

## VDVM Pressekonferenz 2010

### AKTUELLE TENDENZEN UNSERER BRANCHE IN SCHLAGLICHTERN (Stand September 2010)

#### Unser wirtschaftliches Umfeld

#### **Gute Nachrichten, schlechte Nachrichten - Die Risiken sind - kaum verwunderlich - omnipräsent!**

Das Wirtschaftsgeschehen folgt typischerweise nicht physikalischen Gesetzen, sondern erweist sich als eine schwer prognostizierbare Mischung aus risikobehafteten Wahrnehmungen und Erwartungen. Es fehlt an physikalischer Exaktheit. Zahlen und Indizes sind daher einem „Messen des Blutdrucks“ vergleichbar, der, wie wir wissen, sehr schwanken kann und unterschiedlichste Interpretationen zulässt. Sie machen sich allenfalls als Hilfsinstrument nützlich, spezifische Ausschnittserkenntnisse im Rahmen eines äußerst komplexen und vernetzten Gesamtgebildes greifbar werden zu lassen. So kann es nicht verwundern, dass die Wirtschaftspolitik regelmäßig der Realität hinterher eilt und somit nur reagiert, statt zu agieren. Regulatorische Eingriffe ändern daran nichts Wesentliches. Die Komplexität und Globalität der Zusammenhänge erfordert zudem höchste Sensibilität und macht Regulierungsvorhaben fast zu Gefangenen bestehender Verstrickungen und Interessen. Die Krise führt uns dies exemplarisch vor Augen. Handlungsbedarf ist aber unstrittig, bloß wie?

Gerade für eine Export-Nation wie Deutschland sind die Abhängigkeiten von externen Entwicklungen und Märkten extrem groß. So kurz nach den einschneidenden Erfahrungen der Krise wechseln Ängste und Hoffnungen tagtäglich. Die Aktienmärkte spiegeln diese Nervosität und Orientierungslosigkeit eindrucksvoll wider. Unbewältigte alte und zum Teil verdeckte, aber auch neue Risiken prägen das globale Wirtschaftsgeschehen und nun auch zunehmend die Staatshaushalte. Wenn China hustet, befällt den Rest der Welt die Grippe! Aber Licht- und Schattenseiten sind wie zwei Seiten einer Medaille. Erfreulicherweise erholt sich Deutschland aufgrund seiner Wettbewerbsfähigkeit und globalen Vernetzung als Export-Nation unerwartet schnell. Die Entwertung des Euro und der Lagerzyklus tragen ihren Part dazu bei. Vorsicht ist bei der nächsten Lohnrunde geboten, die die Stückkosten kritisch werden lassen könnte. Begriffe wie „XL“ oder gar „XXL“ zur Beschreibung unseres wiedererwachten Wachstumsmotors sind mit Vorsicht zu genießen. Wer, wie die Versicherungsmakler, sich professionell mit Risiken beschäftigt, weiß, dass die Fundamentalkräfte für ein nachhaltiges Anziehen der Weltkonjunktur noch zu labil sind. Gefahren lauern überall. Deswegen ist es so wichtig, vor der eigenen Haustür zu kehren und, obwohl die Orderbücher der deutschen Wirtschaft wieder voll sind, sich auf einen Modus einzustellen, der auch eine Rückwärtsbewegung verkraften hilft.

Die Gefahr eines „Double Dip“ - mit Ausnahme in den USA - scheint sich z. Z. zu verlieren. Gleiches gilt nach überwiegender Einschätzung auch für gravierende deflatorische Szenarien bzw. eine lang anhaltende Niedrigzinsphase, die für die Versicherungswirtschaft, vor allem für die Lebensversicherung sehr bedrohlich wäre. Dagegen wachsen die Währungsrisiken. In der Wirtschaftsentwicklung ist Linearität eine seltene Ausnahme. Erratische Schwankungen bis zur Bodenfindung stellen daher eher die Normalität dar. Entsprechend „mal so und mal anders“ berichten die Medien täglich wechselnd. Das ist symptomatisch für eine Findungsphase und ganz normal nach einer dramatischen Krise.

