

# „Wir müssen zeigen, was Versicherungsschutz wert ist“

INTERVIEW MIT DIETMAR BLÄSING, VORSTANDSPRECHER  
DER VOLKSWOHL BUND VERSICHERUNGEN

*Nach über 40 Jahren beim VOLKSWOHL BUND, nach mehr als 25 Jahren in der Position des Vertriebsvorstands und davon sieben Jahren als CEO geht Dietmar Bläsing zum 30.04.2024 in den Ruhestand. Sein Anliegen bleibt aber weiterhin, den Wert des Versicherungsschutzes und der Beratung in den Mittelpunkt zu rücken.*

## Herr Bläsing, wie ist Ihre Gefühlslage so kurz vor dem Ruhestand?

Im Moment habe ich noch keine Wehmut, aber nach über 40 Jahren geht man sicher mit einem Tränchen im Knopfloch. Aber es gibt das schöne Gefühl, alles in gute Hände zu geben. Bekanntermaßen habe ich zwei Nachfolger, da ich Vorstand Vertrieb und Marketing sowie Personal als auch seit sieben Jahren Sprecher des Vorstandes und CEO bin. Als Vorstandsvorsitzender wird mir Gerrit Böhm und als Vertriebsvorstand Stefanie van Holt folgen, die beide schon seit 17 Jahren im Haus und beide 42 Jahre alt sind.

## Die Nachfolgeplanung erfolgte früh. Ist das normal?

Für unser Haus ist es das. Wir haben bei uns im Leitbild stehen, dass wir Führungspositionen über alle Hierarchieebenen hinweg möglichst aus den eigenen Reihen besetzen. Das geht nicht immer, aber das war bei mir so und ist auch bei den beiden Nachfolgern so. Wir tragen sozusagen die DNA des VOLKSWOHL BUND in uns.

Es ist mir ganz wichtig, dass alles rechtzeitig vorbereitet ist. Je schwieriger die Zeiten sind, desto wichtiger ist es für unsere Vertriebspartner, einen verlässlichen Produktpartner zu haben. Und ich glaube, dass man Kontinuität am besten mit Personenkontinuität erreicht. Meine beiden Nachfolger müssen sich nicht erst beweisen, beide haben alle Entscheidungen mitgetroffen und mitgestaltet. Natürlich werden sie neue Spuren ziehen, aber sie werden die

Richtung beibehalten. Damit bleibt der VOLKSWOHL BUND berechenbar. Das ist eines der höchsten Güter, die man heute im Maklermarkt haben kann.

## Werden Sie in den Aufsichtsrat wechseln?

Nein. Eine Cool-down-Phase macht ja durchaus Sinn, so ist es auch in der Corporate Governance festgehalten. Im Übrigen haben wir nur vier gewählte Aufsichtsräte aus

*„Je schwieriger die Zeiten sind, desto wichtiger ist es für unsere Vertriebspartner, einen verlässlichen Produktpartner zu haben. Und ich glaube, dass man Kontinuität am besten mit Personenkontinuität erreicht.“*

der Mitgliedervertretung plus zwei Arbeitnehmervertreter. Mit dem Kollegen Joachim Maas ist ein ehemaliger Vorstand im Aufsichtsrat vertreten und dann wäre mit mir schon ein zweiter Posten von den vier mit einem ehemaligen Vorstand besetzt.

## Ausschließen wollen Sie es nicht, aber ein direkter Wechsel wird es eben nicht?

Genau. Ich bin seit knapp zwei Jahren Aufsichtsrat der Telis Finanz in Regensburg. Das macht viel Spaß und erlaubt mir zu sehen, wie die Vermittlerseite tickt. Da ist auch eine ganze Menge zu tun und das werde ich auch weitermachen.

