

Dieser Newsletter des BWL-Studiengangs "Versicherung - Versicherungsvertrieb und Finanzberatung" der Berufsakademie Heidenheim ist in erster Linie für Duale Partner, Dozenten und Studenten bestimmt. Weitere Interessenten sind als Leser willkommen.

Wir präsentieren Ihnen in diesem Newsletter folgende Themen:

Aus der Branche

1. Jetzt die Besten in den Vermittlerberuf holen 1
2. Branche baut Vertrieb aus und Innendienst ab 2
3. Vermittlerrecht praktisch 3

In eigener Sache

4. Vorlesungsreihe „Haftungsrisiken vermeiden“ 3
5. BA-Studenten früher in den Vertrieb 3
6. BA Heidenheim auf dem Weg zur Hochschule 3
7. Deine Zukunft: Versicherung 4
8. Partnerkonferenz am 17. April 4
9. Ein Blick in die Zukunft des Maklermarktes 4
10. Service für die Bewerberauswahl 4

Unsere Ausbildungspartner und ihre Studierenden

11. profisecura Wirtschaftsdienst GmbH, Mindelheim 5

Unsere Lehrbeauftragten

12. Dr. Thomas Gitzel, Lehrbeauftragter für Volkswirtschaftslehre 5

Impressum:

<http://www.ba-heidenheim.de/uploads/media/ni-0802.pdf>

Redaktion:

Prof. Dr. Hans Jürgen Ott

ott@ba-heidenheim.de

Tel. +49 (7321) 38-1912

<http://www.experten.de/NET/website/159592.website>

Herausgeber (V. i. S. d. P.):

Berufsakademie Heidenheim

BWL-Studiengang Versicherung –

Versicherungsvertrieb und Finanzberatung

Schmelzofenvorstadt 33/2

89520 Heidenheim

Fax. +49 (7321) 38-1915

<http://www.ba-heidenheim.de/vers>

Hat Ihnen dieser Newsletter gefallen?

Waren die Themen für Sie interessant?

Wussten Sie die News bereits? Wenn ja: Welche?

Sollen wir den Newsletter auch an KollegInnen aus Ihrem Unternehmen weitergeben?

Möchten Sie selbst eigene Informationen an die anderen Empfänger (Makler, Vertriebs- bzw. Personalverantwortliche in Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen bzw. deren Vertriebsstrukturen) weitergeben? Dann beziehen Sie uns doch in Ihren eigenen Newsletter-Versand ein.

Wollen Sie den Newsletter abbestellen?

Wir freuen uns über Ihr Feedback an

<mailto:versicherung@ba-heidenheim.de>

Editorial

Mit strahlendem Gesicht (und \$- bzw. €-Zeichen in den Augen) blickt die Versicherungsbranche auf die zum Pilz mutierende Bevölkerungspyramide: Der zunehmende Anteil an älteren Menschen im oberen Teil des Bevölkerungspilzes



kann zukünftig durch die öffentlichen sozialen Systeme nicht mehr versorgt werden, muss also letztlich privat vorsorgen. Die Branche steht mit entsprechenden Altersvorsorgeprodukten Gewehr bei Fuß und freut sich auf wachsende Umsätze in der Zukunft.

Da vergisst schon gerne das eine oder andere Unternehmen, auch den unteren Teil des Pilzes zu beachten. Der sagt nämlich aus, dass immer weniger Schulabgänger zur Verfügung stehen, die in den Vermittlerberuf gebracht werden können, um diese Umsätze auch zu realisieren. Der Wettbewerb um gute Schulabgänger wird hart werden; Unternehmen wie beispielsweise die DM-Drogeriemarktkette legen Rekrutierungsprogramme auf, die mit denen, die man bisher kannte, nicht einmal mehr in Ansätzen vergleichbar sind.

