

135. VGA-JAHRESHAUPTVERSAMMLUNG IN DORTMUND



Im Hause der SIGNAL IDUNA Gruppe in Dortmund kamen die Mitglieder des Bundesverbandes der Assekuranzführungskräfte (VGA) am 31. Mai 2012 zu Ihrer diesjährigen Jahreshauptversammlung zusammen. Dabei trat am Vormittag der Gesamtvorstand des Verbandes zu seiner Sitzung zusammen, um u. a. turnusgemäß ein neues Präsidium zu wählen. In ihren Ämtern bestätigt wurden VGA-Präsident **Hans-Ulrich Buß**, **Peter Tress** als 2. Vizepräsident, Schatzmeister **Bernhard Weiß** sowie **Wolfgang M. Kühn**. Nachdem **George C. Muhle** nicht mehr für die Wahl ins Präsidium zur Verfügung stand, wählte der Gesamtvorstand das langjährige Präsidiumsmitglied **Ulrich Neumann** zum 1. Vizepräsidenten des VGA. Neu in das Führungsgremium des Verbandes wurden **Claus Marcus Götte**, Inhaber der CARL M. GÖTTE KG und Vorsitzender der Bezirksgruppe Hamburg, sowie **Klaus Woschei**, Bereichsdirektor der Barmania und Vorsitzender der Bezirksgruppe Düsseldorf, gewählt. Komplettiert wird das Präsidium von Verbandsdirektor **Oliver Mathais**.



v.l.n.r. G. Muhle, P. Tress, W. Kühn, K. Woschei, C. Götte, U. Neumann, B. Weiß, H. Buß, O. Mathais

In der Mitgliederversammlung am Nachmittag thematisierte der Präsident des VGA, **Hans-Ulrich Buß**, den Sachverhalt, dass im Zuge der Veränderungsprozesse in der Branche in den letzten Jahren zahlreiche Führungskräfte in den Vorruhestand gegangen seien, womit sehr viel wertvolles Know-how ungenutzt bleibe. In diesem Zusammenhang wies **Buß** auf die Arbeit seines Verbandes hin, bei der es glücklicherweise so sei, dass ältere Kollegen ihren reichhaltigen Erfahrungsschatz mit jüngeren Kollegen teilen würden.

Daneben erhielten die Mitglieder umfassende Informationen über den aktuellen Stand der Verbandsarbeit. Dazu berichteten **Wolf-**

gang M. Kühn aus dem Arbeitskreis Bildung, **Michael Walter** aus dem Arbeitskreis Sprecherausschüsse sowie der scheidende Vizepräsident **George C. Muhle** aus dem Arbeitskreis Vermittler im VGA. 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,

wie in jedem Jahr freue ich mich, wenn ich auf unserer Mitgliederversammlung zu Ihnen sprechen darf und Sie über viele Dinge, die im Laufe eines Jahres rund um unseren VGA passieren, zusammenfassend informieren darf. In diesem Jahr freue ich mich ganz besonders, dass wir uns in Dortmund treffen. Zum einen deshalb, weil dies meine Heimatstadt ist und ich immer wieder sehr gerne hier bin. Und das hat bei mir im Übrigen, im Gegensatz zu vielen Aussprüchen in diesen Tagen, nichts mit dem hiesigen Fußballverein zu tun. Zum anderen freut es mich aber auch sehr, weil wir heute in einem Haus zu Gast sein dürfen, dass über viele Jahrzehnte treu und fest zum VGA steht. Ich möchte hier eingangs meines Berichts ganz ausdrücklich auf die außerordentliche Unterstützung hinweisen, die uns bei der Planung und Realisierung dieser Veranstaltung durch die SIGNAL IDUNA zuteil geworden ist.

Hinweisen möchte ich an dieser Stelle auch darauf, dass wir gerade dabei sind, eine neue Tradition in unserem Verband zu begründen. Und zwar die, unser jährliches Zusammentreffen mit einer interessanten Veranstaltung zu verknüpfen. War dies vor drei Jahren der 3. Niedersächsische Versicherungstag unserer Kollegen in Hannover und im letzten Jahr der Versicherungskongress der VVB, ist es in diesem Jahr der 3. Dortmunder Versicherungstag, dem unsere Gremiensitzungen vorangehen. In diesem Zusammenhang möchte ich mich sehr herzlich bei unseren Dortmunder Kollegen, und allen voran bei **Markus Bitter**, bedanken, dass der Dortmunder Versicherungstag nun morgen, am 01. Juni, stattfinden wird und nicht, wie es die zwei Male zuvor war, erst im Oktober.