## Sie haben vorhin gesagt, in schwierigen Zeiten ist es wichtig,

## Kontinuität zu halten. Was machen die schwierigen Zeiten aus?

Also, für mich steht hierfür ein Thema, das über unsere Branche hinausgeht: Die Regulatorik belastet uns alle und ich würde sogar sagen, sie belastet uns über Gebühr. Wir haben hohe regulatorische Anforderungen und unsere Vertriebspartner auch. Und es ist kein Ende in Sicht.

Aus Sorge heraus, dass uns dies alles auffrisst, habe ich gerade ausrechnen lassen, wie viel Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sich eigentlich mit der Regulatorik beschäftigen. Wir haben dabei festgestellt, dass ein Drittel der Neueinstellungen sich mit unserem Geschäftsmodell beschäftigen, also mit Vorgängen wie Leistungsfällen oder Kundenanfragen. Ein

zweites Drittel geht in die IT. Aber ein Drittel ist für die Regulatorik. Eine erste Abfrage hat ergeben, dass sich jeder sechste, knappe 17%, unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen mittlerweile mit dem Thema Regulatorik beschäftigt, zumindest anteilig. Um es plakativ auszudrücken: Wir arbeiten im Jahr bis zum 01.03. nur für die Regulatorik.

## Dabei gibt der GDV so viel Geld für Lobbyarbeit aus ...

Ich sage, dieses Geld ist wirklich nötig. Man sieht ja den dringenden Bedarf. Ich will noch mal eine andere Zahl nennen. Wir haben über den dicken Daumen gerechnet rund 65 Mio. Euro Personalaufwendungen, Gehälter und Sozialleistungen, das heißt, 11 Mio. Euro, ein Sechstel, geht rein für Regulatorik an Personalkosten drauf.



Dietmar Bläsing verlässt den VOLKSWOHL BUND nach über 40 Jahren im Unternehmen.  
Wie blickt er auf seine Zeit in der Versicherungsbranche zurück?

Und jetzt kommt der Punkt, der mich umtreibt: Wir hören immer wieder, wenn ich mir zum Beispiel die Kleinanleger-Verordnung anschau, den Begriff des „Value for Money“. Also, was ist der Wert einer Beratung? Die Beratungsleistung unserer Vertriebspartner wird dabei nur auf Kosten reduziert, der Nutzen wird nicht gesehen. Und an dem Punkt sage ich: Was glaubt ihr eigentlich, wovon wir die Regulatorik bezahlen? Das zahlen die Kunden. Regulatorik ist mittlerweile ein tarifierhebliches Element. Wir müssen deshalb fragen: Was ist eigentlich der Wert der Regulatorik? Also, der Value for Money?

Und noch ein Punkt: Wir haben einen War for Talents. Es gibt einen scharfen Wettbewerb um Fachkräfte. Das heißt, wir müssen überhaupt die Menschen finden, die diese Arbeit leisten.

#### **Lassen Sie uns auf die Zinswende sehen. Positiv oder negativ für die Versicherer?**

Im Saldo ist die Entwicklung positiv. Wir haben ca. 1,6 Mrd. Euro Beitragseinnahmen beim VOLKSWOHL BUND und der Dortmunder Leben. Dem stehen

knapp 100 Mio. Euro in der Sachversicherung dagegen. Mit dem Schwerpunkt Leben sind wir natürlich froh, dass die Zinsen wieder höher sind und man wieder Alternativen in der Kapitalanlage hat. Es stimmt, Anlagen, die wir in letzter Zeit getätigt haben, laufen teilweise in den Bereich der stillen Lasten rein. Das ist aber weiter nicht schlimm, denn wir machen keine Kapitalanlagen, um zu traden. Wir machen dies in der Regel in einer Buy-and-Hold-Strategie und am Ende der Laufzeit lösen sich die stillen Lasten wieder auf.

*„Die Zukunft sehe ich für Makler durchaus rosig. Sie ist aber natürlich ein bisschen anders als bisher.“*

#### **Spüren Sie nicht, dass andere Sparformen bevorzugt werden?**

Also, im Neugeschäft gar nicht, im Gegenteil. Wir haben das beste Neugeschäft unserer Unternehmensgeschichte verzeichnet. Wir haben 2023 etwa gute 20% mehr gehabt als im Vorjahr, und wir haben sogar 10% mehr gehabt als 2021. Warum betone ich das so?