In Deutschland als High-Tech-Standort wird insbesondere der Wettbewerb um gute und sehr gute Schulabgänger hart werden. Die Versicherungs- und Finanzbranche täte also gut daran, so schnell wie möglich - also jetzt - Abiturienten attraktive Qualifikationswege anzubieten und für den Vermittlerberuf zu begeistern, denn sie braucht dringend „High Potentials“, um den Anforderungen von VersVermG, VVG, FRUG/MiFID, und was da sonst noch alles kommen wird, genügen zu können.

Abwarten und Tee trinken mag ja entspannend sein - Grabesruhe auch!

Prof. Dr. Hans Jürgen Ott

Aus der Branche

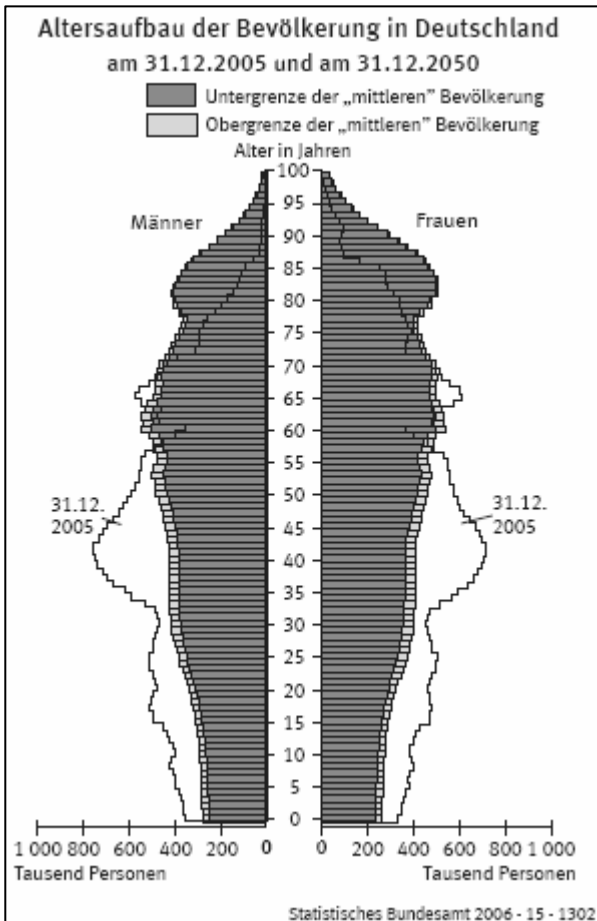
1. Jetzt die Besten in den Vermittlerberuf holen

„Wirtschaft bildet - Unsere Zukunft“ - dieses Motto bestimmt den Schwerpunkt der diesjährigen Arbeit der bundesweiten IHK-Organisation. Dazu fand am 22. Januar in Ulm der Kongress „Chance Bildung“ statt, auf dem u.a. Bundesbildungsministerin Annette Schavan sowie Präsidenten von DIHK und Kammern Maßnahmen vorstellten, um den für unsere wirtschaftliche Zukunft entscheidenden Wettbewerbsvorteil - das Wissen unserer Mitarbeiter - zu verbessern.

Bereits jetzt bremse der Fachkräftemangel das wirtschaftliche Wachstum deutscher Unternehmen aus. Zukünftig werde dies noch wesentlich dramatischer angesichts der zu erwartenden Abnahme der Schulab-

gängerzahlen (die bereits seit dem Jahr 1998 zurückgehen). Die Unternehmen sehen sich zukünftig einem verstärkten Wettbewerb um gute Schulabgänger gegenüber gestellt und versuchen, durch spezielle und zum Teil sehr attraktive Rekrutierungs- und Ausbildungsprogramme in diesem Wettbewerb zu bestehen.

Damit hat der demografische Wandel für den Versicherungsvertrieb zwei Gesichter: Auf der einen Seite bringt die zunehmende Bedeutung der Altersvorsorge im oberen Teil der Alterspyramide verbesserte Geschäfts-Chancen. Auf der anderen Seite wird es zukünftig immer schwieriger, genügend gute Schulabsolventen in den Beruf zu bringen, um diese Chancen auch nutzen zu können.



