

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. VersWiki 1
2. Verbraucherschutz macht mobil 2
3. Georgien: Kooperation hilft allen 2
4. Vermittlerrecht praktisch: Betreuung 2

In eigener Sache

5. 210 ECTS-Punkte, BA bald "Duale Hochschule". 3
6. Vorlesungsreihe "Vermittlerhaftungsrisiken vermeiden": Krankenversicherungsberatung 3
7. Erreichbarkeit der Studiengangsleitung in den Sommermonaten..... 3
8. Jetzt noch Stellenanzeige schalten 3

Unsere Ausbildungspartner und ihre Studierenden

9. Kraus & Übelhör GmbH, Brackenheim 4

Unsere Lehrbeauftragten

10. Eberhard Ressel, Lehrbeauftragter für "Finanz- und Risikoberatung" 4

Impressum:

<http://www.ba-heidenheim.de/uploads/media/nl-0808.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

Es brennt!

Wenn die Jacke brennt, ist der Hut uninteressant. Übertragen auf Unternehmen heißt das, dass strategische Entscheidungen unterlassen oder zumindest hinausgeschoben werden, wenn im Tagesgeschäft Probleme auftreten, die terminkritisch und sogar existenziell sind. Diese Probleme haben bei Versicherungsvertrieben Namen: VVG-Novelle, VVG-info-Verordnung, Registrierung, Vermögensschadenhaftpflicht, Protokollierung, Agentursoftware.

Es soll ja übrigens Vermittler geben, denen diese Probleme keine Angst machen, weil sie am 22. Mai 2007 oder am 1. Januar 2008 im Urlaub waren und sich davon also nicht betroffen sehen. Fast genau so schlimm ist die im Markt auch vorzufindende Ansicht, erst mal abzuwarten, bis sich vielleicht die Wogen geglättet haben. Die meisten Vertriebsorganisationen aber stehen diesen Problemen gegenüber wie das Kaninchen der Schlange. Und reagieren entsprechend panisch oder zumindest hektisch. Macher und Sofortmaßnahmen sind gefragt.

Da ist dann kein Platz mehr für strategische Maßnahmen. Unternehmensberater, Verkaufstrainer, Software-Dienstleister und auch Bildungsinstitutionen können ein Lied davon singen. Ein in der Branche bekannter und normalerweise sehr gut ausgelasteter Verkaufstrainer klagte dieser Tag uns gegenüber, dass er im Moment KEINE Aufträge habe, was völlig ungewöhnlich sei, was er aber auch von Kollegen höre.

Auch unser Studiengang läuft nur sehr schleppend an - wobei wir aber im kommenden Herbst wesentlich mehr Studienanfänger als im letzten Studienjahr haben werden. Aber gemessen am Bedarf vieler Vertriebsorganisationen an gut ausgebildeten Vermittlern ist auch das ungewöhnlich und auch wir hören das von Kollegen aus allen Arten von Bildungseinrichtungen.

Es gibt übrigens auch Makler, Agenturen und auch Kreditinstitute, denen die genannten Probleme deswegen keine Angst machen, weil sie ausbilden, trainieren, Know-How ansammeln und strategisch für die Zukunft vorsorgen. Sie wissen, dass sie die Gewinner der Zukunft sein werden. Auch bei denen brennt es, aber diese Vertriebe fürchten nicht das Feuer, sondern sie wärmen sich daran.

Prof. Dr. Hans Jürgen Ott

Aus der Branche

1. VersWiki

Die Deutsche Versicherungsbörse baut im Moment das VersWiki auf, eine Art öffentlich zugängliches Lexikon über Versicherungs- und Finanzthemen und -begriffe - man kennt dies von dem mittlerweile weltbekanntesten Internet-Lexikon Wikipedia. Eintragen kann in dieses Wiki im Prinzip jeder, der sich für ein bestimm-

tes Thema für kompetent hält. „Im Prinzip“ bedeutet, dass das VersWiki moderiert wird, d.h. Einträge werden durch eine Redaktion geprüft.