Im letzten Jahr sind wir am 19. Mai im Hause der Deutschen Krankenversicherung DKV in Köln zu unserer Mitgliederversammlung zusammen gekommen, in deren Anschluss wir uns über das **Leistungsmanagement als Erfolgsfaktor der privaten Krankenver-**

sicherung informieren konnten. Am kommenden Tag, dem 20. Mai, haben wir dann gemeinsam den gerade schon von mir erwähnten 2. Versicherungskongress der VVB besucht, der unter dem Motto Assekuranz 2020 stand. Hier konnten wir u.a. den Ausführungen von Frau **Ministerin Aigner** zum Verbraucherschutz lauschen, aber auch unserem morgigen Festredner, dem Chef unseres heutigen Gastgebers und unserem Mitglied, **Reinhold Schulte**, zuhören, der zum Thema **Politik und Assekuranz im Spannungsfeld** sprach.

Meine Damen und Herren, und damit sind wir schon bei einem wichtigen Teil der Arbeit unseres Verbandes, nämlich unsere Mitglieder, also Sie, auf interessanten Veranstaltungen über die aktuellen Themen, die unseren Berufstand betreffen, zu informieren und Ihnen dabei selbstverständlich die Möglichkeit zu geben, sich kollegial auszutauschen. In diesem Zusammenhang möchte ich das gute Miteinander unserer Bezirksgruppen und unserer Geschäftsstelle bei der Planung und Realisierung unserer Veranstaltungen, über die ich Sie exemplarisch informieren möchte, nicht unerwähnt lassen.

So fand im letzten Jahr in Hannover unter dem Motto **Versicherungen zwischen Stabilität und Umbruch** der 4. Niedersächsische Versicherungstag statt, den unsere Kollegen von der Bezirksgruppe Hannover/Braunschweig gemeinsam mit dem Berufsbildungswerk, dem BVK und dem Kompetenzzentrum Versicherungswissenschaften veranstalteten. Wie auch an anderer Stelle war es gelungen, den obersten Repräsentanten unserer Branche, den Präsidenten des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft, **Rolf-Peter Hoenen**, für einen Vortrag zu gewinnen. Herr **Hoenen** schilderte darin eindrucksvoll die **Rolle der Versicherungswirtschaft als stabilisierender Faktor in der Finanzwelt**. So habe man in der Krise beispielsweise trotzdem eine rückläufige Stornoquote wie auch eine nicht gestiegene Zahl von Beschwerden beim Ombudsmann vorzuweisen. Der GDV-Präsident nutzte die Gelegenheit, noch einmal darauf hinzuweisen, dass sich das Geschäftsmodell der Versicherer wesentlich von dem der Kreditinstitute unterscheidet.

Unsere Münchener Kollegen haben im letzten Jahr eine neue Veranstaltungsreihe begründet, bei der man sich in einer Diskussionsrunde aktuellen Fragestellungen – vorzugsweise aus dem Maklerbereich – widmet. So diskutierte man zum Start über das Thema **Schöne neue Welt Maklerpool – Chancen und Risiken**. Zum Einstieg führte **Dr. Reiner Will**, Geschäftsführender Gesellschafter der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur, mit einem Impulsvortrag in das Thema ein. So seien über 80 Prozent der Makler und Mehrfachagenten an einen oder mehrere Pools angebunden, wobei neuere Studien von durchschnittlich 2,8 Anbindungen je Vermittler sprächen. Daneben sei festzustellen, dass es zu Konsolidierungstendenzen auf dem Poolmarkt komme und sich Versicherer entweder an Maklerpools beteiligten oder gar eigene Pools gründeten. Unser Präsidiumskollege **Ulrich Neumann** wies in der Diskussion darauf hin, dass es durch den Hype der Pools zu einer Reduktion der Vertriebsstrukturen mit weniger Maklerbetreuern gekommen sei. Aus seiner Sicht habe sich der Markt zu einem Oligopol entwickelt. Des Weiteren hätten auch die Makler kein gutes Gefühl bei Pools, hinter denen drei bis vier Versicherer stünden. Interessant war auch eine geäußerte Vermutung, dass genau die Makler, die eigentlich gar keine seien, die Pools brauchten, um ihrer Arbeit nachzugehen.