2. Branche baut Vertrieb aus und Innendienst ab

Der Ausgabe vom 08.01.2008 des Versicherungsjournal war eine interessante Statistik zu entnehmen. Diese Statistik zeigt, in welchen Bereichen Versicherungsunternehmen in den nächsten Jahren Personal aufbauen und in welchen Bereichen sie Personal abbauen wollen. Dabei fällt auf, dass die meisten der großen Gesellschaften im Innendienst Personal abbauen und im Außendienst aufbauen wollen.

Ähnliches war übrigens schon einer dpa-Meldung vom 6.12.2006 zu entnehmen: „Die Dienstleistungsgesell-

schaft Verdi rechnet (in der Versicherungswirtschaft) mit einem Verlust von knapp 20.000 Jobs bis Ende 2008. Dabei trifft es vornehmlich Innendienstler und Tätigkeiten, die zunehmend maschinell abgewickelt werden können. Die Vertriebskraft dagegen wollen alle Unternehmen stärken, um so von Wachstumschancen, vor allem in der Altersvorsorge, zu profitieren.“

Es fragt sich dabei, woher die Branche die gesuchten Vermittler rekrutieren will. Über den Arbeitsmarkt? Dies wäre insgesamt gesehen ein Nullsummenspiel und geht daher nicht auf. Agenturbezogen gesehen bekommt man - abgesehen von Glücksfällen - entweder solche Mitarbeiter, mit denen andere Unternehmen auch nicht zurecht kommen oder Mitarbeiter, die man mit höherem Gehalt geködert hat - auf die Gefahr hin, dass sich diese Mitarbeiter dann wieder vom Wettbewerb ködern lassen.

Damit bleibt nur die Ausbildung als Weg, gute Mitarbeiter zu gewinnen und auch im Unternehmen zu halten. Diese Ausbildung muss auch für gute Schulabgänger attraktiv sein und attraktive Perspektiven bieten. Ein Studium hat beides zu bieten.

Stellenabbau Versicherungswirtschaft			
Unternehmen	Außendienst	Innendienst	Bis
Allianz		2.170	2008
W&W		1.750	2009
HDI-Gerling		500	
Alte Leipziger Leben		200-250	2009
Concordia		130	2011
IPV		50	2009

Stellenaufbau Versicherungswirtschaft			
Unternehmen	Außendienst	Innendienst	Bis
Debeka	1.900		2010
Zurich	700		2010
Gothaer	300		
W&W	300		2008

<http://www.versicherungsjournal.de/mehr.php?Nummer=95275>

3. Vermittlerrecht praktisch

An dieser Stelle beantwortet Rechtsanwalt Dr. Johannes Fiala, Lehrbeauftragter im Studiengang, Ihre Fragen. Fragen können Sie stellen über eine Mail an <mailto:ott@ba-heidenheim.de>.

„Ist es unbedingt nötig, als Makler alles über das neue VVG zu wissen und zu beachten?“

Auch das neue VVG enthält viele Fallen für den Makler. Typisch ist das Vorgehen, dass Vermittler ein Rating und/oder einer Software zum Produkt- und Bedingungsvergleich einsetzen, und sich auf die darin dargestellten Ergebnisse verlassen. Dabei dürfte die Mehrzahl der so gewonnenen Ergebnisse trügerisch sein:

Die Subprime-Krise 2007 zeigt beispielsweise, dass sich Banker irrig auf Ratings verlassen haben, die sie nicht verstanden hatten - dreistellige Milliarden-Verlustposten weltweit waren die Folge. Ein anderes Beispiel: Ein Versicherungsmakler empfiehlt mit Hilfe einer renommierten Software eine BUZ, bei welcher der Versicherer nach § 19 VVG (2008) auf Kündigung verzichtet, wenn schuldlos eine Anzeigepflichtverletzung vorliegt. Die Software (einer Rating-Agentur) weist aber damit nur eine "Halbwahrheit" aus: Der Versicherer kann nach wie vor - um nur eine Falle zu nennen - anfechten: Damit entfällt die BUZ, ohne Kündigung.

