich trotzdem unserer Bezirksgruppe Ulm, die gerne Veranstaltungen bepunkten möchten, einen Weg zu bieten, dies zu tun. Hier wird die DVA ein Ansprechpartner sein.

Zurück zu unserer JHV des letzten Jahres; im Hause unseres Mitgliedsunternehmens, der SV Sparkassenversicherung, fand dann am Folgetag unsere Öffentliche Veranstaltung statt, in der wir uns selbstverständlich mit aktuellen Themen beschäftigt haben wie den aktuellen Herausforderungen im Vertrieb wie auch mit den Auswirkungen des Klimawandels. Sicherlich alle unterschreiben konnten wir die Worte des Vorstandsvorsitzenden unseres Gastgebers, Herrn **Ulrich-Bernd Wolff von der Sahl**, der in seiner Begrüßung betonte, es sei wichtig, dass das mittlere Management mit dem VGA einen eigenen Kreis habe, dessen Stimme zu Recht gehört werde.

Die Stimme erhoben haben wir im Berichtszeitraum beispielsweise im Zusammenhang mit der geplanten Offenlegungspflicht für Abschlussprovisionen. In einer einzigartigen gemeinsamen Aktion der Verbände - vom Spitzenverband GDV bis zur Gewerkschaft ver.di haben wir erfolgreich u. a. darauf hingewiesen, dass der Provisionsausweis als Basis für den Produktvergleich unseriös wäre und das in den Abschlusskosten die Provision, die in der Prämie einkalkuliert ist, bereits enthalten ist. Wie wir alle wissen, hat uns das ein wenig Luft verschafft; allerdings bleibt das gerade in Richtung Politik Gesagte aus meiner Sicht gültig.

Hoffentlich gehört wird unsere Stimme auch in Sachen Neues Sozialpartnermodell Betriebsrente, das bekanntlich im Hause von Frau **Nahles** ausgeheckt worden ist. Hier haben wir in einer gemeinsamen Stellungnahme mehrerer Vermittlerverbände unsere Beunruhigung artikuliert, dass wir nicht eher in die Diskussion eingebunden worden sind und mitgeteilt, dass wir den Entwurf weder als verhältnismäßig noch als Ziel führend ansehen. Darüber würde der Entwurf in der Ursprungsform eine nachhaltige Beschädigung der bereits etablierten Durchführungswege bedeuten, verbunden mit der Gefahr von Verlusten bestehender bAV-Verträge. Das Thema ist glücklicherweise noch nicht ausdiskutiert; so werden wir am 15. Juni an einem von unserem Dachverband, dem Bundesverband der Dienstleistungswirtschaft (BDWi), organisierten Gespräch mit dem Berichterstatter für Alterssicherung/Rentenversicherung der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Herrn **Peter Weiß**, teilnehmen, das genau das gerade beschriebene Thema zum Gegenstand hat.

Und wenn wir gerade bei gemeinsamen Aktionen und Stellungnahmen sind, die aus meiner Sicht in diesen Zeiten notwendiger denn je sind und mitunter zu temporären Konstellationen des Miteinanders führen, die man sonst nicht anstreben würde, darf ich Sie an dieser Stelle auch über ein gemeinsames Statement der im Gemeinschaftsausschuss Versicherungsaußendienst des Gesamtverbandes vertretenen Verbände informieren, in dem wir im Zusammenhang mit der Umsetzung des Lebensversicherungsreformgesetzes gemeinsam anregen, dass die notwendigen Gespräche zwischen Versicherungsunternehmen und Vermittlern hierzu schnellstmöglich und partnerschaftlich geführt werden und zügig zum Abschluss gebracht werden. Selbstverständlich informieren wir Sie über derartige, gerade genannten Initiativen immer auch per VGA-Mitgliederinformation.



Im Zusammenhang mit dem Thema Information ist selbstverständlich auch unsere Homepage zu nennen. Ohne dem nachfolgenden Tagesordnungspunkt, den dankenswerterweise **Ralf Wargener**, vorstellen wird, inhaltlich vorzugreifen, sei mir an dieser Stelle erlaubt zu sagen, dass wir hinsichtlich der Überarbeitung unseres Internetauftritts sehr intensiv gearbeitet haben und sehr hoffen, dass es Ihnen, unseren Mitgliedern, aber natürlich auch der interessierten Öffentlichkeit gefallen wird. Aber auch mit der Nutzung unserer bisherigen Homepage dürfen wir, so meine ich, sehr zufrieden sein. So hatte www.vga-koeln.de im März 3.891 Besucher, die sich 13.403 Seiten angesehen haben. Im vergangenen Jahr 2014 konnten wir 38.692 Besucher registrieren, die 143.472 Seiten abgerufen haben. Und diese Zahlen werden hoffentlich durch unseren Relaunch noch steigen.

Ein weiterer Baustein unserer Öffentlichkeitsarbeit ist darüber hinaus unsere Verbandszeitschrift, die VGA Nachrichten. Hierzu hatte ich Ihnen im letzten Jahr berichten müssen, dass wir mit einer neuen Situation konfrontiert waren. Es ist uns allerdings gelungen, 5 Ausgaben Im Jahr 2014 herauszugeben, da wir für unseren langjährigen Drucker genügend Anzeigenkunden gewinnen konnten und darüber hinaus unserem Haushalt einen fünfstelligen Betrag erspart haben. Ich darf mich persönlich an dieser Stelle ganz ausdrücklich bei unserem Mitglied **Axel Schwartz** bedanken, der das ganze Jahr durchgeschaltet hat; bei unserem Vizepräsidenten, Herrn **Neumann**, dessen Unternehmen Gothaer zweimal im Jahr schaltet, und bei unserem Präsidiumsmitglied **Rainer Nicolas**, der sein Unternehmen Zurich ebenfalls zur Schaltung einer Anzeige pro Jahr ermuntert. Lieber **Axel**, lieber Herr **Neumann**, lieber **Rainer**, besten Dank für Euer Engagement.