Ebenfalls unser Präsidiumskollege **Neumann** war es, der am 10. Oktober letzten Jahres in Köln im Hause der Gothaer zahlreiche Mitglieder und Gäste zum Krankenversicherungs-Symposium

unserer Bezirksgruppe Köln/Bonn begrüßen konnte. Dabei zog der Verbandsdirektor des PKV-Verbandes, **Dr. Volker Leienbach**, eine gemischte Zwischenbilanz der schwarz-gelben Regierung; allerdings sei die Gesundheitspolitik deutlich positiver zu bewerten als in der vorangegangenen Legislaturperiode. Deutlich kritisierte **Dr. Leienbach** den als Sozialausgleich geleisteten Steuerzuschuss für die gesetzliche Krankenversicherung. Dieser sei ein Wettbewerbsnachteil für die private Krankenversicherung und ihre Kunden, die ja schließlich ebenfalls Steuern zahlten. Daneben informierte **Thomas Adolph**, Fachautor und Geschäftsführer der Kassensuche GmbH, die den Dienst www.gesetzlichekrankenstellen.de anbietet, die Teilnehmer der Veranstaltung u.a. über die Unterschiede in den Leistungskatalogen der Gesetzlichen. Er beschrieb die Vielfalt der GKV-Angebote, aber auch deren Schwächen. Wer erfolgreich PKV-Produkte kreieren und verkaufen wolle, sollte sich bestens im konkurrierenden GKV-System auskennen und daraus auch neue Verkaufsargumente für die PKV generieren.

Im Herbst letzten Jahres fanden darüber hinaus zwei weitere Veranstaltungen statt, die einen festen Platz im VGA-Veranstaltungskalender haben. So fand in Saarbrücken im Bereich unseres Regionalverbundes BadenPfalzSaar der nunmehr 4. Tag der saarländischen Versicherungswirtschaft statt, auf dem auch dieses Mal unser früherer Präsident, Herr **Tomalak-Plönzke**, als Vorstandsvorsitzender der Saarland Versicherungen ein aktuelles Stimmungsbild abgab. Weitere Themenbereiche waren die Neukundengewinnung und Empfehlungsmarketing mit **Klaus Fink** sowie die Fragestellung, wem im Vertrieb die Zukunft gehöre, der Ausschließlichkeit oder den Maklern, einem Thema, das mal mehr mal weniger, aber auf jeden Fall schon sehr lange diskutiert wird.

Beim 6. Tag der Versicherungswirtschaft am 12. Oktober in Ulm, der von unserer dortigen Bezirksgruppe gemeinsam mit der Industrie- und Handelskammer, dem BVK und dem Berufsbildungswerk organisiert wird, wurde die Lebensversicherung aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet. **Dr. Alexander Kling** vom ifa Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaft zeigte sich überzeugt, dass sich die vielfältigen Herausforderungen der Zukunft mit intelligentem Produktdesign lösen lassen. Näher widmete er sich der These, dass man Rentenversicherungen brauche, bei denen die Rente umso höher ist, je geringer die Lebenserwartung des Kunden ist. Weiter ging er darauf ein, dass man in der Rentenbezugsphase verschiedene Produkte mit unterschiedlichem Chance-Risiko-Profil brauche, insbesondere Rentenversicherungen, die die Nutzung von Kapitalmarktchancen zulassen und gleichzeitig gewisse Garantien geben. Der Vertriebsvorstand der Bayerischen Beamten Versicherung, **Martin Gräfer**, erwähnte dort im Zusammenhang mit der Branchenaufgabe der gezielten Nachwuchsarbeit ausdrücklich positiv den BWL-Studiengang Versicherung, Vertiefung Versicherungsvertrieb und Finanzberatung der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Heidenheim, den bekanntlich unser VGA-Kollege, **Prof. Dr. Ott**, verantwortet.

Bereits zum achten Mal fand am 14. November der Rheinische Versicherungstag unserer Bezirksgruppe Düsseldorf statt. Gestartet im Hause der ARAG in Düsseldorf, war diesmal die Hauptverwaltung der Barmenia in Wuppertal Schauplatz der Veranstaltung. Der Hausherr, der Vorstandsvorsitzende des Unternehmens unseres neuen Präsidiumskollegen Herrn **Woschei**, Herr **Dr. Beutelmann**, kritisierte in seinem Vortrag zur **Zukunft der privaten Krankenversicherung** die Überlegungen zur Bürgerversicherung, die alle Bürger einbeziehen



Markus Bitter

würde mit dem Ziel, die Einnahmeseite der GKV zu verbreitern und zu verstetigen, um so weitere Leistungskürzungen zu verhindern. Die Finanzierung würde paritätisch und stärker aus Steuermitteln erfolgen und die Beitragsbemessungsgrenze würde angehoben bzw. abgeschafft. Man könne hier auch von einer Bürgerzwangsversicherung sprechen, die Wettbewerb und Wahlfreiheiten abschaffe und die Umlagefinanzierung ausweite sowie das Demographieproblem verschärfe. Letztlich werde damit das Prinzip der Generationengerechtigkeit verletzt und keine nachhaltige Beitragssatzsenkung erzielt, so **Dr. Beutelmann**. **Dr. Marco Arteaga**, Vorstandsmitglied der Zurich, beleuchtete im zweiten Vortrag der Veranstaltung **Die Lebens- und Rentenversicherung nach Senkung des Rechnungszinses und der Einführung von Unisextarifen**, die im Übrigen kein Drama seien. Die geschlechtsspezifischen Tarife gebe es erst seit 1987; vorher gab es praktisch Unisextarife, obwohl man sie damals nicht so nannte. Damals habe niemand ein Problem damit gehabt, wieso sollten jetzt welche entstehen. Man müsse zur Kenntnis nehmen, dass seitens des Gesetzgebers eine größere Solidarität gewünscht und dies gesellschaftspolitisch vielleicht sogar richtig sei. Im Übrigen sei eine stärkere Differenzierung der Tarife nach Risikogruppen unter wirtschaftlichen Maßstäben prinzipiell möglich, aber es sei fraglich, ob dies auch sinnvoll sei. Auch habe die Einführung von Unisextarifen