Vorteile für diejenigen, die dort Beiträge einstellen, liegen im fachlichen Austausch mit Branchenkollegen sowie in der eigenen Darstellung als Experte.

Interessenten können ihre Beiträge - nach Anmeldung - direkt auf der VersWiki-Website einstellen oder auch Textdokumente anliefern an:

Friedel Rohde

Mahlower Str. 23

12049 Berlin

Telefon (030) 868.703.903-0

Fax (030) 868.703.903-9

<mailto:Friedel.Rohde@deutsche-versicherungsboerse.de>

<http://www.deutsche-versicherungsboerse.de/verswiki>

2. Verbraucherschutz macht mobil

Die Verbraucherberatung stürzt sich massiv auf das Thema Versicherungen. Die Sonderausgabe der Zeitschrift „Die VerbraucherZeitschrift“ vom 12. Juli 2008 hatte als Themenschwerpunkt „Versicherungen“ und informierte über Themen wie „Welche Versicherungen brauchen Sie wirklich?“, „Versicherungen - Wo abschließen?“ oder „Unfallversicherung - einfacher aber unzureichender Schutz“.

Die von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg herausgegebene Sonderbeilage lag dem Mantelteil der Südwest Presse bei und ging damit an ca. 400.000 Haushalte in Baden-Württemberg.



Auch die Verbraucherzentralen in anderen Bundesländern haben das Thema Versicherungen hoch aufgehängt. Auf jeder ihrer Websites findet man Versicherungs- und Finanzthemen. Auch die Stiftung Warentest weitet den Bereich Versicherung und Finanzen in letzter Zeit deutlich aus.

Die Branche muss also davon ausgehen, es zukünftig mit zunehmend informierten und damit kritischeren Kunden zu tun zu haben. Dies muss sich auch bei den Vermittlern widerspiegeln, an deren Kompetenz und Überzeugungskraft in Zukunft wesentlich höhere Anforderungen gestellt werden.

3. Georgien: Kooperation hilft allen

Der Krieg in Georgien bringt großes Unheil über das Land und seine Bevölkerung. Was können wir hier tun, um dieses Leid zu mildern?

Spenden und humanitäre Hilfen sind dort sicherlich nicht verkehrt eingesetzt. Unternehmen sollten ihr Spendenmanagement dahingehend überdenken. Mindestens genau so wichtig wie finanzielle Unterstützung ist jedoch die Beibehaltung, ja Intensivierung von Beziehungen zu diesem Land, um zu verhindern, dass es wirtschaftlich und politisch isoliert wird. Auch dabei können unsere Unternehmen helfen - und zwar nicht einmal zu ihrem Schaden:

In Georgien gehen jedes Jahr viele Schüler an Schulen ab, deren Abschluss unserem Abitur vergleichbar ist. Ein Teil dieser Schüler spricht perfekt Deutsch und Russisch. Diese Schulabgänger wären für eine Ausbildung oder ein Studium in der Versicherungs- und Finanzbranche geeignet und eröffnen Ausbildungsbetrieben sehr interessante Perspektiven: Sie wären ideale Vermittler für russlanddeutsche Kunden und sie wären ideale Ausbauhelfer für ein Engagement unserer Firmen im russisch-sprachigen Raum.

Unternehmen, die sich für solche Bewerber um eine Ausbildung oder ein BA-Studium interessieren, wenden sich an Prof. Dr. Klaus Sakowski, Berufsakademie Heidenheim, Postfach 1130, D-89501 Heidenheim, eMail: sakowski@ba-heidenheim.de, Tel.: 07321/38-1937 (Sekt. -1916), Fax:07321/38-1923, mobil: 0163/6294290.

4. 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>.