Rainer Nicolas

Nicht unwichtig für eine Institution wie der unsrigen, ist es natürlich auch, wie oft man den Weg mit Nachrichten, Veranstaltungen, Personalien oder aber auch nur mit Veranstaltungshinweisen in die Fachpresse findet. Hier bin ich persönlich auch nicht unzufrieden, sind wir doch im Jahr 2014 auf 71 Veröffentlichungen gekommen. Diese kann man selbstverständlich in unserer Presseschau finden; auf die meisten davon machen wir Sie aber auch per E-Mail aufmerksam.

Beachtung in der Fachöffentlichkeit hat im letzten Jahr die Verleihung des Dortmunder Versicherungspreises im Rahmen des 4. Dortmunder Versicherungstages gefunden, wobei ich mich nun auch unseren Veranstaltungen nähere, über die ich Sie an dieser Stelle immer beispielhaft informiere. Der Dortmunder Versicherungspreis wurde im Jahre 2010 von unserer Dortmunder Bezirksgruppe, dem Assekuranzclub Dortmund, gestiftet und zeichnet Personen aus, die sich in Dortmund und darüber hinaus für die Versicherungswirtschaft mit Erfolg engagieren. Nach unserem Mitglied **Reinhold Schulte**, langjähriger Vorstandsvorsitzender und jetziger Aufsichtsratsvorsitzender der SIGNAL IDUNA Gruppe, der erster Preisträger war, konnte der 2. Preisträger aus dem Jahr 2012, unser langjähriger Vizepräsident **Axel Nill** – lieber Herr **Nill**, ich freue mich, dass Sie heute unter uns sind – Ende August das Wirken von **Dietmar Bläsing**, Vertriebsvorstand des Volkswohl Bundes und uns auch bestens bekannt, als drittem Preisträger würdigen. Im Übrigen nutzte unser Präsident sein Grußwort bei der Veranstaltung, um daran Kritik zu üben, dass die Versicherungsunternehmen und ihre Mitarbeiter je nach politischer Großwetterlage mehr oder weniger stark als die Prügelknaben der Nation herhalten müssten. Insbesondere im Zusammenhang mit der politisch veranlassten Niedrigzinsphase werde die Lebensversicherung zerredet und die Kunden verunsichert.

Vom 4. Dortmunder Versicherungstag zum 11. Rheinischen Versicherungstag in Düsseldorf, der traditionell im November stattfindet. Dabei machte einer der Referenten, nämlich **Friedemann Derndinger** von LAP Consulting ziemlich deutlich klar, wie er die Entwicklung des Lebensversicherungsgeschäfts nach der Umsetzung des LVRG sieht. So werde das Neugeschäft weiter rückläufig sein und in den nächsten Jahren um 5 bis 10 Prozent pro Jahr zurückgehen. Drastisch würden die Provisionseinnahmen aus der Abschlussprovision für Lebensversicherungen sinken, was mit einem Rückgang der Anzahl der Vermittler einhergehen werde, wobei die Einfirmenvertreter die am schnellsten sinkende Vermittlergruppe sein werde. Er erwarte eine stärkere Polarisierung des Vermittlermarktes in spezialisierte Einzelkämpfer und größere Beratungszentren. Aber auch die Anzahl der Lebensversicherungsunternehmen werde weiter sinken und einzelne Gesellschaften würden das Neugeschäft für bestimmte Produktgruppen schließen oder in Run-off gehen. Und selbstverständlich seien die Führungskräfte von diesen Entwicklungen betroffen, denn man habe die Aufgabe, den Vertrieb quasi neu zu erfinden.

Neben diesen beiden gerade angesprochenen Veranstaltungen gab es im Berichtszeitraum aber selbstverständlich eine Vielzahl weiterer, von denen ich auf einige kurz eingehen möchte. So fand am 02. Juni in Saarbrücken unter aktiver Mitwirkung unseres Regionalverbundes BadenPfalzSaar der siebte Tag der saarländischen Versicherungswirtschaft statt, der sich diesmal mit dem Image der Branche – einem Dauerbrenner – beschäftigte.

Aus den vielfältigen Aktivitäten unseres Hamburger Assekuranzclubs möchte ich auf zwei Veranstaltungen eingehen. So setzte man das im Vorjahr mit einem Ausflug zur Provinzial nach Kiel begonnene Veranstaltungsformat VGA on Tour am 21. Mai mit einem Besuch unseres Mitgliedsunternehmens, der Itzehoer Versicherung, fort, um sich über die Story des Unternehmens zu informieren, dessen Ursprung in das Jahr 2006 zurückreicht und das sich ursprünglich fast ausschließlich mit landwirtschaftlichen Risiken beschäftigt hat.

Daneben ließ man Mitte November die VGA-Regionalveranstaltung der norddeutschen Bezirksgruppen wiederaufleben, um sich im Rahmen einer angeregten Podiumsdiskussion mit dem LVRG und seinen Auswirkungen auf den Vertrieb zu beschäftigen, wobei die zukünftigen, unterschiedlichsten Provisionsmodelle nicht unerwartet das emotionalste und damit beherrschende Teilthema der Veranstaltung war.

Unsere Münchner Bezirksgruppe führte am 21. Mai erneut ihre Leuchtturmveranstaltung unter dem Titel Qualität im Vertrieb – Nur eine Frage der Regulierung? durch. Der interessanten Podiumsdiskussion zum Thema war ein Impulsreferat von **Rainer M. Jacobus**, dem Vorstandsvorsitzenden der IDEAL vorgeschaltet, in dem er durchaus selbstkritisch aus Sicht der Versicherer in das Thema einführte. So seien beispielsweise die Imageprobleme der Branche weitgehend hausgemacht und die positiven Botschaften der Versicherungswirtschaft müssten deutlich besser kommuniziert werden.