Michael Walter

bei der Riester-Rente auch nicht dazu geführt, dass das Geschäft zu Erliegen gekommen sei, so **Dr. Arteaga**. Unser Präsident äußerte sich in seinem Grußwort kritisch zu den seitens des Verbraucherschutzes immer wieder geforderten Änderungen seit Jahrzehnten bewährter Systeme ohne praktische Alternativen bieten zu können, sei es bei Vergütungs- oder Ausbildungsfragen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ebenfalls mit hochkarätigen Veranstaltungen beginnen wir jedes Jahr unser Verbandsleben. Unsere Neujahrsempfänge in Berlin, Frankfurt und München haben ihren festen Platz in unserer Branche an den genannten Standorten und bieten jedes Jahr eine gute Möglichkeit, sich im Kollegenkreis auf die anstehenden Aufgaben des Jahres einzustellen.

Auch in diesem Jahr war in Berlin der Auftakt zu dieser Veranstaltungsreihe; am 09. Januar konnten wir im historischen Wasserwerk den Schweizer Botschafter in Deutschland, **Dr. Tim Guldemann**, begrüßen, der in seinem Festvortrag die Beziehungen zwischen seinem Land und Deutschland beleuchtete, wobei das wirtschaftliche Umfeld hierbei eine besondere Bedeutung habe. In besonderer Weise hatte sich bei dieser Veranstaltung die Helvetia eingebracht, deren Chef, Herr **Prof. Wrabetz**, es sich nicht nehmen ließ, im Vorfeld einen Einführungsvortrag in seiner Funktion als Hessischer Landesbeauftragter für den Versicherungsbereich zu halten. Er informierte die Teilnehmer der Veranstaltung über die Intention der Hessischen Landesregierung, Frankfurt am Main zur europäischen Supervisoryhauptstadt zu machen und zunächst CEIOPS und dann die neue europäische Aufsichtsbehörde EIOPA nach Frankfurt zu holen, was auch gelungen sei. Dies geschehe allerdings nicht aus Lokalpatriotismus; mit dieser Ansiedlung, aber auch mit der des Europäischen Rats für systemische Risiken (ESRB) und der Europäischen Zentralbank wolle man den Finanzplatz Deutschland stärken.



Hans-Ulrich Buß

Zwei Tage später war es dann wiederum **Prof. Dr. Wolfram Wrabetz**, den wir als Festredner auf unserem Frankfurter Neujahrsempfang begrüßen konnten. Im Zusammenhang mit der Einführung von Solvency II sprach er sich für eine Überarbeitung aus, da man es weitestgehend vor den Krisensituationen der letzten Jahre entwickelt habe. So sei die Situation, dass große Emittenten wie Staaten ausfielen, völlig neu. Auch sei die anhaltende Niedrigzinsphase, der sich die Versicherer zu stellen hätten, nicht abzusehen gewesen. Insofern sei die Hinterlegung von Risiken problematisch, da der Kapitalmarkt dies nicht hergebe. Wenn dann der Staat einspringen müsse, müsse man sich fragen, so **Prof. Wrabetz**, ob es dann nicht besser sei, zu einer teilweisen Rückkehr zur materiellen Staatsaufsicht zu kommen. Unser Präsident **Hans-Ulrich Buß** machte im Zusammenhang mit der aktuellen Krisensituation deutlich, dass die deutschen Versicherer sich recht wacker schlagen. Auch wenn die notwendige Senkung des Garantiezinses bei Neuabschlüssen die Anlagestrategien und das Abschlussverhalten der Kunden, insbesondere bei Kurzläufnern, beeinflussen werde, bleibe die klassische private oder betriebliche Altersversorgung auch zukünftig

ein wertvoller und sogar immer wertvollere zusätzlicher Baustein, um im Rentenalter gewohnte Standards halten zu können.