Darum ist es für Vermittler wichtig, Gesetze und Bedingungswerke zu lesen und zu vergleichen, damit sie korrekt beraten und haftungsmindernd dokumentieren können. Unsere Empfehlung: Nehmen Sie an unseren Vorlesungsreihen teil (siehe dazu den folgenden Punkt 4) und befolgen Sie die Ratschläge der dort anwesenden Experten.

In eigener Sache

4. Vorlesungsreihe „Vermittlerhaftungsrisiken vermeiden“

Wir dürfen Sie wieder herzlich zu unseren Vorlesungsreihen "Vermittlerhaftungsrisiken vermeiden" einladen. Im Februar und März stehen Haftungsrisiken in der Finanzanlage-Beratung im Mittelpunkt, im Mai und Juni Haftungsrisiken in der Altersvorsorge-Beratung - u.a. mit Bernd W. Klöckner.

Bitte sprechen Sie auch interessierte Vermittler aus Ihrem privaten und beruflichen Umfeld auf diese Vorlesungsreihe an, bei der hoch qualifizierte Referenten vortragen und die Teilnahme dennoch kostenlos ist.

Bei Interesse wären wir Ihnen sehr dankbar, wenn Sie sich möglichst frühzeitig anmelden würden.

<http://www.ba-heidenheim.de/uploads/media/vorlesungsreihe-06-4.pdf>

<http://www.ba-heidenheim.de/uploads/media/vorlesungsreihe-07-2.pdf>

5. BA-Studenten früher in den Vertrieb

Der bei uns erfolgreich absolvierte Studienabschluss ist ja in der Versicherungsvermittlerverordnung explizit als Sachkundenachweis anerkannt. Auf den Einsatz im Vertrieb und Verkauf müssten die Studenten von Maklerunternehmen damit 3 Jahre warten; erst dann könnten sie im Vermittlerregister registriert werden.

Um diese Zeit abzukürzen und die Studenten bereits vorzeitig registrieren zu können, könnten Studenten auf freiwilliger Basis bereits während des Studiums die Sachkundeprüfung ablegen.

In Baden-Württemberg wird diese Sachkundeprüfung von der IHK Stuttgart abgenommen. Sie dauert zwei Tage. Am ersten Tag müssen in einer schriftlichen Prüfung 70-80 Multiple-Choice-Fragen beantwortet werden (auf der Website des BWV findet man einige Beispielfragen). Am zweiten Tag wird in der praktischen Prüfung in einem Rollenspiel eine Beratungssituation simuliert. Die Kosten der Prüfung betragen 280,- € Über eine entsprechende Policen-Erweiterung können die Studenten als Angestellte in der VSH des Unternehmens berücksichtigt werden.

Die Studenten müssten aufgrund des Studienplanes eigentlich spätestens nach der 4. Theoriephase soweit sein, dass sie die Prüfung erfolgreich ablegen können.

http://personen.ihk.de/knr175/internet_details_175.aspx?knr=175&TabKey=1614

<http://www.lempark.de/beruflicher-einstieg/versicherungsfachmann/pruefung/beispielaufgaben/index.html>

6. BA Heidenheim auf dem Weg zur Hochschule

Die BA Heidenheim bekommt offiziell den rechtlichen Status einer Hochschule. Zum 1. Januar 2009 sollen die baden-württembergischen Berufsakademien zur Dualen Hochschule umgewandelt werden. Ministerpräsident Günther H. Oettinger hat sich auf dem landesweiten Berufsakademie-Kongress im Stuttgarter Haus der Wirtschaft persönlich für das entsprechende Gesetzesvorhaben des Wissenschaftsministeriums stark gemacht.