Ebenfalls unsere Münchner Bezirksgruppe war es, die am 12. Juni einen Top-Referenten gewinnen konnte, und zwar **Markus Ferber**, Mitglied des Europäischen Parlaments seit 20 Jahren und dort in der Arbeitsgruppe IMD 2 sowie im Ausschuss Wirtschaft und Währung verantwortlich tätig, der zum Thema Europa und die Assekuranz – Perspektiven nach der Europawahl 2014 sprach. **Ferber**, der den Teilnehmern einen aktuellen Einblick in die verschiedenen Vorhaben auf europäischer Ebene gab, stellte im Hinblick auf die Zukunft der deutschen Lebensversicherung klar, dass die Politik zwar die Rahmenbedingungen für dieses Geschäftsmodell zu schaffen habe, aber

die Branche selbst gefordert sei, nach neuen Wegen und Produktlösungen zu suchen, um ihre volkswirtschaftliche Bedeutung auch für die Zukunft zu erhalten. Darüber hinaus ließ er die Teilnehmer wissen, dass sein Ziel als Europa-Politiker sei, Rahmenbedingungen für Praktiker zu schaffen.

Die Kollegen des Assekuranzclubs Münster konnten Ende September unseren früheren Präsidenten, Herrn **Tomalak-Plönzke**, als Referenten gewinnen, der seinen Vortrag mit der Frage überschrieben hatte Die öffentlich-rechtlichen Versicherer – Auslaufmodell oder regionale Marktführer? Nun, Sie werden ahnen, wie die Antwort ausfiel, wenn der Vorstandsvorsitzende der Provinzial Nord referiert; beeindruckend war für mich persönlich einmal mehr, wie Herr **Tomalak** dafür warb, dass Führungskräfte sich im VGA, dem er einen hohen Stellenwert zusprach, aktiv einbringen.

Und wenn ich gerade schon einmal von einem Top-Referenten sprach, möchte ich es nicht unterlassen, den 9. Tag der Versicherungswirtschaft in Ulm zu nennen, der sich diesmal dem Thema Altersvorsorge widmete und es dabei den Kollegen des VGA gelungen war, den früheren Bundesminister **Walter Riester** als Referenten zu gewinnen. Aber auch die beiden anderen Referenten **Dr. Guido Bader**, Vorstandsmitglied der Stuttgarter Lebensversicherung, und **Prof. Dr. Jochen Ruß** vom Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften sowie Moderator **Bernhard Rudolf,** den wir auch für unsere morgige Öffentliche Veranstaltung gewinnen konnten, trugen zum Erfolg der Veranstaltung bei.

Natürlich dürfen in einer derartigen Übersicht über Veranstaltungen unseres Verbandes nicht unsere Neujahrsempfänge fehlen. Hier konnten wir wieder durchweg hochattraktive Veranstaltungen den Mitgliedern und Gästen bieten. So war es uns gelungen, am 13. Januar nach geraumer Zeit einmal wieder mit unserem Münchener Neujahrsempfang im Hause der Allianz zu Gast zu sein und mit Allianz-Vorstandsmitglied **Dr. Markus Hofmann** einen Vertreter des Gastgebers als Referenten des Festvortrags gewonnen zu haben.

Am 19. Januar in Berlin war wieder einmal unser Mitgliedsunternehmen, die IDEAL Versicherung, Gastgeber des traditionellen Neujahrsempfangs des BAC. Festredner war der uns ebenfalls eng verbundene Aufsichtsratsvorsitzende der Barmenia, **Dr. Josef Beutelmann**, der darüber hinaus bekanntlich Vorsitzender des Berufsbildungswerks der Deutschen Versicherungswirtschaft sowie des Arbeitgeberverbandes der Versicherungsunternehmen in Deutschland, aber auch Vorsitzender des Trägerausschusses von gut beraten ist, um nur die wichtigsten Funktionen zu nennen.

Schließlich war am 23. Januar der Präsident des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft, **Dr. Alexander Erdland**, Festredner des 25. Neujahrsempfangs unserer Bezirksgruppe Rhein-Main, so dass damit eine adäquate Fortschreibung der beeindruckenden Liste der Festredner dieser Veranstaltung vorgenommen werden konnte.

Fehlen darf in dieser Übersicht aber auch nicht unser jährliches Sprecherausschussforum; hierzu erfahren Sie aber gleich mehr von meinem Kollegen **Rainer Nicolas**.

All die von mir erwähnten, aber auch die nicht erwähnten Veranstaltungen, tragen dazu bei, unseren Verband in den einzelnen Regionen erlebbar zu machen und einen Eindruck zu vermitteln, welche Themen Führungskräfte der Assekuranz beschäftigen und interessieren. Nachdem ich in den Jahren meiner Tätigkeit für unseren VGA bereits die Gründung unseres Regionalverbundes BadenPfalzSaar als Zusammenschluss unserer Bezirksgruppen Karlsruhe, Kurpfalz und Saar begleiten durfte, freut es mich sehr, dass wir am 27. November in Leipzig in Anwesenheit unseres Präsidenten die Gründungsurkunde unseres Assekuranzclubs SachsenThüringen unterzeichnen konnten. Schön, dass Du, lieber **Mario Fökel**, als Vorsitzender unserer jüngsten Einheit heute hier in unseren Reihen bist. Insofern auch von dieser Stelle erstmals ein herzliches Willkommen in unserem Kreis.