Am 24. Januar fand schließlich unser Münchener Neujahrsempfang im Hause der LV 1871 statt. Dort wurde unserer Branche seitens der Politik in origineller Weise Mut gemacht. **Karl Heinz Pschierer**, Staatssekretär im Bayerischen Staatsministerium der Finanzen, ermunterte die Anwesenden, sich keine Sorgen um ihr Image zu machen. Das Seine und das seiner Zunft sei schlechter. Darüber hinaus solle man sich keine Sorgen machen, da man qualifizierte Berater auch in der Zukunft nicht durch soziale Netzwerke ersetzen könne. In ähnlicher Weise, so der Staatssekretär, ermuntere er auch immer Verleger, denen er sage, Zeitungen gebe es so lange, wie man Fliegen nicht mit dem Laptop erschlage.

Am 14. Februar fand im Haus der Wirtschaft der 4. Stuttgarter Versicherungsstag statt, der auf Initiative unserer dortigen Bezirksgruppe begründet worden ist und der gemeinsam mit der IHK, dem BVK und dem VDVM veranstaltet wird. Seitens der Politik in Person des Baden-Württembergischen Finanz- und Wirtschaftsministers **Dr. Nils Schmid** wurde den Veranstaltern bescheinigt, dass man mit dem Tagungsthema – das da hieß **Qualität durch Bildung** – goldrichtig liege und man damit – man höre – einen weiteren Beitrag zum Renommee der Branche leiste. In der von Herrn **Dr. Surminski** moderierten Podiumsdiskussion mit dem Titel **Bildung – Schlüssel zur Zukunft der Versicherungsbranche** wurde von allen Teilnehmern darauf hingewiesen, dass das lebenslange Lernen und somit Weiterbildungsmaßnahmen einen immer höheren Stellenwert einnehmen.

Zwei Tage später, es war Weiberfastnacht – es lag somit nichts anderes an -, war es für unseren Präsidenten und unseren Geschäftsführer selbstverständlich, am diesjährigen Frühjahrsforum unserer Bezirksgruppe Hannover/Braunschweig in der Hauptverwaltung unseres Mitgliedsunternehmens AWD mitzuwirken. Wir haben dort die Gelegenheit genutzt, die Teilnehmer über die umfangreichen Aktivitäten unseres Verbandes und unser Engagement für und in unserer Branche zu informieren.



George C. Muhle

Ein anderer wichtiger Teil unserer Arbeit ist die Mitarbeit in den Gremien unserer Branche für unsere Branche unter besonderer Berücksichtigung der Interessen unserer Mitglieder. Ein Beispiel hierfür ist das Branchenprojekt **Regelmäßige Weiterbildung für Versicherungsvermittler**, in dem wir aktiv mitarbeiten, sowohl auf Arbeitsgruppenebene als auch in der Steuerungsgruppe, der unser Präsident angehört. Sicherlich haben Sie immer mal wieder schon etwas von diesem Projekt gehört oder gelesen. Wenngleich der Zeitpunkt