#### **Die Strukturen der Finanzmarktreform klären sich, aber die konkreten Inhalte bleiben noch in der Schwebe.**

Das „Jahrhundertwerk“ einer umfassenden Finanzmarktreform wirft zwar vielschichtige, zum Teil auch bedrohliche Schatten voraus, ist aber z. Z. noch wenig konkret und greifbar, was letztendlich umgesetzt und Bestand haben wird. Die Komplexität gerade unter dem Gesichtspunkt der Proportionalitäts- oder Verhältnissregel sowie der fragwürdige Kosten/Nutzen-Effekt ausufernder Berichts- und Dokumentationspflichten stimmen nachdenklich. Das gilt in besonderem Maße für Solvency 2, deren Regelwerke und Sinn selbst erfahrene Entscheidungsträger, geschweige denn die operative Führung, nicht mehr nachvollziehen können. Unsere schöne neue Welt wird zunehmend von „Apparatschiks“ beherrscht. Unternehmerischem Handeln droht dabei der Entzug von Sauerstoff! Es

bleibt aber zu hoffen, dass die unerwartet rasche wirtschaftliche Erholung nach der „Sozialisierung“ extremer Flächenbrandrisiken sog. „Too Big to Fail - Konzerne“ im Staatshaushalt dem krisenbedingten, politisch motivierten Regulierungsimpetus die überzogene Schärfe nimmt und sinnvollem Pragmatismus Platz machen kann. Das ist auch dringend erforderlich, denn die Sanierung der Haushalte und die Glättung der Generationenlasten hängen vor allem vom Wirtschaftswachstum ab. Wachstumskräfte zu strangulieren wäre geradezu politischer Selbstmord.

### **Glück im Unglück, aber an der Erholung der Wirtschaft nimmt der Makler wieder kaum teil!**

Dass es gerade der deutschen Exportwirtschaft wieder besser geht und Optimismus sich breit macht, erleben wir VDVM-Makler als Dienstleistungspartner der Industrie und des Handels ganz unmittelbar an unserer Kundenfront. Das ist erfreulich. Aber der Druck auf die Kosten bleibt in den Unternehmen bestehen. Und so müssen wir Makler leider konstatieren, dass, von gewissen Ausnahmen einmal abgesehen, eine Erholung unserer Erträge kaum mit der Erholung unserer Kunden Schritt hält, zumal die Versicherungswirtschaft kein Mittel gefunden hat, einen Boden für den Prämienverfall zu finden. Natürlich darf bei dieser Klage nicht unerwähnt bleiben, dass der Maklerstand und auch die Versicherer - von den Problemen ihres Asset-Managements einmal abgesehen - sehr glimpflich durch die Krise gekommen sind. Und dennoch: Geteiltes Leid lässt sich leichter ertragen, die nun auseinanderlaufende Scherenbewegung auf Dauer kaum.

Über die alles überlagernden Lasten der IMD und der VVG-Reform, die unvergütet bleiben, haben wir vielfach gesprochen. Dabei handelt es sich hierbei nicht um einmalige Umstellungskosten, wie häufig fehlerhaft unterstellt wird, sondern um laufende Lasten. Die Unsicherheit über die konkreten Inhalte der angekündigten IMD 2, die das regulatorische Rückgrad unseres Berufsstandes darstellen wird, verursachen erneute Ängste, viel Spekulationen und vorauseilende Positionierungsversuche, gerade im Hinblick auf die Transparenz- und Vergütungsfragen. Sie sind für unser berufsständisches Maklerprofil und unseren Qualitätsanspruch wenig zweckdienlich, weil ein Kernelement unseres Maklerdaseins, die Unabhängigkeit vom Produktgeber/Risikoträger, in den Hintergrund gedrängt wird und Anlass zu realitätsfernen und simplifizierenden Kategorisierungen von Vermittlerständen führt. Der VDVM ist stets um eine Ausgewogenheit und Praktikabilität bemüht, die die Kundenbelange in den Vordergrund stellt, aber auch die Funktionsfähigkeit des Marktes nicht aus den Augen verliert. Die Entwurfsvorlage der IMD 2 verzögert sich erneut. Vor 2012 wird kaum damit zu rechnen sein, dass die harten Fakten der Revision des Vermittler-/Maklerrechts ausformuliert auf dem Tisch liegen. Von Mutmaßungen wollen wir heute Abstand nehmen.

