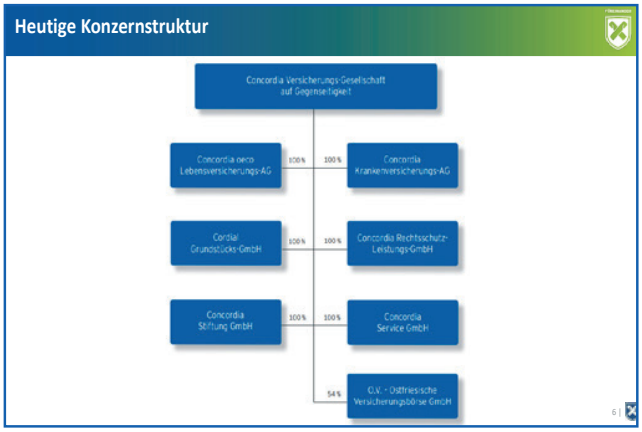
# Plattform AO – Ein Forum des VGA




Die Concordia Versicherung in Hannover war am 15. Mai Gastgeber der diesjährigen Ausgabe der Veranstaltungsreihe *Plattform AO – Ein Forum des VGA* des Bundesverbandes der Assekuranzführungskräfte. Für das Haus begrüßte **Steffen Schuster,** Generalbevollmächtigter Ausschließlichkeit, die zahlreichen Teilnehmer der Veranstaltung und stellte kurz die Concordia vor, die 1864 in Hoya bei Nienburg als Mobiliar-Feuerversicherungsgesellschaft Concordia gegründet wurde und mit aktuell 970 Millionen Euro Beitragseinnahmen zu den mittelgroßen deutschen Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit gehört.




**René Pech** führte als neuer Leiter der Veranstaltungsreihe *Plattform AO – Ein Forum des VGA* im Anschluss in die Tagung ein, bevor **Steffen Schuster** den ersten Vortrag des Tages zum Thema *Aktuelle Marktanforderungen und deren Implikationen für den AO-Vertrieb* hielt. Dabei gab er den Teilnehmern einen Einblick in die AO-Strategie seines Hauses, deren Kernbotschaft die sei, die Kundenschnittstelle zu sichern und weiter auszubauen. Dabei bilden die Vermittler in der AO diese Kundenschnittstelle und die Concordia übernehme die Verantwortung dafür, dass die Vermittler das nötige Instrumentarium erhalten, um den Kunden bestmöglich zu bedienen. **Schuster** beleuchtete in seinem Vortrag insbesondere die Implikationen aus den demografischen Entwicklungen und den Implikationen der Technologie und der Digitalisierung. Abschließend ermunterte er die Anwesenden zur Beteiligung ihrer Häuser an einer Studie, die ein AO-spezifisches Benchmarking von Vertriebsleistungen und Vertriebskosten biete, da sich natürlich die Aussagekraft erhöhe, um so mehr Häuser dabei seien.

Im Anschluss referierte **Tim Jensch**, Strategischer Referent im Tribe Lösung Kaufen Persönlicher Vertrieb der SIGNAL IDUNA Gruppe,



*Steffen Schuster*

zum Thema *Agile Arbeitsformen – Implikationen für die Vertriebssteuerung und -entwicklung* und gab den Teilnehmern damit einen Einblick in die erforderliche Transformation seines Unternehmens zur Umsetzung des beschlossenen Zukunftsprogramms. Zum jetzigen Zeitpunkt, so **Jensch**, lasse sich festhalten, dass sich die Erarbeitungszeit bislang nicht maßgeblich verkürzt habe und die Zuständigkeiten sowie Ansprechpartner für Vermittler und Makler deutlich unklarer seien. Die erhöhte Anzahl an Einheiten steigere die Komplexität, die Schnittstellen und Abhängigkeiten und erfordere ein intensives Stakeholdermanagement. Positiv sei festzuhalten, dass die Einführung agiler Arbeitsformen die gegenseitige Verzahnung von Innen- und Außendienst und das gegenseitige Verständnis stärke. Die Einbeziehung der Agenturen bzw. Interessenvertretungen in die Erarbeitung bringe erhebliche Vorteile im Sinne von Akzeptanz und sogar Multiplikation. Grundvoraussetzung für seinen Erfolg sei jedoch die ständige Weiterentwicklung des Systems.