Wir waren immer starker Riester-Anbieter. Rund 20% unseres Neu-

geschäfts waren Riester-Verträge. Dieses Geschäft ist 2021 komplett eingebrochen wegen der Rechnungszinssenkung. Nachdem diese 20% an Neugeschäft weggefallen waren, hatten wir 2022 schon „nur“ ein Minus von 10%, also die Hälfte haben wir sozusagen aufgefangen, und 2023 konnten wir sogar aufbauen, also 10% Plus zu 2021 und 20% Plus zu 2022.

Wir haben uns sehr, sehr stark auf das bAV-Geschäft konzentriert. Mit einem neuen fondsgebundenen Tarif, der Garantie und trotzdem von Beginn an bis zu 100% Fondsquote bietet, haben wir einen echten Hingucker. Auch prozessual haben wir einiges getan. Wir haben unsere Leben-Vertriebseinheit aufgeteilt in Leben Privatkunden und Leben Firmenkunden/bAV, um einfach eine prozessuale Exzellenz herzustellen. Das Ergebnis ist ein immenser und für mich zuerst fast nicht vorstellbarer Erfolg. Das war wirklich toll. Es war mein letztes volles Geschäftsjahr, daher bin ich natürlich besonders froh. Aber bevor Sie fragen: Auch der Jahresstart 2024 toppt die Vorjahre, insofern wird auch Stefanie van Holt einen guten Start haben. ▶

**Die Branche wartet nun auf die Reform der Altersvorsorge. Was halten Sie davon, dass es andere Auszahlungsformen geben und die lebenslange Rente fallen soll?**

Also, ich halte das für eine Katastrophe und ich empfinde das Menschenbild, das dahintersteht, schlimm. Also, das, was man aus der Fokusgruppe Altersvorsorge gehört hat: Bis 85 oder 87 kriegt man die Rente, und wer dann noch lebt, bekommt halt Bürgergeld. Aber das Leben hat doch auch bis 95 noch seinen Wert.

Die Kampagne des GDV „Du lebst sieben Jahre länger“ zeigt doch, wie falsch die Menschen ihre Lebenserwartung einschätzen. Wenn sich Menschen einen Auszahlplan selbst schneiden sollen, muss man damit rechnen, dass in 50% der Fälle am Ende des Geldes noch Leben über ist. Das ist der falsche Weg für eine geförderte Rente.

**Was halten Sie von den anderen Plänen?**

Ich finde erst mal gut, dass die Bürgerrente vom Tisch zu sein scheint. Ein zusätzliches Obligatorium ist nicht gut und ich denke, Altersvorsorge sollte auf freiwilliger Basis passieren, mithilfe von Anreizen. Zudem bin ich dafür, eine Versicherungspflicht für Selbstständige einzuführen.

Und ich finde eine gewisse Form von Garantien nicht verkehrt. 100% braucht es aber nicht mehr, das ist klar. Also, ich könnte mir gut vorstellen, dass man sagt, eine lebenslange Rente sollte sein und wir würden eine Garantie von 60, 70 oder 80% für die geförderte Rente empfehlen.

**Gehen wir noch mal in Richtung Unternehmen zurück. Wie ist es, für einen Versicherungsverein zu arbeiten?**

Toll. Du hast ganz andere Möglichkeiten, bei einem mittelständischen Unternehmen Einfluss zu nehmen. Mein Werdegang vom Azubi über die ganze Strecke wäre vielleicht woanders gar nicht so möglich gewesen.



Als ich hier 1983 angefangen habe, waren wir ein reiner Ausschließlichkeitsversicherer. Der VOLKSWOHL BUND hatte 500 im Wesentlichen angestellte Ausschließlichkeitsmitarbeiter. Die Aufgabe war es, diese Organisation effizient zu machen. Das hat irgendwie nicht geklappt.