Lassen Sie mich in der Form kurzer Schlaglichter etwas konkreter auf die Situation zuerst bei unseren Lieferanten, den Versicherern und dann bei den VDVM-Maklern eingehen:

#### Unsere Lieferanten/Versicherer

1. **2009 konnte sich die Versicherungswirtschaft glücklich schätzen:** Größere Naturkatastrophen blieben aus und die Investments erzielten eine unerwartet hohe Verzinsung. Die Industrieversicherung, lange das ungeliebte Kind, strahlt mit hoher Rendite und steht wieder im Fokus der Versicherer, während die Massensparten, vor allem die Kfz-Sparten, weiter an Glanz und Beitragskraft verloren haben bzw. zu echten Problemfeldern erodierten.
2. **Das „Financial Rating“ vieler Versicherer erholte sich** aufgrund guter Gewinne, der Trennung von belasteten Portefeuilles oder Unternehmensteilen sowie durch Neupositionierung der Kern-Aktivitäten wieder auf Vorkrisenniveau. Das schafft Entlastung für Kunden und gerade für den Maklerstand, der die Einschätzung des „Counterparty-Risikos“ im Rahmen ihrer Versichererempfehlungen noch vor kurzem als ein überaus dominantes Risikofeld einstufen musste. Aber die Qualität und die Unabhängigkeit der Ratingunternehmen bleiben ein kritisches Thema, das im Rahmen der neuen Finanzmarktordnung aufgegriffen werden soll. **Versicherer haben auch lernen müssen, ihre Bilanzen von Bankenrisiken zu befreien**, die ihrem Geschäft wesensfremd bleiben, auch wenn mehr Transparenz gewährleistet ist.
3. **Der harte Wettbewerb setzt sich in 2010 ungebrochen fort.** An Kapazitäten mangelt es weiterhin nicht. Sogar neues Risikokapital fließt in den Markt. Keiner kann voraussagen, wie lange noch die Versicherungswirtschaft in der Lage sein wird, Investoren für sich zu interessieren. Denn **spürbares Wachstum in den entwickelten Ländern ist so gut wie unmöglich**. Wer kann, versucht sich in den BRIC-Ländern zu etablieren, die sich durch eine hohe Wachstumsdynamik auszeichnen. **In Deutschland ver-**

**puffen die Energien in einem Verteilungskampf, der Makler wie Versicherer gleichermaßen erfasst.** Stagnierende Einnahmen, problematische Staatsanleihen, sinkende Verzinsung der Investments und ganz besonders eine steigende Schadenslast gestatten der Versicherungswirtschaft nur sehr verhaltene Gewinnaussichten. Anders als in den beiden Vorjahren muss sich die Versicherungswirtschaft einem Cluster von extremen Naturkatastrophen quer durch alle Gefahren und Regionen dieser Welt stellen. **Die Combined Ratio in den Sachversicherungen dürfte die Schwelle von 100% in 2010 überschreiten.** Das problematische Gesamtbild der Versicherungswirtschaft erhellt sich nur trügerisch durch den hohen Zufluss an Einmalprämien in der Lebensversicherung. Doch sind die dafür herausgegebenen weit überhöhten Lockzinsen auf Dauer ungesund und **Ausdruck eines insgesamt zu hinterfragenden Modells der Lebensversicherung, das seinen Standort im Kapitalmarkt und gerade bei der Weitergabe seiner immanenten Risiken an den Versicherungsnehmer noch nicht gefunden hat.** Das problematische Schlüsselwort heißt: „Garantiezins“ mit seinen zahlreichen Varianten, die dem Verbraucher nur schwer vermittelbar sind. Weder Shareholder als Kapitalgeber noch Rückversicherer und Versicherungsnehmer sind mit dem Status Quo zufrieden.