"Rechtlich sind die BA-Abschlüsse den Bachelor-Graden von Universitäten und FHs bereits gleichgestellt. Dennoch versprechen wir uns vom neuen Status und der klaren Positionierung als Hochschule einen zusätzlichen Vorteil - vor allem für die Partnerfirmen im ständigen Wettbewerb um die besten Köpfe", so der Heidenheimer BA-Direktor Prof. Manfred Träger.

Zwingende Voraussetzung für die Umwandlung ist, dass der duale Charakter des Modells erhalten bleibt. Insbesondere werden die Studentinnen und Studenten - landesweit etwa 21.000 - nach den Worten des Ministerpräsidenten auch in Zukunft allein von den Betrieben ausgewählt und eingestellt.

7. Deine Zukunft: Versicherung

Vom 21. bis 23. Februar 2008 stellt die Versicherungswirtschaft „in Ulm, um Ulm und um Ulm herum“ auf der Ulmer Bildungsmesse das Berufsbild des Versicherungsvermittlers vor. An einem Gemeinschaftsstand der gesamten Versicherungswirtschaft in der Region (einschließlich der Branchenverbände bvK, VGA und BWV) und der Berufsakademie Heidenheim wird dieses Berufsbild mit Hilfe eines attraktiven Messe-Programms vorgestellt. Es ist das erste Jahr in dem es einen solchen Gemeinschaftsstand gibt; die Branche steht gemeinsam hinter diesem neuen Berufsbild, das geprägt ist durch eine wesentlich stärkere Kundenorientierung und eine intensivere Beratung.

Die Qualifikation für dieses neue Berufsbild können angehende Vermittler sowohl durch ein Studium an der Berufsakademie Heidenheim als auch über den Ausbildungsberuf Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen erhalten. Beide Qualifikationswege werden auf der Bildungsmesse am Stand MF11 im Messefoyer durch BA-Studenten und Auszubildende vorgestellt.

Die über 30.000 erwarteten Schüler und Eltern haben die Möglichkeit, sich auf der Messe ausführlich zu informieren. Dort wird außerdem ein reichhaltiges Messe-Programm geboten. So findet ein Torwandschießen mit den aktiven Fußballern Oliver Unsöld, Alper Bagceci (BA-Student) und Achim Imrich (Auszubildender bei der Victoria-BD Ulm) statt, bei dem das Publikum gegen die Profis antritt, deren Beine geschient sind - und natürlich gewinnt, denn die Message, die damit transportiert werden soll, lautet: „Unfälle sind nicht vermeidbar - aber deren finanzielle Folgen. Und wir wissen, wie. Lernen Sie es auch!“

Am Donnerstag, dem 21.02.2008 wird auch der FIFA-Schiedsrichter Dr. Markus Merk, der auch den Eröffnungsvortrag "Entscheidungen sicher treffen" hält, am Stand sein und am Torwandschießen teilnehmen. Weitere Attraktionen sind Selbstverteidigungs-Vorführungen der Abteilung Taekwondo des TSV Pfull sowie ein Gewinnspiel mit attraktiven Preisen.

Besuchen Sie den Stand und animieren Sie mögliche Interessenten für ein Studium oder eine Ausbildung aus Ihrem Familien-, Bekannten- und Kundenkreis zu einem Messebesuch, damit möglichst viele junge Menschen für den Vermittlerberuf begeistert werden können.



8. Partnerkonferenz am 17. April

Am 17. April findet an der BA die 2. „Partnerkonferenz Versicherung“ statt; Beginn ist 10:00 Uhr. Dabei wollen wir wieder wie im vergangenen Jahr unsere Partner-Unternehmen über Neuerungen informieren und im Dialog mit unseren Ausbildungsbetrieben Erfahrungen austauschen.