Ich war damals mit der Ausbildung fertig und bin in die Verkaufsförderung gekommen, dann später ins Marketing. Zu dem Zeitpunkt waren die Kostensätze immens und die Situation war existenzgefährdend. Deshalb hat man sich den freien Vertriebspartnern zugewandt. Doch wir mussten diese erst mal überzeugen. Zusammen mit Dr. Ulf-Gerhard Gude, Versicherungsmathematiker und damals gerade von der Uni, sollten wir nun Produkte machen. Das war eine geile Aufgabe, einfach irre, und wir hatten viele gute Ideen. Unsere IT war damals ziemlich modern und das alles fand Wiederhall bei den Maklern. Wir haben erstmals Versicherungsverträge grafisch dargestellt, mit Rückkaufswerten und Todesfallverläufen bis hin zur Ablaufleistung. Wir hatten anfangs

*„Für mich war es immer eine tolle Sache, Maklerversicherer zu sein. Weil ich mich immer vor die Makler stellen konnte und nicht mehreren Herren dienen musste.“*

auch so was wie Welpenschutz, das hat dann irgendwann nachgelassen. Ende der 90er etwa fanden auch viele den Namen VOLKSWOHL BUND sehr antiquiert. Das hat sich dann 2001 mit Platzen der Dotcom-Blase komplett geändert, als die damaligen Highflyer kaputtgingen und Tradition wieder gefragt war. So kam für mich die Chance, Leiter in der Verkaufsförderung zu werden, dann Hauptabteilungsleiter im Marketing. 1997 wurde ich in den Vorstand berufen, dort, wo ich praktisch 13, 14 Jahre vorher noch die Ausbildung gemacht habe, das ist schon einzigartig, und jetzt komme ich zu der Frage: Ich glaube, das geht nur in so einem familiären Umfeld eines Versicherungsvereins auf Gegenseitigkeit. Deshalb bin ich dem Hause extrem dankbar und hatte auch nie irgendwelche Wechselabsichten.

**Als Maklerversicherer glücklich, kann man sagen. Gilt das auch heute und in Zukunft noch?**

Das gilt heute allemal, und auch in Zukunft. Ich darf da noch mal so Ende der 80er, Anfang der 90er ansetzen, als wir den Ausschließlichkeitsvertrieb noch hatten. Wir haben die Ausschließlichkeit nie abgeschafft, Makler sollten ein zweiter Vertriebsweg werden. Aber es war ein Evolutionsprozess, auch die Bezirks- und Filialdirektionen haben

9

erkennt, welche Chancen darin lagen, Makler als Vertriebspartner zu gewinnen. Und so sind wir quasi zum Maklerversicherer geworden.

Für mich war es immer eine tolle Sache, Maklerversicherer zu sein. Warum? Weil ich mich immer vor die Makler stellen konnte und nicht mehreren Herren dienen musste. Der Makler ist der Souverän, er entscheidet, was beim Kunden passiert. Die Zukunft sehe ich für Makler durchaus rosig. Sie ist aber natürlich ein bisschen anders als bisher. Wir sehen eine deutliche Tendenz hin zu größeren Einheiten. Damit meine ich sowohl Vertriebe als auch Verbände und Pools.

### Wächst der Druck auf die Versicherer vonseiten der größeren Einheiten?

Ja, das muss man schon sagen, tendenziell ist das so. Natürlich wird das Geschäft an sich schon ein bisschen teurer. Wenn ein einzelner Makler vielleicht 40 oder 43 Promille bekommt, ist das weniger, als wenn ich über einen Pool abrechne. Aber man muss natürlich auch fairerweise die Dienstleistung des Pools gegenrechnen.

### Sie stehen für eine gewisse Menschlichkeit in der Branche. Das ist nicht überall so, oder?

Das würde ich gar nicht so sagen. Gerade bei Maklerversicherern gibt es ein sehr kooperatives Netzwerk, alles natürlich im Rahmen des kartellrechtlich Zulässigen. Wir haben die Deutsche Makler Akademie gegründet und Single Sign-On. Die Maklerversicherer stehen schon für eine gewisse Menschlichkeit und ein gewisses Miteinander.