Im übrigen sei mir erlaubt anzumerken, dass Du damit mit einer Tradition einiger Bezirksgruppen brichst, deren Vorsitzende nie bei einer Gesamtvorstandssitzung und einer Jahreshauptversammlung sind und es im besten Fall sogar hinkriegen, dass gar kein Mitglied dieser Bezirksgruppe hier erscheint.

Üblicherweise werfe ich in meinem Bericht auch immer einen kurzen Blick auf unsere Mitarbeit in der ULA; dies soll auch heute der Fall sein. Im letzten Jahr hat die Verbandsversammlung des deutschen Führungskräfteverbandes ULA Herrn **Dr. Roland Leroux** zum seinem neuen Präsidenten gewählt. **Dr. Leroux** trat die Nachfolge von **Dr. Wolfgang Bruckmann** an, der für drei Jahre an der Spitze stand. Mit Herrn **Dr. Leroux** führt nunmehr wieder ein Vertreter des mit Abstand größten Mitgliedsverbandes und Hauptfinanziers der ULA, des VAA, die Geschicke unseres Dachverbandes, in dem wir uns bekanntlich in vielfältiger Weise engagieren. **Leroux** arbeitet als Leiter Sicherheit, Gesundheit und Umwelt bei der SCHOTT AG in Mainz und ist dort auch Vorsitzender des Sprecherausschusses. Über die Arbeit der ULA erfahren Sie mehr in den ULA Nachrichten, die wir auszugsweise in den VGA Nachrichten abdrucken, aber beispielsweise auch über den ULA-Newsletter Kurz und Bündig.



Hans-Ulrich Buß

Zum Ende kommend möchte ich nicht unerwähnt lassen, dass unser Präsident, **Hans-Ulrich Buß**, von der Mitgliederversammlung der AVAD am 16. September in den Vorstand gewählt worden ist und seine Amtsperiode bis zum 31.12.2016 dauert. Lieber **Uli**, ich freue mich sehr, dass Du Dich bereit erklärt hast, dafür zu kandidieren, setzt Du damit doch dort unser geschätztes Engagement fort, dass zuletzt viele Jahre in den Händen von unserem verstorbenen langjährigen Vizepräsidenten **George C. Muhle** lag, an dem ich an dieser

Stelle gerne auch erinnere.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich hatte eingangs versucht zu schildern, in welcher besonderen Situation sich unsere Branche befindet. Entscheidende Weichenstellungen in unserer Versicherungswirtschaft geschehen in diesen Zeiten. Ich denke, dass jedem klar ist, dass ein Berufsverband, wie es unser VGA ist, daher auch in besonderer Weise gefordert ist. Und um diesen Anforderungen gerecht zu werden, muss er sehr aufmerksam sein, um die richtigen Einschätzungen vornehmen zu können. Und diese notwendige Aufmerksamkeit sollte möglichst nicht beeinträchtigt werden, was am Besten gelingt, wenn die Reihen geschlossen sind. In diesem Sinne Glück auf.



Den anwesenden Mitgliedern des VGA wurde dann von Gesamtvorstandsmitglied **Ralf Wargener** der neue Auftritt des Verbandes im Netz präsentiert. Unter **www.vga-koeln.de** kann man sich umfassend über die Arbeit des VGA und seine Positionen informieren. Mit dem Slogan **Wir. Steuern. Führung** unterstreicht der Verband seinen Anspruch, der maßgebliche Führungskräfteverband in der Assekuranz zu sein. Daher findet man auch unter **www.wir-steuern-fuehrung.de** die Informationen des VGA, hat aber selbstverständlich auch die Möglichkeit, seine Meinung im Blog der Seite kundzutun.



Im Anschluss daran sprachen **Markus Köhler**, Bereichsleiter Renten/Cash, und **Tobias Scheufele**, Senior Economist (Macro Research), vom Gastgeber zu den Mitgliedern des VGA zum Thema **Kapitalmarktkompass 2015 – Anlagestrategie und Finanzstärke des ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzerns im aktuellen Umfeld.**

Nach einem gemeinsamen Abend im Freilichtmuseum Hessenpark fand am 24.04. die Öffentliche Veranstaltung des VGA statt, über die wir in der nächsten Ausgabe berichten werden.

138. VGA - Jahreshauptversammlung in Oberursel

Ebenfalls im Hause der ALTE LEIPZIGER in Oberursel fand am Freitag, dem 24. April 2015 die 138. Jahreshauptversammlung des Bundesverbandes der Assekuranzführungskräfte (VGA) mit der Öffentlichen Veranstaltung ihre Fortsetzung. Zunächst wurden die Mitglieder und Gäste des VGA vom Vorsitzenden der Vorstände des ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzerns, **Dr. Walter Botermann**, begrüßt, wobei er eine Lanze für die Lebensversicherung als Altersvorsorge brach; hier müsse sich die Branche überhaupt nicht schämen, sondern die Vorteile der Lebensversicherung aufzeigen. Darüber hinaus kenne er kein Unternehmen, das im Zuge der Einführung des Lebensversicherungsreformgesetzes sage, wir setzen dieses um, aber eigentlich nichts tue. **Dr. Botermann** ermunterte zur Diskussion über die Zinszusatzreserve, die „intellektueller Schwachsinn" sei. Hinsichtlich der Förderung der betrieblichen Altersversorgung merkte der ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE-Chef an, dass dies ein richtiges Thema sei, allerdings stelle sich die Frage, warum hierzu nicht die bestehenden Durchführungswege genutzt werden sollten.