„Schuldet der Versicherungsmakler seinen Kunden eine laufende Betreuung?“

Das Gesetz sagt folgendes: „Wer gewerbsmäßig für andere Personen, ohne von ihnen auf Grund eines Vertragsverhältnisses ständig damit betraut zu sein, die Vermittlung von Verträgen über ... Versicherungen ... übernimmt, hat die Rechte und Pflichten eines Handelsmaklers“ (§ 93 Abs. 1 HGB). Er erhält nach § 652 BGB seinen „Mäklerlohn“ „... für den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrags oder für die Vermittlung eines Vertrags ...“. Eine Beratungspflicht besteht nach § 6 Abs. 6 VVG - auch während der Vertragslaufzeit - nicht, „wenn der Vertrag mit dem Versicherungsnehmer von einem Versicherungsmakler vermittelt wird“.

Die Betreuung, ja sogar die Beratung, gehört bei Vermittlung also nicht zum Kern der Tätigkeit als Makler (auch wenn einige Stimmen dies anders sehen). Der Makler erhält nach § 652 BGB seinen Mäklerlohn bereits für die Verschaffung der Gelegenheit zum Abschluss eines bestimmten Vertrags. Eine über die Ver-

mittlung eines Versicherungsvertrags hinausgehende Betreuung, obwohl gesetzlich nicht vorgesehen, kann aber vom Makler vertraglich dem Kunden versprochen werden - allerdings ist dann fraglich, ob dies von der VSH-Deckung tatsächlich umfasst ist oder eine beim VSH-Versicherer anzeigepflichtige Risikoerhöhung darstellt.

In eigener Sache

5. 210 ECTS-Punkte für BA-Bachelorstudiengänge; BA bald „Duale Hochschule“

Die dreijährigen Bachelorstudiengänge der Berufsakademie Baden-Württemberg sind von der Zentralen Evaluations- und Akkreditierungsagentur Hannover (ZEvA) mit 210 ECTS-Punkten akkreditiert worden. Der Beschluss der Ständigen Akkreditierungskommission (SAK) der ZEvA erfolgte in der 37. Sitzung am 8. Juli 2008 auf der Basis eines Gutachtens, für das die Agentur eigens eine internationale Expertengruppe beauftragt hatte. Mit den 210 ECTS-Punkten bescheinigt die ZEvA den Studiengängen, dass sie die betrieblichen Phasen des dualen Studiums in das Curriculum integriert haben und somit eine studentische Arbeitsbelastung dieses praktischen Teils des Studiums im Umfang von 60 ECTS-Punkten gerechtfertigt ist.

Damit wird der neuen „Dualen Hochschule Baden-Württemberg“ ein furioser Start ermöglicht. Die Berufsakademie Baden-Württemberg mit ihren 8 Standorten, u. a. in Heidenheim, wird zum 01.03.2009 in diese Hochschulform umgewandelt; die entsprechende Anpassung des Landeshochschulgesetzes befindet sich im Moment in der Anhörungsphase.

Für Ausbildungspartner wichtig: Die Strukturmerkmale der bisherigen Berufsakademie (z.B. Auswahl der Studierenden durch die Unternehmen, gemeinsame Gremien) bleiben erhalten. Allerdings werden die Zulassungsvoraussetzungen flexibler gestaltet: So soll dann auch die Fachhochschulreife unter bestimmten Bedingungen (die derzeit noch diskutiert werden) als Zugangsvoraussetzung akzeptiert werden können.

Der Benachrichtigungs-eMail für diesen Newsletter liegt ein Schreiben der BA-Direktion bei, das nochmals detaillierter auf diese Änderungen eingeht.

http://www.zeva.org/aktuell/BA_210_ECTS.htm

6. Vorlesungsreihe „Vermittlerhaftungsrisiken vermeiden“

Im Rahmen unserer Vorlesungsreihen "Vermittlerhaftungsrisiken vermeiden" sind derzeit wieder ausgewiesene Experten der Branche bei uns zu Gast. Im August und September 2008 stehen **Haftungsrisiken in der Krankenversicherungs-Beratung** im Mittelpunkt, im Februar und März 2009 Haftungsrisiken in der Finanzanlage-Beratung.