Folgende Agenda ist geplant:

- 10:00 Uhr Begrüßung
- 10:30 Uhr Vortrag "Empfehlungsmanagement" (Frank Leoff, Versicherungsmakler, Heidenheim)
- 11:00 Uhr Neues aus dem Studiengang
- 12:00 Uhr Imbiss und Gespräche
- 13:00 Uhr Grußwort des Heidenheimer Oberbürgermeisters Bernhard Ilg
- 13:30 Uhr Vorstellung von Projektarbeiten durch Studenten des Kurses VERS07.
- 17:00 Uhr Veranstaltungsende

Wir würden uns freuen, Sie als Gast begrüßen zu dürfen. Bitte beachten Sie, dass die Tagung in unseren Räumlichkeiten in der Schmelzofenvorstadt (WCM-Areal, Rote Halle) stattfindet. Eine Anfahrts-Skizze finden Sie unter <http://www.ba-heidenheim.de/vers>. Bitte geben Sie uns bis spätestens 31. März 2008 Bescheid (Fax 07321/38-1915 oder <mailto:versicherung@ba-heidenheim.de>), ob Sie kommen und ob Sie noch von weiteren Personen begleitet werden.

9. Ein Blick in die Zukunft des Maklermarktes

Die Zukunft kann man nicht voraussagen - aber vielleicht mal darüber spekulieren, wie denn Makler in 30 Jahren arbeiten. Im nächsten Versicherungsmagazin erscheint dazu ein gemeinsamer Artikel von den Informatikern Volker P. Andelfinger (R+V Wiesbaden) und Prof. Till Hänisch (BA Heidenheim) sowie Studiengangsleiter Prof. Dr. Hans Jürgen Ott.

<http://www.ba-heidenheim.de/nc/admin/studiengange/wirtschaft/versicherung/Medienmagazin/vm-0803-zukunft.pdf>

10. Service für die Bewerberauswahl

Wir bieten unseren Ausbildungsbetrieben an (wie bereits schon letztes Jahr) den Service an, dass wir die Namen der Bewerber für einen Studienplatz, die in die engere Wahl gezogen werden, mit den Namen abgleichen, die andere Unternehmen gemeldet haben. Wenn ein Name doppelt auftaucht, wird dies den jeweiligen Unternehmen rückgemeldet. Diese erhalten damit ein Indiz, dass sich ein Bewerber vielleicht bei mehreren Firmen beworben haben könnte und können diese Information in ihre Auswahlentscheidung mit einbeziehen.

Unsere Ausbildungspartner und ihre Studierenden

11. profisecura Wirtschaftsdienst GmbH, Mindelheim

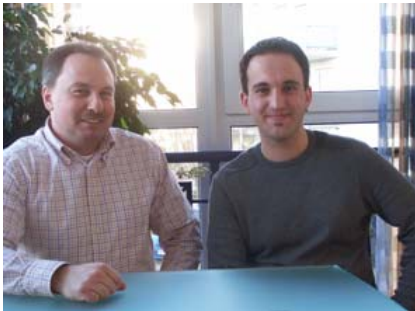
Die profisecura Wirtschaftsdienst GmbH wurde im Jahre 1999 als erste freie Maklergesellschaft am Ort Mindelheim gegründet. Der Kundenstamm umfasst mittlerweile nahezu 1.500 Kunden. Die profisecura Wirtschaftsdienst und deren Geschäftsführer Horst Sitta beschäftigen derzeit vier Mitarbeiter.



Die profisecura hat sich dem Spezialgebiet, der Landwirtschaft verschrieben, aber auch Gewerbekunden sowie Privatkunden sind bestens aufgehoben. Generell werden alle Sparten im Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbereich umfassend beraten.