Dr. Walter Botermann

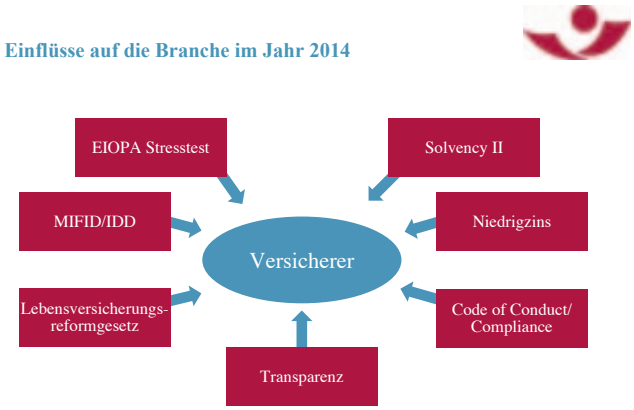
Der Präsident des VGA, **Hans-Ulrich Buß**, wies im Rahmen seiner Eröffnung auf die anschließende Podiumsdiskussion zum Thema **Die Führungskräfte im Spannungsfeld zwischen Vertrieb und Regulatorien** hin. Spannungsfelder seien für Führungskräfte nicht neu; neu sei allerdings, dass man zu den bisher bekannten vielfältigen vertrieblichen und organisatorischen Aufgaben seit geraumer Zeit Aufgaben in der Umsetzung der vielfältigen Regulierungsvorhaben habe.



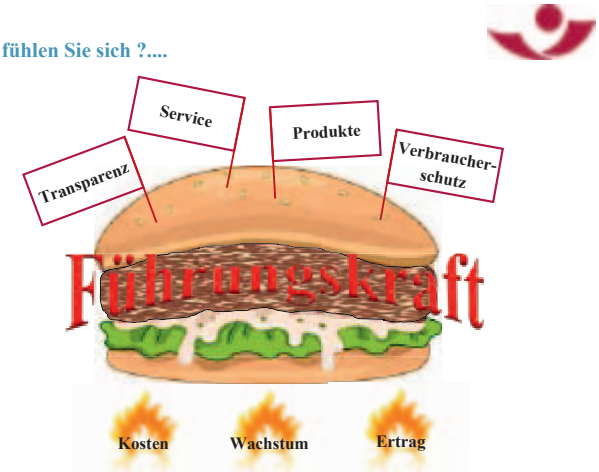
Hans-Ulrich Buß

Die Führungskräfte nähmen diese Verantwortung sehr ernst, wollen aber in dieser Funktion auch ernst genommen werden, so **Buß**. Der VGA-Präsident sprach sich dafür aus, dass die Führung der Mitarbeiter mit der dazugehörigen Wertschätzung und der gelebten sozialen Kompetenz auch in der Zukunft einen hohen Stellenwert in den Unternehmen hat. Es wäre bedauernswert, so **Buß**, wenn die tägliche Arbeit der Führungskräfte mit der hohen Bedeutung von Arbeitsergebnissen und den damit verbundenen Kosten- oder Produktionsergebnissen ausschließlich nur noch an diesen Parametern gemessen würde.

Der Vertriebsvorstand des Gastgebers, **Frank Kettnaker**, beschrieb zu Beginn seines Impulsreferats zum Thema zunächst die aktuellen Einflüsse auf die Versicherungswirtschaft:



Darüber hinaus führten Geschäftsaufgaben, Kooperationen, Übernahmen, Konzentrationsprozesse, Beteiligungen und strategische Zusammenlegungen zu einer hohen Konsolidierung im Markt. Unter Berücksichtigung dieser Faktoren versuchte **Kettnaker** aufzuzeigen, dass Führungskräfte Druck von oben und unten spürten.



Im Anschluss daran warf der Vertriebsvorstand einen Blick auf die Rolle der Verbraucherschutzorganisationen. Verbraucherschutz sei

gut und wichtig, allerdings dürfe er nicht zur Verunsicherung der Kunden beitragen. Insbesondere müsse man beachten, dass Standardprodukte nicht immer das Richtige seien und man die Kunden nicht entmündige.

An die Verbände der Branche gerichtet unterstrich **Kettnaker**, dass diejenigen, die glaubten, mit dem LVRG sollten die Provisionen nicht gesenkt werden, falsch lägen. Daneben seien nicht alle Forderungen, die an die Unternehmen gerichtet würden, umsetzbar.

Den Versicherungsunternehmen riet das Vorstandsmitglied, Führungskräften nicht nur Pflichten zu übertragen, sondern auch Verantwortung und sie zu befähigen, einen guten Job zu machen und sie nicht im Regen stehen zu lassen.



Frank Kettnaker

Den Führungskräften selbst schrieb **Kettnaker** ins Stammbuch, die Herausforderungen und Verantwortungen anzunehmen und selbst auch Verantwortung nach unten zu übertragen. Darüber hinaus sei es für sie wichtig, bei ihren Unternehmen Risikomanagementsysteme einzufordern. Als diejenigen, die an der entscheidenden Schnittstelle zwischen strategischen und operativen Geschäftsprozessen säßen, sei Quer- und Vorausdenken nicht verboten und somit Führungskräfte gefragt, die nicht nur nicken.

In der anschließenden Podiumsdiskussion unter der Moderation von **Bernhard Rudolf,** Chefredakteur des Versicherungsmagazins, wurde sich den aktuellen Themen der Branche gewidmet. **Kerstin Becker-Eiselen**, Abteilungsleiterin Geldanlage/Altersvorsorge/ Versicherungen der Verbraucherzentrale Hamburg, stellte gleich zu Beginn fest, dass sie parteiisch sei, da sie für die Kunden tätig sei. Dabei sehe man immer nur die Spitzen des Eisbergs. Einig waren sich **Becker-Eiselen** und **Frank Kettnaker** hinsichtlich der Wirksamkeit der Produktinformationsblätter; beide erinnerten hierzu an den entsprechenden Ausspruch von **Prof. Römer**.