Wie bisher werden wieder von interessanten Referenten interessante Themen angeboten: Risikoabdeckung bei Schwer- und Schwerstkranken, Profilierung im ambulanten Gesundheitswesen, Beratungsfehler in den Versicherungsbedingungen oder Haftungsrisiken bei Antragsmodellen, Nachmeldepflichten, Gesundheitserklärung, Leistungsausschlüssen, Risikozuschlägen und Änderung der Versicherungssumme.

Sie sind herzlich eingeladen, an den Vorlesungen teilzunehmen. 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 sind wir Ihnen sehr dankbar, wenn Sie sich möglichst frühzeitig anmelden.

<http://www.ba-heidenheim.de/uploads/media/vorlesungsreihe-07-3.pdf>

7. Erreichbarkeit der Studiengangsleitung in den Sommermonaten

Gerade in den Sommermonaten sind urlaubs- und organisationsbedingt unser Sekretariat sowie die Büros nicht immer besetzt. Bitte scheuen Sie sich daher nicht, die Studiengangsleitung per Handy zu kontaktieren: **0171-5786797**.

Sollte auch diese Nummer nicht erreichbar sein, so schicken Sie bitte eine eMail an ott@ba-heidenheim.de oder eine SMS an die obige Nummer. Sie werden dann baldmöglichst zurückgerufen.

8. Jetzt noch Stellenanzeige schalten

Uns liegen für Studienbeginn Oktober 2008 insgesamt 44 Studienplatz-Reservierungen vor. Derzeit (Stand: 18.08.2008) sind 17 Verträge bei uns eingegangen; mindestens 2 weitere erwarten wir bis 15.9.08. Damit können jedoch immer noch über die Hälfte der reservierten Plätze nicht besetzt werden.

Zwar unterstützt die Studiengangsleitung das Bewerbermarketing ihrer dualen Partner mit PR-Mitteln wie Internet, Plakaten, Prospekten, Informationsveranstaltungen in Schulen und auch diesem Newsletter. Darüber hinaus aber sollten Unternehmen auch von sich aus aktiv werden, um genügend gute Bewerber zu erhalten. Dazu gehören beispielsweise **Stellenanzeigen**; Muster-Stellenanzeigen können von unserer Homepage herunter geladen werden. Auch ein entsprechender **Hinweis bei Kundenveranstaltungen** brachte Unternehmen schon interessante Bewerber; außerdem dokumentieren Betriebe so, dass sie durch Ausbildung ihre gesellschaftliche Verantwortung ernst nehmen.

Jetzt noch eine Stellenanzeige zu schalten, ist **nicht zu spät!** Viele interessante Bewerber für Studienbeginn 2008 orientieren sich jetzt noch (neu); für viele Bewerber zum Studienbeginn 2009 beginnt jetzt die Orientierungsphase.

<http://www.ba-heidenheim.de/uploads/media/stellenanzeige-vers.pdf>

Unsere Ausbildungspartner und ihre Studierenden

9. Kraus & Übelhör GmbH, Brackenheim

Kraus & Übelhör

da bin ich mir sicher!

Die Kraus & Übelhör GmbH wurde im Jahr 2007 von Thomas Kraus und Edgar Übelhör gegründet.

Beide Partner haben durch ihre Tätigkeit als selbstständige Versicherungsvermittler eine große Bandbreite an Erfahrungen gesammelt und stellen diese ihrem Kundenkreis zur Verfügung. Mit über 20 Jahren Berufserfahrung bietet die Bezirksdirektion des Versicherungsverbandes Die Continentale Kraus & Übelhör GmbH ein breites Portfolio, das die Bereiche Versichern, Vorsorgen, Anlegen und Finanzieren für klein- und mittelständige Unternehmen sowie Privatkunden abdeckt. Das Thema der Vorsorge gewinnt aus der Sicht der beiden Experten eine immer größere Bedeutung für ihren Kundenkreis. Die Zukunft soll keine Angst bereiten, sondern durch Analyse und Beratung der Kunden abgesichert werden.