Die Maklergesellschaft sieht in der Neutralität und Kundenorientiertheit den Schlüssel zum Erfolg, denn die Kunden erwarten qualifizierte und kompetente Berater, die es verstehen, auf ihre Wünsche und Ziele einzugehen und individuelle Lösungsvorschläge zu erarbeiten

Um dies auch in Zukunft zu gewährleisten, hat sich Geschäftsführer Horst Sitta dazu entschlossen, gemeinsam mit der BA Heidenheim auszubilden und als Student Herrn Holger Urban einzustellen.



Holger Urban: „Ich bin fest davon überzeugt, dass ich die richtige Entscheidung getroffen habe, mein bereits bestehendes

theoretisches und praktisches Wissen im Versicherungs- und Finanzbereich aufgrund meiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann, durch das Studium zu vertiefen.

Die Theoriephase bietet fachlich versierte Dozenten aus der Praxis, die ihr Wissen an die Studenten weitervermitteln. Das Studium verstärkt meines Erachtens die Kompetenz im Kunden- und qualitätsorientierten Verkauf und der Beratung sowie die ziel- und leistungsorientierte Arbeitsweise. Im Blick auf meine spätere Tätigkeit, denke ich, dass nur ein gut ausgebildeter und fachlich kompetenter Makler auch in Zukunft Erfolg und Spass an seiner Arbeit haben wird."

Unsere Lehrbeauftragten

12. Dr. Thomas Gitzel, Lehrbeauftragter für Volkswirtschaftslehre

Dr. Thomas Gitzel hat im Studiengang seit Herbst 2007 Lehraufträge in den Volkswirtschaftslehre-Fächern „VWL-Einführung“, „Mikro-Ökonomie“ sowie „Geld und Währung“.



Dr. Gitzel ist Volkswirt im Research der LBBW. Als Senior Economist nimmt er dabei die Länder Mittel- und Osteuropas unter die Lupe. In diesem Zusammenhang ist er für die Prognosen makroökonomischer Größen wie z. B. das Wachstum verantwortlich. Darüber hinaus vertritt er auch die Hausmeinung des Hauses LBBW in Bezug auf die zukünftige Währungs- und Zinsentwicklung in diesen Ländern.

Die Analysen von Dr. Gitzel sind in den verschiedensten Publikationen der Landesbank nachzulesen. Aber auch in den großen deutschen Tageszeitungen sind seine Kommentare gefragt. Vom hauseigenen Studio der Bank können die verschiedenen Fernsehsender ebenfalls auf das Know-how des Volkswirts zurückgreifen.

Seinen beruflichen Werdegang begann Gitzel mit einem Trainee-Programm im Bereich Volkswirtschaftliches Research der LBBW im Jahr 2001. Bereits ein Jahr später übernahm er die Verantwortung für die osteuropäischen Volkswirtschaften. Zuvor studierte er Volkswirtschaftslehre an der Universität Tübingen und University of Massachusetts Boston. Seine wissenschaftliche Neugier verließ ihn aber während seiner beruflichen Tätigkeit nicht. Er begann deshalb im Jahr 2005 neben seiner Arbeit bei der Bank an einer Dissertation zu schreiben. Am Lehrstuhl für Außenwirtschaftslehre an der Universität Hohenheim bei Prof. Dr. Belke beschäftigte er sich intensiv mit den Wechselkursverläufen in Osteuropa. Die empirische Arbeit überprüft mit verschiedenen ökonomischen Modellen die Gültigkeit verschiedener Wechselkursatheorien für die osteuropäischen Währungen. Die Arbeit schloss der Volkswirt dann zum Jahresende 2007 ab.

Seine Begeisterung für die Volkswirtschaftslehre führte in schließlich zur Dozententätigkeit an die BA Heidenheim. Aufgrund seiner praktischen Erfahrung mit der Volkswirtschaftslehre kann er seine Vorlesungen mit zahlreichen aktuellen Beispielen unterfüttern. Das kommt bei den Studenten auch an - seine Lehr-Evaluationsergebnisse sind durchweg positiv.