VGA-Präsident **Hans-Ulrich Buß** reklamierte für die Branche und insbesondere für den Vertrieb, dass man auch Verbraucherschützer sei, indem man die Kunden vor finanziellen Notlagen und Armut im Alter schütze. **Buß** erinnerte in diesem Zusammenhang an Agenturen, die schon in 2. und 3. Generation ihre Kunden begleiteten. **Lüder Mehren**, Vorsitzender von VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa, wies auf die politische Dimension des LVRG und das geplante Review im kommenden Jahr hin, worauf **Ulrich Zander**, Vizepräsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), erwiderte, dass man die Intuition des Gesetzgebers erkannt habe.



Lüder Mehren, Kerstin Becker-Eiselen, Bernard Rudolf, Frank Kettnaker, Hans-Ulrich Buß

Jürgen Horstmann, Vorstandsmitglied der Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG, erklärte, dass auch unabhängig von der Politik die Kosten der Produkte sinken müssten; sein Haus werde ab dem nächsten Jahr kein Riester-Produkt mehr im Angebot haben. Während Verbraucherschützerin **Becker-Eiselen** die Reform der Beteiligung der Kunden an den Reserven kritisierte, hielt **Horstmann** diese Kritik für „schwachsinnig" und für einen Beweis der Inkompetenz. Hinsichtlich der Aussage der Verbraucherschützerin, dass die Lebensversicherung ein nicht mehr zeitgemäßes Produkt wegen der Lebensumbrüche sei, merkte VGA-Präsident **Hans-Ulrich Buß** an, dass man für diese nicht die Branche verantwortlich machen könne.



Jürgen Horstmann

Der VOTOM-Vorsitzende ging noch einmal auf die das LVRG ein und erklärte, dass die individuelle Mitnahme von Bewertungsreserven gegen das System der Versicherung verstoßen habe. Er beklagte, dass angesichts der aktuellen Situation die Kluft zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern noch nie so groß war wie momentan. Insgesamt wurde von den meisten Diskutanten festgestellt, dass die Wertschätzung der Vermittlerarbeit zu wenig zum Ausdruck gebracht werde und die Rolle der Vermittler und die damit einhergehenden Arbeitsplätze zu wenig Beachtung fänden. Gerade die Führungskräfte und ihre Mitarbeiter müssten immer mehr Coach der Vermittler sein.

VGA-Vizepräsident **Ulrich Neumann** nahm die Teilnehmer der Veranstaltung in seinem Schlusswort mit auf eine Zeitreise, die wir nachstehend abdrucken:

Es ist 1984 und ein 20-jähriger junger Mann beginnt seine Ausbildung zum Versicherungskaufmann

Der seinerzeitige Geschäftsführer der Niederlassung residiert in einem Verwaltungs- und Vertriebskomplex, hat zwei Sekretärinnen, ein Wartezimmer und wenn man sein Büro betritt, beschreitet man einen langen Weg auf einem dickflorigen Teppich zu seinem Schreibtisch. Der Auftrag des jungen Mannes ist es, in einem im Marmor eingeschlagenen Empfangsbereich, der Hallenhandballfeldgröße hat, am Serviceschalter Kunden zu empfangen und zu bedienen.

Die ersten Nachfolgemodelle der Holoridkarten sind im Einsatz, man bedient eine Siemens- Nixdorf -Anlage und kann auch schon erste Kundendaten am Bildschirm recherchieren. Ansonsten sind Tarifbücher und Taschenrechner im Einsatz, Angebote werden auf Angebotsvordrucken handschriftlich ausgefüllt. Formulare und Akten, Archive und emsiges Kundentreiben beherrschen die Tagesarbeit.



Ulrich Neumann

Mehrmals die Woche blickt der junge Mann aus seinem Empfangsbereich auf einen älteren Herrn, der stets gegen 11 Uhr erscheint, vernehmbares Klacken vom Schuhwerk ist zu hören – Golfschuhe wie sich rausstellt - den Aufzug besteigt, zunächst in der Chefetage des Hauses und gegen 15 Uhr wieder aus dem Hause entschwindet.

Es stellt sich raus, dass es der ehemalige Geschäftsführer ist, der seine tägliche private und persönliche Post mit dem Sekretariat bespricht und Diktate aufgibt, um dann das 3 Gang-Mittagsmahl mit seinem Nachfolger serviert zu bekommen.

Der Geschäftsführer hat einen eigenen Fahrer; er ist Repräsentant des Unternehmens im Industrieclub, der einmal die Woche mit Zigarre, Cognac tagt und in gewichtigen Verhandlungen mit Kollegen Versicherungsbeteiligungen bei Großkunden und Industrieunternehmen bespricht oder neu ordnet. Compliance hat noch nie jemand gehört; Anglizismen sind verboten. Der Entschluss des jungen Mannes steht fest: das will ich auch mal machen. Auf seine Frage, was man können und was man geleistet haben muss, um dorthin zu kommen, kommen jedoch vom Geschäftsführer keine konkreten Aussagen. „Mach erst mal, sei nachhaltig erfolgreich und dann sehen wir weiter, bist ja noch viel zu jung, um überhaupt darüber nachzudenken."

Zeitsprung
Andere Gesellschaft, ganz woanders in Deutschland, 10 Jahre später: 1994

Der junge Mann hat mehr richtig als falsch gemacht und ist zum ersten Mal Führungskraft und Leiter eines eigenen kleinen Lehens mit Namen Filialdirektion. Bei Licht betrachtet hat sich die Zeit aber schon deutlich gewandelt – es gibt keinen Fahrer, keine Sekretärin, geschweige denn zwei, das 3 Gang-Mittagsmenue wandelt sich in ein Mittagessen in der Fußgängerzone am Imbissstand, damit es nicht so lange dauert, denn von 11 bis 15 Uhr bekommt er nicht wirklich alles geschafft, es ist eher 08 bis 20 Uhr die Regel.