4. **Die private Kreditversicherung, noch vor kurzem im Zentrum der Kritik stehend, gewinnt wieder an Fahrt.** Ihr Gesamtexposure hat wieder das Vorkrisenniveau erreicht. Sogar ausländische Zeichner fühlen sich angezogen durch die unerwartet schnelle Erholung verloren geglaubter Unternehmen oder ganzer negativ eingeschätzter Branchen. **Dagegen sind erste Verlautbarungen zu hören, dass Versicherer sich aus der tiefroten Kfz-Sparte - immer schon die Schicksalssparte der Versicherungswirtschaft - zurückziehen wollen.** Sie steht mitten in einer hart umkämpften, strukturellen Neuordnung. Hersteller verlangen ihren Teil. Maßgebliche Faktoren sind auch Systeme zu höherer Kosteneffektivität in der Schadenabwicklung und die Internationalität von Dienstleistungen. Es dürfte aber noch viel Luft zugunsten des VN in dieser Branche stecken, wenn die nicht versicherungsspezifischen Provisionsbelastungen des gesamten Kreislaufes der Kfz-Branche (Hersteller, Vertrieb und Reparaturwerkstätten) einmal sorgfältig durchleuchtet würden.
5. Schon mit Beginn des **Herunterfahrens der Aktienquote** im Zeichen der Krise stellte sich die Frage, wie lange diese risiko-averse Maßnahme Bestand haben würde. **Eine Umkehr bahnt sich nun an.** Die Hannover Rück hat bereits das Signal gegeben, ihre Aktienquote vorsichtig wieder hochzufahren. Es ist für 2011 zu erwarten, dass der Wettbewerb um Ertragspotenziale angesichts der eher stagnierenden europäischen Märkte gleiche Überlegungen bei anderen Versicherern aufkommen lassen wird. Dem Aktienmarkt käme dies zugute. Hier sei auch noch einmal auf das wachsende Währungsrisiko verwiesen.
6. **Wird Deutschland bald Versicherungsprovinz?** Solvency 2, Rechnungslegung- und Transparenzvorschriften und Berichterstattungspflichten belasten die Kosten eines Versicherungsunternehmens zunehmend. Es kann daher nicht verwundern, dass die großen, global tätigen Versicherer dieser Welt alles daran setzen, durch Aufsichtsarbitrage, Steueroptimierung, Vereinfachung ihrer komplexen, historisch-heterogenen Strukturen und Vermeidung von Doppelvorhaltungen im **Wege einer großen Strukturreform und unternehmensrechtlichen Bündelung Steuern zu sparen, operative Kosten zu senken und die Vorhaltung von Eigenkapital, sprich Risikokapital, zu verringern.** XL, Zürich, AXA, Chartis haben mit Sitzverlegungen ihrer Risikoträger bereits reagiert. **Irland, die Schweiz und das UK sind hier die Gewinner in Europa. Deutschland - obwohl eines der europäischen Hauptmärkte - bleibt außen vor und punktet hier nicht,** was wir VDVM-Makler als Begleiter von Firmen aus Handel, Gewerbe und Industrie natürlich bedauern. Mit besonderem Interesse wird die Entscheidung der Allianz erwartet, die sich - zumindest offiziell - noch nicht für den Ort ihres zukünftigen Sitzes ihrer zentralen Unternehmenssteuerung und ihres Risikoträgers entschieden hat. Dabei darf nicht leichtfertig aus den Augen verloren werden, dass sich auf Dauer der Sitz und die Ansiedlung der Top-Gremien auch physisch an diesen Orten wird ansiedeln müssen. Denn Menschen, d.h. Kompetenzen, folgen Strukturen, nicht umgekehrt. **Das käme aus deutscher Lokalsicht einem unerfreulichen „Brain Drain“ gleich,** auch wenn wir lernen müssen, die EU als unseren Heimatmarkt wahrzunehmen.

Kommen wir zu den aktuellen Schlaglichtern des Maklerstandes:

1. **Das Bild hat sich nicht wesentlich im Verhältnis zum Vorjahr verändert.** Viele für 2010 erwartete Krisenfolgen durch Umsatzeinbußen in unserer Kundensphäre wurden bereits im GJ 2009 vorweggenommen. **Die Hoffnung auf eine Bodenfindung des Marktes wurde enttäuscht.** Stattdessen gibt der Markt weiter nach, allerdings uneinheitlich und bleibt daher schwer prognostizierbar. Somit setzt sich der Wettbewerb um Kunden unter den Maklern unvermindert scharf fort. **Im Honorarsegment bei den größeren Unternehmen,** also außerhalb der Courtage als unsere Leitvergütung, **wird mit besonders harten Bandagen gekämpft. Mit wirtschaftlicher Vernunft hat dies wenig zu tun.** Während der sehr theoretisch geführten Diskussion der „Egg-Heads“ und auch des Verbraucherschutzes zur Vergütungsfrage immer wieder zu entnehmen ist, dass der Honorarvergütung eine inhärente Dynamik zur Qualitätsverbesserung zuzuschreiben sei, können wir an der Front arbeitenden Makler darüber nur den Kopf schütteln. Die Praxis sieht anders aus. Die Theorie setzt realitätsferne Prämissen. **Die überzogenen Erwartungen der Kundenseite, Budgeterfüllungszwänge auf der Maklerseite, dort mangelnde zentrale Kontrolle der Preisfindung und eine wenig fundierte Kostentransparenz sowie ein zu beugsames Rückgrat gegenüber den Kunden, für unsere Leistung einzustehen, sind die Hauptursachen einer schrumpfenden Rentabilität.** Risiken für die Einhaltung unseres hohen Qualitätsanspruchs sind unverkennbar. Eine schnelle Erholung ist kaum zu erwarten. Weitere Lasten durch eine IMD 2 verträgt die Branche nicht. **Dabei verwundert die hohe Zahl von etwa 43.000 gewerblich registrierten Maklern,** die wohl kaum das Merkmal des Zugangs zur Breite des Marktes erfüllen dürften. Wäre dies ein gewerbe-rechtliches Prüfungsmerkmal, würden allenfalls etwa 3.000 Makler Bestand haben.
2. In einem derartig gestressten Umfeld **ist die Suche und Ausrichtung nach ertragreichen Feldern besonders groß. Diese liegen nach Lage der Dinge eher im (deutschen) Mittelstand** als bei den DAX oder Fortune 500 Unternehmen, die ihren Druck voll auf ihre Maklerpartner weiterreichen. **DAX-Unternehmen als Provisionsempfänger der Versicherer versuchen auch neue Wege der Vergütung zwischen Führungs- und Mitversicherern, gestaffelt nach dem jeweiligen Dienstleistungsbeitrag, zu diskutieren.** Die Bemühungen, gerade der großen angelsächsischen Maklerhäuser, im Mittelstand verstärkt Fuß zu fassen, sind nun auch in Deutschland zu spüren. Die deutsche Maklerlandschaft ist aber, anders als in den USA, zu kleingliedrig. **Geld ist zur Zeit extrem billig, aber es fehlt an sinnvollen M&A Kandidaten.** Von einer spürbaren Konsolidierung des Maklermarktes zu sprechen, ist vermutlich etwas vorschnell. Denn trotz aller Belastungen unseres Berufsstandes **bleibt der Makler der VDVM-Couleur der erfolgreichste Vermittlerberuf.** Das gilt naturgemäß weniger für das Massengeschäft.
3. **Der VDVM hat weiter an Attraktivität gewonnen,** das belegt die wachsende Mitgliederzahl, die in diesem Jahr 630, vermutlich sogar 635 Maklerfirmen des deutschen Prämiensegments erreichen wird. **Unser klares Profil und unser Qualitätsanspruch finden auch beim Verbraucherschutz und bei den politischen Gremien zunehmend Anerkennung.**
4. Auch in unserer Branche gibt es - trotz zahlreicher Freisetzungen - einen **Mangel an Fachkräften, die den Zukunftserfordernissen gerecht werden.** Die Demographie lässt auch bereits grüßen. Aber die **Qualität** unserer fachlichen- und vertrieblichen Kompetenzen **ist ein entscheidender und unabdingbarer Wettbewerbsfaktor, der sich auf anspruchsvollen Bildungsstandards und einer kundenorientierten Dienstleistungskultur gründet. Die VDVM-Makler,** nicht nur die großen Mitglieder unter ihnen, sind sich der Bedeutung der Aus- und Weiterbildung als ein Element der Zukunftssicherung sehr bewusst. Insbesondere die Top 20 **verfügen, unterschiedlich in ihrer Art, über ein recht umfangliches internes- und/oder externes Bildungs-Angebot auch im Wege des Sponsorings.** Derartige Fortbildungsmöglichkeiten werden allgemein geschätzt. Sie sind motivierend für die Mitarbeiter und attraktiv für Bewerber. **Die Zahl der Auszubildenden übrigens ist nach einer aktuellen Befragung der 30 größten Maklerhäuser wieder gestiegen. Sie erreicht z. Z. 5,28 % gegenüber zuvor 4,25 % der Gesamtzahl aller Mitarbeiter dieser VDVM-Mitgliedsfirmen.** Darüberhinaus gibt es noch unbesetzte Ausbildungsplätze, weil ansprechende Kandidaten nicht gefunden werden konnten. Auch erfasst die

Zahl der Auszubildenden nicht die **Kopfzahl der akademisch Vorgebildeten, die auch relativ zunimmt**. Allgemein ist festzuhalten: Negativnachrichten, der Maklerstand kümmere sich unzureichend um Aus- und Weiterbildung, entbehrt der Wahrheit. Hier wird viel getan. Ob genug, mag dahingestellt sein. Das wird die Zukunft beweisen. Natürlich sind die grundsätzlichen Möglichkeiten einer internen Fortbildung für kleinere Maklerhäuser begrenzter als für größere. Aber das externe Angebot ist inzwischen riesig. Auch gestatten Versicherer, die über eigene Akademien oder fachliche Fortbildungsstätten verfügen, die Teilnahme von Versicherungsmaklern.