*Michael Walter, Oliver Mathais, Axel Schwartz, René Pech, Steffen Schuster*

**Axel Schwartz**, Geschäftsführender Gesellschafter der Axel Schwartz People Management GmbH, beschäftigte sich in seinem Vortrag mit der Situation auf dem Arbeitsmarkt und insbesondere damit, wie man Vertriebstalente gewinnen und halten kann. Wichtig sei es, durch verschiedenste Maßnahmen ein attraktiver Arbeitgeber zu sein und damit zu werben. Darüber hinaus müsse man sein eigenes Netzwerk professionell pflegen und insbesondere bei XING und LinkedIn ansprechende Auftritte haben, so **Schwartz**, der zugleich Mitglied des Orga-Teams von Plattform AO mit **René Pech** und **Oliver Mathais** ist. Zunehmende Bedeutung gewinne auch das Re-Hiring, die aktive Ansprache ausgeschiedener Mitarbeitender auf Wiedereinstieg. **Axel Schwartz** machte deutlich, dass Schnelligkeit und Transparenz im Bewerbungsprozess entscheidend und die Qualität des Onboarding mi-

tentscheidend für die künftige Mitarbeitendenleistung und -bindung seien. Ebenso wichtig sei es, eine gute Unternehmenskultur authentisch zu leben.




*Axel Schwartz*

**Mathias Janotta**, Direktionsbeauftragter für Organisation und Personal bei der LVM Versicherung, beleuchtete die Thematik aus Unternehmenssicht und machte eingangs klar, dass Recruiter die besten Vertriebler im Unternehmen sein müssten, da sie kein einzelnes Produkt, sondern eine berufliche Zukunftsvision verkaufen. Wichtig sei es dabei, auch die passiv Wechselwilligen zu erreichen und zu begeistern. **Hagen Bittner,** Landesdirektor der Debeka Versicherungen, berichtete in seinem Vortrag vom *Erfolgsfaktor Angestelltenvertrieb* seines Hauses.




*Hagen Bittner*

Die Debeka hat 16.000 Mitarbeitende, wovon 8.000 im Außendienst arbeiten und ist der größte Ausbilder in der Versicherungswirtschaft. **Bittner** machte deutlich, dass die vorhandene Führungsstruktur und das Direktionsrecht eine bessere Steuerbarkeit des vertrieblichen Prozesses ermögliche. Besonders wichtig für die Außendienstler sei die Sicherheit des Arbeitsplatzes sowie weitere Benefits bei der Entlohnung. Es sei eine hohe Treue der Mitarbeitenden zum Unternehmen festzustellen, die sich in einer großen Zahl an Jahren der Unternehmenszugehörigkeit widerspiegele.



*Dr. Stefan Hanekopf*

Schließlich ließ es sich der Vorstandsvorsitzende der Concordia, **Dr. Stefan Hanekopf,** nicht nehmen, mit den Teilnehmern der Veranstaltung einen kurzen Austausch zu führen und einen weiteren Einblick in sein Unternehmen zu geben, bevor VGA-Präsident **Michael Walter** das Schlusswort der Veranstaltung sprach.

## BWV UND VGA

***Vernetzt Bildung gestalten – das Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft feiert seinen 75. Geburtstag und bekommt neue Vorstände***

### Zuwahlen im Vorstand

Personelle Veränderungen im Vorstand des Berufsbildungswerks der Deutschen Versicherungs-wirtschaft (BWV) e.V.:





Als neue Mitglieder wurden auf der diesjährigen Vorstandssitzung am 16. Juli in München **Stefanie Schlick** zu gewählt, die im August den Vorsitz des Vorstands der Sparkassen-Versicherung Sachsen übernehmen wird, sowie **Dr. Gerrit Böhm**, Vorsitzender des Vorstandes des Volkswohl BUND.

Mit Dank für sein langjähriges Engagement wurde **Gerhard Müller,** Vorsitzender des Vorstands der Sparkassen-Versicherung Sachsen, aus dem Vorstand verabschiedet. Ebenso scheidet **Thomas Bischof,** Vorsitzender des Vorstands der Gothaer Allgemeine Versicherung AG, aus dem Vorstand aus.

### 75 Jahre BWV - vernetzt Bildung gestalten

1949, das Jahr in dem das Grundgesetz der Bundesrepublik Deutschland verabschiedet wurde, war zugleich das Geburtsjahr des BWV Bildungsverbands. Nachdem Versicherungsvorstände in der Zeit des Wiederaufbaus zunächst die Strukturen schufen, um Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus- und weiterzubilden, wurde die Versicherungswirtschaft bald zum Vorreiter in Sachen Bildung. Ihr besonderes Merkmal war das konstruktive Zusammenspiel der Bildungsakteure, die Zusammenarbeit der Sozialpartner, mit den Berufsschulen als Partner in der dualen Ausbildung und den zuständigen prüfenden Stellen.
„Die besondere Aufbauleistung in den Anfangsjahren des BWV ist