Den beiden Geschäftsführern Edgar Übelhör und Thomas Kraus (sitzend) steht ein kompetentes Team zur Seite, bestehend aus (v.l.n.r.) Büroleiterin Inge Übelhör, BA-Studentin Sabrina Übelhör, Auszubildender Alexander Sigl, Telefonistin Sonja Hübner sowie Vertriebsassistentin Ursula Fuchs.

„Ein BA-Studium ist“, so Sabrina Übelhör, die Tochter des Geschäftsführers Edgar Übelhör, „aufgrund des benötigten umfangreichen Fachwissens in der Beratung der ideale Weg. Das Studium umfasst nicht nur theoretische Aspekte, sondern besteht auch aus einer praxisorientierten Ausbildung, wo man an Arbeitserfahrung gewinnt. Das erleichtert den Einstieg in das Arbeitsleben enorm, da mehrere Jahre Erfahrung in diesem Beruf unerlässlich sind. Zudem bietet das Versicherungstudium an der BA in Heidenheim klassische betriebswirtschaftliche Fächer, wie Organisation, Marketing oder Finanzbuchhaltung. Und das in Kombination mit Spartenwissen auf aktuellem Niveau, von Spezialisten aus dem Vertrieb vermittelt.“

<http://kraus-uebelhoer.de>

Unsere Lehrbeauftragten

10. Eberhard Ressel, Lehrbeauftragter für „Finanz- und Risikoberatung“



Eberhard Ressel, Inhaber des Beratungs- und Qualifizierungsunternehmens Motivationscenter in Eutin, gibt an der BA Heidenheim die Vorlesung „Ganzheitliche Finanz- und Risikoanalyse“

Eberhard Ressel kann eine fast 30-jährige Erfahrung im Versicherungsbereich vorweisen. Neben dem reinen Versicherungsgeschäft gehörten auch Finanzanlagen, sowie die Baufinanzierung als öffentlich zugelassener Baubetreuer dazu. Vielen Familien hat er mit seiner selbst entwickelten Finanzanalyse den Weg ins eigene Haus ermöglicht; bei ihm gehörte schon viele Jahre vor der EU-Richtlinie die Dokumentation immer dazu.

Ressel kennt die Belange der Versicherungsvermittler ebenso wie die der Versicherungsmakler aus eigener Erfahrung. Im Jahre 2004 gründete er das Motivationscenter, ein Bildungsinstitut, dessen vornehmliche Aufgabe darin besteht, dem Vermittler seine spezielle 6-stufige-Arbeitsweise aufzuzeigen. Diese Arbeitsweise wird von Ressel bereits seit den 80er Jahren praktiziert, ständig weiter entwickelt und den veränderten aktuellen Situationen angepasst. Zahlreiche Referenzen bestätigen, dass bei konsequenter Umsetzung des 6-stufigen Planes der Erfolg nicht auf sich warten lässt.

Neben dem 6-stufigen Vorgehensplan schult Eberhard Ressel auch den typgerechten Umgang mit dem Kunden. Den Typ des Kunden zu erkennen und dementsprechend zu behandeln, ist wichtig, um zusammen mit ihm seine Wünsche und Bedürfnisse sicherer zu erarbeiten. Kommen gegensätzliche Persönlichkeiten im Gespräch zusammen, gibt es in der Kommunikation sehr schnell Missverständnisse. Versteht man seinen Gesprächspartner, weil man den Typ erkennt, werden die Beratung und die anschließende Dokumentation auch weitaus besser und sicherer verlaufen. Aus haftungstechnischer Sicht kann dies für die Zukunft des Vermittlers entscheidend sein. In einem späteren Haftungsfall kann bei konsequenter Arbeitsweise innerhalb kurzer Zeit eine eigene Prozessakte mit der Kunden- und Vermittlerdokumentation vorgelegt werden. Auch noch nach Jahren können die Gespräche mit den Kunden nachvollzogen werden.

Viele praxisbezogene Beispiele und Lösungsmöglichkeiten gibt Eberhard Ressel auch gerne an unsere Studenten der BA Heidenheim weiter.

<http://www.motivationscenter.de>