Die Vorbereitung auf diese exponierte und attraktive Aufgabe bestand darin, dass man ihm voller Vertrauen mitteilte, er wäre doch ein erfolgreicher guter Mann und das würde schon gut gehen; er kann doch mit Menschen. Aber da ist auch noch eine andere Welt, die er kennen lernen darf. Voller Respekt schaut er auf die Landesdirektoren und Niederlassungsleiter, die zum Teil riesige Fürstentümer leiten und aus einer Zeit kommen, in denen sie vorstandsgleich, mit üppigen Vollmachten und Budgets ausgestattet, hohes Ansehen im Hause und im sozialen Umfeld genießen.

Wenn sie sich zu Fürstentreffen in der Direktion einfinden, steht das Haus still und die Belegschaft für Rückfragen oder Informationen zur permanenten Verfügung. Entscheidungen werden einvernehmlich getroffen und verbindlich umgesetzt, wenn auch nicht schnell, so doch machtvoll. Vorstandsentscheide werde nie ohne diesen Kreis getroffen, ja gar Vorstand wird man selten ohne Zustimmung dieses Kreises der Königsmacher. Eine verschworene Gemeinschaft, die sich ihrer Rolle und Bedeutung sehr bewusst ist.

Der junge Mann, inzwischen 10 Jahre älter, beschließt, ok, das ist es dann, dass ist der Olymp, da willst du hin. Auf die Frage, wie man denn in diesen Kreise kommt, erhält er die Antwort:
„Mach erst mal, sei nachhaltig erfolgreich und dann sehen wir weiter, bist ja noch viel zu jung, um überhaupt darüber nachzudenken".

Erneuter Zeitsprung wieder 10 Jahre später: 2004

Nach der Finanzmarktkrise bzw. davor, aber das weiß der inzwischen nicht mehr ganz so junge Mann ja noch nicht, stellt er fest: Es ist vollbracht, er hat den Olymp bestiegen, zwischen ihm und den Vorstand passt hierarchisch kein Blatt mehr. Aber bei Licht betrachtet hat sich die Zeit erneut deutlich gewandelt und es ist einsam um ihn geworden.

Die Landesdirektoren, die Fürsten, sind allesamt in den Ruhestand gegangen worden; auch hat sich der Kreis möglicher Fürsten dramatisch reduziert. Es gibt auch keine Lehen mehr, alles ist irgendwie eins geworden. Aus 35 Topführungskräften wurden 28, wurden 21, wurden 14, wurden sieben.

Parallel hat sich die Anzahl der Standorte und Mitarbeiter reduziert. Die Vollmachten wurden zentralisiert und die Budgets zusammengestrichen. Einen Fahrer gibt es immer noch nicht, das 3 Gang-Menü hat er nie vermisst, es gab ja nie eins, die Sekretärinnen sind immer noch nicht da, aber den alten Fürsten, denen geht es so richtig gut, hat es den Anschein: Deren umfangreiche Altersversorgung greift und trotz des Machtverlustes schaut man bei so genannten Ehe-

maligentreffen in zufriedene Gesichter. Schilderungen der „Neuen" werden mit Ungläubigkeit quittiert und als mangelndes Durchsetzungsvermögen der neuen Führungskräfte interpretiert. Man selber hätte sich das früher nicht gefallen lassen wie man mit den neuen Führungskräften umgeht.

Letzter Zeitsprung, nochmals 10 Jahre weiter: 2014

Der Markt hat die Wunden der zweiten Finanzmarktkrise noch nicht geschlossen. Die Rahmenbedingungen durch Geldpolitik, Reglementierungen und Demographie werden als sehr schwierig angesehen. Die Reputation der Führungskräfte ist durch Eskapaden von Mitbewerbern stark angeschlagen, die Branche hat Männerschnupfen, leidet und hadert mit sich und der unfreundlichen Presse bzw. dem Verbraucherschutz.

Aus dem Bild der Führungskraft, das der junge Mann noch 1984 vor Augen hatte, ist nichts mehr in der neuen Zeit angekommen. Die Vertriebsführungskraft, die sich als intime Verbündete des Vorstandes sah, die für den Vorstand als Sprachrohr in der Region aktiv war, die ihn bei allen, zumeist gemeinsam getroffenen Entscheidungen und Maßnahmen - ob gute oder schlechte, positive oder negative - an vorderster Front vertreten hat, aber auch so behandelt und im Hause und sozialen Umfeld so gesehen wurde, ist ein Vertriebsmitarbeiter geworden, der umzusetzen hat, der funktionieren und die Mitarbeiter und die Geschäftspartner bei produktiver Laune halten soll.



Geblieben ist eine für seine Region verantwortliche Führungskraft, die im Vergleich zu früher mit wenigen Vollmachten ausgestattet ist, in zahllosen Projekten mitarbeitet, Fehler in Technik, Betrieb und Abwicklung im Hause nach außen vertreten soll, Sonderwünsche der Kunden und Vermittler, nur im Schulterschluss mit zentralen Abteilungen suchend, vom Tisch bekommt und bei Produkt- und Prozessänderungen, aber auch in der Meinungsbildung und bei Entscheidungen des Vorstandes in vielen Unternehmen außen vor bleibt.

Meine Damen und Herren, wenn das Thema heute war, die Führungskraft im Spannungsfeld zwischen Vertrieb und Regulatorien, so muss man doch ein weiteres Regulatorium, ein weiteres Spannungsfeld ergänzen:

Das Ansehen und die Wirkungskraft der Vertriebsführungskraft im eigenen Unternehmen.

Wenn ich das so sage, dann nicht mit Wehmut oder Trauer, und sicherlich viel zu überspitzt und allgemeingültig. Ich möchte auch gar nicht den Eindruck erwecken, dass ich das Rad zurückdrehen möchte, dafür ist diese alte Zeit der 80-iger oder 90-iger schon lange abgelaufen. Und ich meine, dass ist auch gut so.