Ich nenne das immer die große Kuchen-Theorie: Lasst uns gemeinsam einen großen Kuchen machen, dann werden auch die einzelnen Stücke für jeden größer. Wir wollen unsere Vertriebspartner gemeinsam über die nächste und die übernächste regulatorische oder sonstige Hürde hieven. Das erhöht die Vertriebskapazität als Ganzes, der Wettbewerb findet dann also auch in einem größeren Ganzen statt.

Aber noch mal kurz: Ich bin gerne mit Kollegen zusammen. Und das gilt ausdrücklich auch für

die Vertriebspartner, mit denen wir ja auch gemeinsam in einem Boot sitzen und es nur funktioniert, wenn wir gemeinsam in eine Richtung rudern.

### Was werden Sie vermissen?

Ich werde natürlich den Umgang hier in unserem Hause vermissen. Ich arbeite schon so lange mit den Menschen zusammen, da entstehen echte Freundschaften. Dieses tägliche Miteinander wird mir fehlen. Ich liebe diesen Laden wirklich. Und ich meine das so pathetisch, wie ich das sage, auch wenn ich vorhin sagte, es ist noch keine Wehmut dabei. Vermutlich wird diese aber doch noch kommen.

### Was werden Sie nicht vermissen?

Was ich nicht vermissen werde, ist die Regulatorik. Die nervt mich wirklich unendlich. Und mich nervt auch, dass die eminent wichtige Leis-

tung unserer Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner so oft diskreditiert wird.

Ich war vor Kurzem auf dem Vertriebskongress eines Partners. Dabei war auch eine Dame im Rollstuhl, bei der eine Bandscheiben-OP misslang. Sie schilderte auf eindrucksvolle Art und Weise: „Was habe ich mich über meinen Berater geärgert, dass er so hartnäckig war, was habe ich mich über mich geärgert, dass ich unterschrieben habe und ab da jeden Monat zahlen musste. Aber was war ich diesem Menschen dankbar, nachdem ich aus der OP erwacht war und wusste, ich kann nicht mehr aufstehen.“

Das war sehr emotional. Wir müssen über die Menschen reden, denen wir in schlimmen Zeiten zur Seite stehen. Wir müssen zeigen, was Versicherungsschutz wert ist, und das zeigen wir, indem wir Menschen in den Mittelpunkt holen. •

## So geht es weiter

Zum 01.05.2024 übernimmt Dr. Gerrit Böhm den Vorstandsvorsitz des VOLKSWOHL BUND. Er ist seit 2007 bei dem Maklerversicherer und seit sieben Jahren im Vorstand des VOLKSWOHL BUND als auch dessen Tochter, der Dortmunder Leben.

Zum selben Zeitpunkt übernimmt Stefanie van Holt das Ressort Vertrieb, Marketing, Vertriebsservice und Personal von Dietmar Bläsing. Nach dem Studium und kurzem Intermezzo bei der BCG Group startete sie 2007 beim VOLKSWOHL BUND und ist dort seit 2010 als Hauptabteilungsleiterin für verschiedene Bereiche im Vertriebsressort, zuletzt für Vertriebsservice und -systeme, tätig.

Zusammen mit der Versicherungsmathematikerin Celine Carstensen-Opitz, die seit 2009 bei dem Dortmunder Versicherer ist, bilden Böhm und van Holt ab Mai den Vorstand des VOLKSWOHL BUND. Dietmar Bläsing plant für seinen Ruhestand eine Reise nach Japan und nach Australien und will mehr Zeit mit Familie und seinen vier Enkelkindern verbringen. Zudem wird er sich weiter als Aufsichtsrat bei Telis engagieren und die ihm am Herzen liegenden Themen rund um Versicherung und Maklerschaft weiterverfolgen.