5. **Dass der qualifizierte Vertrieb seit jeher ein Engpassfaktor der Versicherungswirtschaft ist, wird kaum bestritten.** Im Rahmen des üblichen Multikanal-Vertriebssystems der deutschen Kompositversicherer **gehört der professionelle VDVM-Makler zu den Gewinnern und zunehmend geschätzten Partnern**. Da muss es erstaunen, dass die **Eigenwahrnehmung der Versicherer, ihren Beitrag für eine hocheffektive und pro-aktive Zusammenarbeit mit unserem Berufsstand bereits geleistet zu haben, sich in ganz wesentlichen Punkten nicht mit der Einschätzung der VDVM-Makler deckt**. Der Zugang zum Versicherer, seine Verfügbarkeit und Qualität, haben sich im Tagesgeschäft spürbar verschlechtert. Kritik gibt es in allen Lagern der Mitglieder, insbesondere bei den kleineren und mittleren Maklerhäusern, die sich mit **Warteschleifen von Call-Centern, anonymisierter Vertrags- und Schadenbearbeitung und sogar Kostenübernahmen** auseinandersetzen haben. **Wie soll in einer derart einseitig industrialisierten Prozesswelt, die allein die Belange der Risikoträger optimiert, die Maklerbedürfnisse aber außen vor lässt, eine ansprechende Kundenorientierung und Gesamteffektivität entstehen?** Der Makler aber gewinnt gerade dadurch, dass er seine Kunden nicht als Commodity behandelt. So werden - ganz unverhältnismäßig - **Kosten auf den Maklerbetrieb verlagert. Auch die elektronische Verlinkung zwischen Versicherer und Makler kann keineswegs als effektiv und „State of the Art“ bezeichnet werden**. Der VDVM lässt bei all diesen eher eigenbrödlischen Entwicklungen nicht locker. Nach dem Motto „steter Tropfen höhlt den Stein“ kommt die Kommunikation in Gang, und unsere fundamentalen Anliegen finden sukzessive mehr Gehör bei einzelnen Versicherern und beim GDV, der für die IT-Fragen der maßgebliche Ansprechpartner ist. **Wir sind gedämpft optimistisch, dass hier Fortschritte erzielt werden können**.
6. Die Renaissance der Contingent Commissions in den USA überrascht. Sie belegt, dass auf verbrannter Erde die alten Sprosse besonders gut wiederaufkeimen. Damit geht auch eine lange Auseinandersetzung über den Stellenwert der Transparenz zu Ende, was begrüßenswert ist. Transparenz heilt, die Zustimmung des Kunden vorausgesetzt, den in der Contingent Commission vermuteten Interessenkonflikt. **Was uns vorrangig bewegt, ist ein equal level playing field**. Inzwischen konkurrieren wir weltweit. Eine rein regionale Sicht, selbst wenn der Atlantik dazwischen liegt, ist zu kurz gesprungen. Warum auch sollten europäische Makler einer Wettbewerbsverzerrung ausgesetzt werden oder zusehen, wie US-Broker ihre M&A Kosten beim Erwerb europäischer Maklerhäuser mit Zusatzprovisionen der Versicherer finanzieren? **Mit der wiederauflebenden Hoffähigkeit der Contingent Commissions haben die USA den EU-Kommissaren ein Kuckucksei ins Nest gelegt**. Es bleibt spannend, was sie daraus machen.

Diese Schlaglichter sollten genug Munition für weitere Fragen enthalten. Natürlich können sie nicht den Anspruch erheben, umfassend den Zustand der Versicherungswirtschaft anzusprechen. Aber, meine Damen und Herren, die weiteren Vorträge sind wie auch in den Vorjahren so angelegt, dass sie die allgemeine Sicht detaillierter beschreiben.

Dr. Leberecht Funk/September 2010