Nein, wir brauchen keine Lehen und auch keine Fürstentümer mehr, auch nicht in der Versicherungsbranche. Dennoch werbe ich als Verbandsvertreter mit dieser zarten Anklage für ein anderes Bild der vertrieblichen Führungskraft von heute. Wir sind als Vertriebsführungskräfte aus Sicht der Mitarbeiter und unserer Geschäftspartner Vertreter der Geschäftsleitung und wir wollen es auch sein. Wir unterstehen nicht dem Betriebsverfassungsgesetz, was ja auch gar keinen Sinn macht. Aber sind wir eigentlich noch Führungskräfte, alleine nach dem Gesetz?

Können wir überhaupt noch relevante Aufgaben selbständig erledigen und Entscheidungen treffen? Welches Bild geben wir ab oder haben wir aus Sicht der Mitarbeiter oder Kollegen aus den Direktionsbetrieben? Sicher ist das in den diversen Unternehmen unterschiedlich positioniert, aber relevant ist es ohne Zweifel darüber nachzudenken. Das bestätigen mir viele Mitstreiter hier im Raume und auch vor Ort in der täglichen Praxis. Und es ist relevant in Bezug auf die Nachwuchskräfte, die aufstrebenden jungen Menschen, die wie ich 1984 noch Träume haben.

Schon die Rolle des Sprecherausschusses wird in der Wahrnehmung vieler deutscher Versicherungsgesellschaften nicht mehr so interpretiert wie es sein sollte. Leider wird er bei manchem Unternehmen oft nur nach Gesetzeslage wahr oder ernst genommen, nicht aber als Sparringspartner und Repräsentant der leitenden Führungskräfte.

Die Führungskräfte werden selber im Zuge von Strukturmaßnahmen fast beliebig ausgetauscht oder versetzt. Oft erfolgt dies, ohne den Sprecherausschuss zu involvieren und den Schulterschluss bei diesen Entscheidungen zu suchen, bei den Führungskräften um Verständnis zu werben und sie weiter motiviert und zukunftsgläubig zu halten, aber auch dem Nachwuchs erkennbare Zeichen der Wertschätzung zu setzen.

Es wird den Führungskräften nicht immer leicht gemacht, ihre Rolle einzunehmen und sich zu jeder Zeit vor alle Entscheidungen und Maßnahmen des Unternehmens zu stellen. Oft erfahren sie es ja selber erst aus der Presse. Ganz besonders ist diese Veränderung bei Führungskräften des Vertriebes ausgeprägt. Denn dort tummelt sich der Markt, dort schlagen die Kunden auf, dort kämpft auch der Wettbewerb um die Gunst der Kunden und Vermittler. Dort wird die Gesellschaft gelebt und bekommt ein Gesicht.

Nirgendwo sonst ist zwangsläufig das Spannungsfeld spürbarer, erlebbarer als im Vertrieb mit täglichen Reflektionen nach außen, nach innen und unter anspruchsvollen Rahmenbedingungen. Nirgendwo sonst arbeiten aber auch mehr Menschen, die mit Emotionen einfangen werden können, die mit ausgeprägt sensiblen Genen nach Wertschätzung und Anerkennung bzw. Einbindung und Mitsprache dürsten.

Natürlich sollten wir uns auch alle klar machen, dass man dies nicht geschenkt bekommt, sondern sich hart erarbeiten muss. Aber ist es nicht verständlich, dass eine Führungskraft mit langjähriger Erfah-

rung keine Lust hat, sich mit einem jungen Sachbearbeiter aus der Fachabteilung wegen 100 Euro herumzuschlagen und über Sinn und Unsinn eines Kundenwunsches zu diskutieren?
Ist es nicht verständlich, dass eine Führungskraft mit hoher vertrieblicher Erfahrung maßgeblich bei Produktentwicklungen und strategischen Entscheidungen eingebunden werden will? .....Schließlich soll sie die Ergebnisse auch mit Herzblut draußen an der Front vertreten.

Es ist nach meinem Verständnis nachvollziehbar, dass eine vertriebliche Führungskraft erwartet und anstrebt, dass der Vertrieb vom gesamten Unternehmen als Marke verstanden wird, dass sich der Vertrieb als Repräsentant, als lebendiger, anfassbarer Beweis der Existenz des Unternehmens im Markt sieht. Und das eine Führungskraft ein hohes Ansehen im eigenen Hause braucht, um dieses bei jeder Gelegenheit nach Außen darzustellen. Wir brauchen keine zwei Sekretärinnen, keinen Fahrer oder ein tägliches 3 Gang-Menü, wir brauchen keine unbeschränkten Vollmachten und wir maßen uns auch nicht an, Königsmacher sein oder werden zu wollen.

Aber wir Führungskräfte wollen wieder deutlich mehr Reputation und Anerkennung für unseren täglichen Kampf im Spannungsfeld zwischen Vertrieb, Regulatorien und der Wirkungskraft im eigenen Unternehmen spüren und erleben. Wir wollen eingebunden und ernst genommen werden, wir brauchen die notwendigen Vollmachten, um das Unternehmen im Markt zu repräsentieren und das Vertrauen der Vorstände, um als Sprachrohr oder auch Marke im Hause aber auch im Markt wahrgenommen zu werden.

Dafür müssen wir Führungskräfte durch noch mehr Qualität und Qualifikation die Basis legen, aber dafür sollten wir auch im Verband werben und arbeiten, und z.B. auch solche Einrichtungen wie das Sprecherausschussforum nutzen.

Vielen Dank

Die nächste Jahreshauptversammlung des VGA findet am 12. und 13.Mai 2016 in Kiel statt.