für eine Veröffentlichung noch nicht reif ist, da wir uns noch mitten in der Arbeit befinden, sei an dieser Stelle soviel gesagt: Es ist abzusehen, dass im Zuge der Überarbeitung der Versicherungsvermittlerrichtlinie – Stichwort IMD 2 – das Thema der Weiterbildung von Versicherungsvermittlern gesetzliche Pflicht werden wird. Mit dieser Initiative hat unsere Branche eine gute Möglichkeit, ähnlich wie mit der Ausbildung zum Versicherungsfachmann/-fachfrau im Bereich des Sachkundenachweises als Berufszugangsvoraussetzung ein Weiterbildungssystem ins Leben zu rufen und zu etablieren, das der nationale Gesetzgeber später als geeignetes Instrumentarium ins Gesetz übernehmen kann. Dabei wird sich diese freiwillige Initiative der Branche, so viel kann man sagen, an den eingeführten Weiterbildungssystemen der freien Berufe, in denen Weiterbildungspunkte gesammelt werden, orientieren. Wir erachten es als außerordentlich wichtig, dass unsere Branche mit diesem Konzept gegenüber der Politik, der Aufsicht und dem Verbraucherschutz glaubhaft darstellen kann, dass Versicherungsvermittler sich regelmäßig weiterbilden und dass jeder Vermittler gegenüber seinen Kunden mit einem Blick in sein Punktekonto regelmäßige Weiterbildung nachweisen kann.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, lassen Sie mich an dieser Stelle noch auf eine andere aktuelle Thematik eingehen; der Diskussion um das **Provisionsabgabeverbot**. Sie alle haben sicherlich von dem Urteil des Verwaltungsgerichts Frankfurt gehört, das viele Zeitgenossen veranlasst hatte zu verkünden, dass das Provisionsabgabeverbot damit abgeschafft sei, was natürlich Unsinn ist. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht hatte, auch das ist bekannt, zunächst Sprungrevision gegen dieses Urteil beim Bundesverwaltungsgericht eingelegt, diese dann aber Anfang März zurückgezogen. Allerdings prüft die BaFin im Rahmen eines Konsultationsverfahrens derzeit ergebnisoffen, ob das Provisionsabgabeverbot, das Teil des Verbots der Gewährung von Sondervergünstigungen und des damit in Zusammenhang stehenden Verbots der Schließung von Begünstigungsverträgen ist, modifiziert oder gegebenenfalls abgeschafft werden soll. Unser Verband beteiligt sich an dem Verfahren und hat daher in der letzten Woche eine Stellungnahme bei der BaFin abgegeben. Darin sprechen wir uns für den Erhalt des Provisionsabgabeverbots aus und begrüßen eine derzeit auch diskutierte Möglichkeit einer direkten gesetzlichen Regelung im Versicherungsaufsichtsgesetz.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ein wichtiger Baustein unserer Gremienarbeit ist - außerhalb der Versicherungswirtschaft - unsere Mitarbeit im Deutschen Führungskräfteverband ULA, der einzigen relevanten politischen Interessenvertretung für Führungskräfte. So konnten wir Ende September ein Thesenpapier mit **Forderungen zur Steuerpolitik** in der Berliner Repräsentanz der Volkswagen AG präsentieren. Im Anschluss daran diskutierten Vertreter aller Fraktionen des Deutschen Bundestages über die Steuerpolitik. Dabei hatten wir uns von Anfang an zum Ziel gesetzt, eine Sammlung konzeptioneller Vorschläge für eine grundlegende Reform der Steuergesetzgebung und der Steuerverwaltung vorzulegen. Die Thesen und Forderungen sind dem Ziel ausgerichtet, Effizienz, Transparenz und Schlüssigkeit im deutschen Steuerrecht zu erhöhen. Im Einzelnen fordern wir mehr Kontinuität in der Steuergesetzgebung, die Einführung einer Steuergesetzgebungs-Qualitätssicherung, eine Steuerentlastung junger Leistungsträger und Bezieher mittlerer Einkommen, eine konsequente Prüfung aller Subventionen sowie die aktive Wahrnehmung der Verantwortung für die Ausgestaltung des Steuerrechts durch den Gesetzgeber und eine Begrenzung der Entscheidungsspielräume der Finanzverwaltung.

Darüber hinaus haben wir Anfang Dezember auf einer Pressekonferenz im Bahn-Tower in Berlin ein **Thesepapier zur Bildungspolitik** präsentiert. Mehr in Bildung investieren, Leistung fordern, Eliten zulassen und Geringqualifizierte fördern waren dabei die Kernforderungen des Papiers. Dieses war im Übrigen eine Neufassung des vom damaligen Aktionskreis Leistungsträger entwickelten Konzepts aus dem Jahr 2003. Seitdem sind viele Veränderungen im Bildungsbereich vorangetrieben worden, etwa die Straffung von Universitäts-Studiengängen im Zuge des Bologna-Prozesses oder das Abitur nach 12 Jahren – auch bekannt unter dem Kürzel G 12. Die Neufassung des Papiers bot somit gleichzeitig die Möglichkeit, eine Bilanz dieser Reformen zu ziehen. Neben den grundlegenden Forderungen – insbesondere nach einer Erhöhung der Bildungsausgaben – geben die ULA und ihre Mitgliedsverbände auch Empfehlungen für die einzelnen Stufen des Bildungssystems ab.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wenn Sie Interesse an der Lektüre der Positionspapiere haben, verweise ich sehr gerne auf unsere Homepage www.vga-koeln.de. Unter VGA-Intern finden Sie diese und viele weitere Informationen; die aktuellen Zugangsdaten, die ein Jahr Gültigkeit haben, versenden wir im Übrigen immer am Ende des Vorjahres zusammen mit der Beitragsrechnung.

In diesem Zusammenhang möchte ich auf eine Modifikation unserer Homepage hinweisen, über die ich Sie bereits mit unserer VGA-Mitgliederinformation vom 27.02.2012 informiert hatte. Und zwar handelt es sich um den Bereich Presseschau. Während Sie bislang unter diesem Punkt die Artikel, in denen über den VGA berichtet worden ist, lesen konnten, finden Sie dort nur noch eine Auflistung der Überschriften der Artikel und des jeweiligen Mediums. Darüber hinaus haben wir im internen Teil unter VGA-Intern ebenfalls eine Rubrik Presseschau eingerichtet, in der Sie die Artikel wie gewohnt lesen können. Neben unserem Engagement in der ULA unterstützen wir die Arbeit des Bundesverbandes der Dienstleistungswirtschaft (BDWi), der ebenfalls den Dialog mit der Politik pflegt und die Interessen der mittelständischen Dienstleistungswirtschaft, zu der unsere Vermittlerbetriebe gehören, vertritt. Neben der bewährten Praktikumsaktion „Praxis für Politik“ stehen immer wieder Meinungs austausche mit Vertretern der Fraktionen des Deutschen Bundestages auf der Agenda.

So fand in diesem Jahr beispielsweise bereits ein Gespräch mit dem für Haushalt, Finanzen und Kommunalpolitik zuständigen stellvertretenden Vorsitzenden der CDU-/CSU-Bundestagsfraktion, **Dr. Michael Meister**, statt, in dem neben aktuellen steuerpolitischen Fragen auch das Thema Honorarberatung angesprochen wurde. Es wurde argumentiert, dass eine staatliche Förderung der Honorarberatung den fairen Wettbewerb verzerren würde. Der CDU-Politiker äußerte sich dahin gehend, dass man für die Kunden dauerhaft beide Möglichkeiten – also Beratung gegen Honorar und Beratung inklusive Vermittlung gegen Provision – offen halten.

Um die gleichen Themen – ergänzt um das des Bürokratieabbaus – ging es in einem Meinungs austausch mit **Dr. Martin Lindner**, dem wirtschaftspolitischen Sprecher und stellvertretenden Vorsitzenden der FDP-Bundestagsfraktion. Weiterhin fand ein Arbeitsfrühstück statt, in dem es unter der Überschrift Verbraucherschutz um die Vermittlung von Versicherungen und Finanzdienstleistungen ging und an dem u. a. **Ulrich Schönleiter** aus dem Bundeswirtschaftsministerium und **Dr. Erich Paetz** aus dem Bundesverbraucherschutzministerium teilgenommen haben.

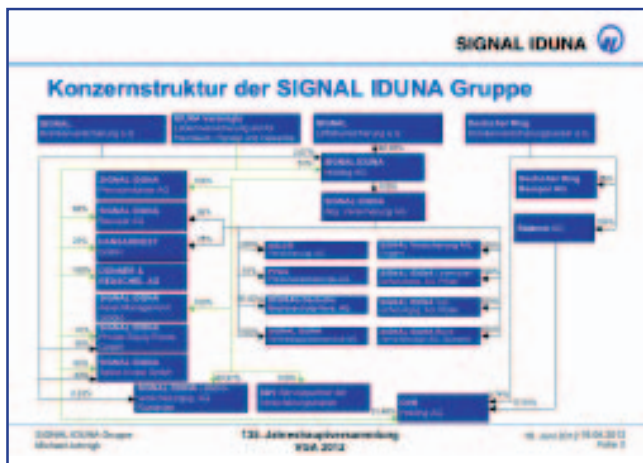
Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich hoffe, dass ich Ihnen ein wenig vermitteln konnte, wie unser Verband in die Entwicklungen unserer Branche, aber auch darüber hinaus, eingebunden ist. Komplettieren werden dies gleich die Kollegen, die aus den Arbeitskreisen des VGA berichten werden. Ich bin überzeugt, dass es wichtig und sinnvoll ist, dass sich unser VGA, dessen Alleinstellungsmerkmal es bekanntlich ist, dass sowohl Führungskräfte der Versicherer als auch Inhaber und leitende Mitarbeiter von Versicherungsvermittlerunternehmen gemeinsam Mitglieder sind, in die aktuellen Diskussionen einbringt und Stellung bezieht. Und wenn uns der GDV zu einem Gespräch im nächsten Monat einlädt, in dem es um den Vertriebskodex gehen wird, sind wir natürlich gern zur Stelle. Abschließend darf ich Sie ermuntern, mit Ihren Fragestellungen und Anregungen auf uns zuzugehen, damit unsere Verbandsarbeit authentisch ist. Allen, die dies schon tun, danke ich hiermit sehr.

Im Anschluss an den Bericht des Geschäftsführers ehrte der VGA-Präsident **Detlef Becker** aus Düsseldorf für seine 40-jährige Mitgliedschaft im VGA und den scheidenden Vizepräsidenten **George C. Muhle** mit der Ehrennadel in Gold für sein langjähriges, ehrenamtliches Engagement für den VGA.



Übergabe der Ehrennadel an Herrn Muhle

Im Anschluss daran sprach der Vertriebsvorstand des Gastgebers, **Michael Johnigk**, zu den Mitgliedern des VGA und stellte in seinem Vortrag die Frage, ob Qualität und **Versicherungsvertrieb ein Widerspruch** sei. Eingangs stellte **Johnigk** kurz die SIGNAL IDUNA Gruppe vor,



die ihr Geschäft zu 65 Prozent aus dem Exklusivvertrieb mit 6 Landes-, 58 Filialdirektionen und rund 3.900 Agenturen sowie zu 35 Prozent durch freie Vertriebe generiert, wobei in diesem Bereich u. a. die SIGNAL IDUNA Vertriebspartnerservice AG sowie die OVB tätig ist. Der SIGNAL IDUNA-Vorstand erinnerte dabei auch an die Gründungsphase des Unternehmens vor gut 100 Jahren, als es unter **Bismarck** den damaligen Handwerksmeistern nicht vergönnt war, unter das Dach der Sozialversicherung zu schlüpfen, da man nicht schutzbedürftig sei. Vielmehr sei damals die Empfehlung aufgegriffen worden, sich selber zu organisieren und Selbsthilfeeinrichtungen in Form von Gegenseitigkeitsvereinen zu gründen. Da man diesem Gründungszweck heute immer noch nachgehe, so **Johnigk**, sei es in den aktuellen Diskussionen um die Krankenversicherung absurd, sich vorwerfen zu lassen, man entziehe sich der Solidarität der Sozialversicherungssysteme.

Hinsichtlich seines Vortragsthemas stellte **Johnigk** zunächst die These auf, dass die Assekuranz auch ein selbstverschuldetes Imageproblem habe. Trotz der wichtigen volkswirtschaftlichen Funktion, die Versicherungsvermittler ausübten, sei das Fernbild über sie besorgniserregend. Hier gebe es viele Stichworte wie die Bestandsgrößen, häufige Vertreterwechsel, reiner Produktverkauf durch Aktionen, Billigtarife, Umdeckungen, Auswüchse bei Incentives und Provisionen, die in diesem Zusammenhang zu nennen seien.

Allerdings, so **Johnigk**, böten Brancheninitiativen als freiwillige Selbstkontrolle sowie gesetzliche Regularien die Möglichkeit, die Rahmenbedingungen zur Qualitäts- und Imageverbesserung zu schaffen. Hierbei nannte er die seit langem praktizierte Ausbildung zum anerkannten Versicherungsfachmann sowie die Möglichkeit des Erwerbs von Zusatzqualifikationen, die Weiterbildungsinitiative, den GDV-Vertriebskodex, das AVAD-Verfahren aber auch die Beschränkung der Provisionshöhe und die Ausweitung der Haftungszeit.

Im dritten Teil seines Vortrags beschäftigte sich der Vertriebsvorstand damit, was Kunden wirklich wollen, nämlich Qualitätsberatung und nachhaltige Betreuung. In diesem Kontext sei das Nahbild der Vermittler interessant; nach einer Allensbach-Studie aus dem Jahr 2007 sind 78 Prozent der Befragten der Meinung, ihr Vermittler nehme sich Zeit. 72 Prozent meinen, dass ihr Vermittler gut ausgebildet sei und 66 Prozent der Befragten bestätigen, dass für ihren Vermittler Beratung im Vordergrund stehe. Dies entspricht auch einem zentralen Kundenwunsch. Bestätigt wird dies auch durch die MSR Kundenzufriedenheitsstudie aus dem letzten Jahr, nach der es beispielsweise über 70 Prozent der Befragten für absolut wichtig halten, dass alle ihre Verträge aufgenommen werden und ein individuelle Beratung stattfindet.



Die Erkenntnis, dass für die Kunden der persönliche Betreuer oberste Priorität hat, muss sich, so **Johnigk**, auch in unternehmerischen Maßnahmen widerspiegeln. So führe sein Haus das Projekt MARS, Unternehmenswachstum durch Organisationsentwicklung, durch, das die Bereiche Organisationsplanung/Steuerung, Rekrutierung, Bewerbung/Auswahlverfahren, Ausbildung/Einarbeitung und Agenturenentwicklung umfasse. All diese Maßnahmen trügen dazu bei, dass Qualität und Versicherungsvertrieb kein Widerspruch sei.



Michael Johnigk

In seinem letzten Schlusswort bedankte sich **George C. Muhle** für die ihm zuvor erwiesene Ehrung. Der Abschied sei ihm nicht leicht gefallen und er habe stets große Freude bei dieser ehrenamtlichen Tätigkeit für den VGA, die sehr viel zurückgebe, gehabt, so **Muhle**.

Nach einem gemeinsamen Abend im Hause der SIGNAL IDUNA, bei dem den Teilnehmern ein Einblick in die westfälische Seele durch den Dortmunder Künstler **Bruno Knust** gegeben wurde, stand am Freitag, dem 01. Juni 2012 in der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund der 3. Dortmunder Versicherungstag der dortigen VGA-Bezirksgruppe statt, über den wir in unserer nächsten Ausgabe berichten werden.