

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	2
1. Rückzahlung von Ausbildungskosten	2
Für Partner der BA relevant	
2. Vermittlerrecht praktisch.....	2
Honorarberater und gleichzeitig Vermittler	
In eigener Sache	2
3. BA wird Duale Hochschule.....	2
4. Partnerkonferenz am 23. April 2009	3
5. Vorlesungsreihe Vermittlerhaftung	3
Brisante und aktuelle Themen	
Unsere Ausbildungspartner und ihre Studierenden 3	
6. FUB-AG, Ulm.....	3
Unsere Lehrbeauftragten.....	4
7. Haiko Buchholz.....	4

Impressum:

<http://www.ba-heidenheim.de/uploads/media/nl-0902.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?

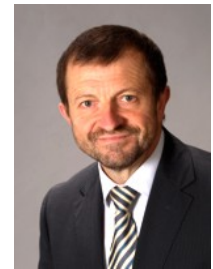
Möchten Sie selbst eigene Informationen an die anderen Empfänger (Makler, Vertriebs- bzw. Personalverantwortliche in Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen bzw. deren Vertriebsstrukturen) weitergeben? Dann beziehen Sie uns doch in Ihren eigenen Newsletter-Versand ein. Wollen Sie den Newsletter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

Wir freuen uns über Ihr Feedback an

<mailto:versicherung@ba-heidenheim.de>

Editorial

Nein - ich sage nichts zur Finanzkrise. Viel ist schon geschrieben und gesagt worden - Sinniges und Unsinniges. Das reicht eigentlich. Wer sich immer noch nicht gut genug informiert fühlt und wer vor allem die Hintergründe hören will, die sonst sich niemand zu sagen traut, dem sei der Vortrag von Dr. Solte am 10. März in unseren Vorlesungsräumen an der BA empfohlen.



Allerdings lohnt es sich, über die Folgen dieser Finanzkrise für den Versicherungs- und Finanzvertrieb etwas zu sagen. Ich meine jetzt nicht die unangenehmen Fragen von Kunden nach „faulen Eiern“ wie beispielsweise HRE-Titeln in den Anlageportfolios der VUs. Viel kritischer sehe ich den Vertrauensverlust der Kunden; ein Finanzanlage-Vermittler sagte mir neulich: „Der Markt ist tot; die Kunden trauen keinem Produkt und keinem Vermittler mehr“. Und das ausgerechnet jetzt, wo es dringend notwendig wäre, die Anlagestrategien und Depots im Hinblick auf mögliche Marktentwicklungen zu überprüfen - und vielleicht bei manchem zu retten, was noch zu retten ist.

Aber wie kann man Vertrauen aufbauen bzw. wiedergewinnen? Ganz auf die Schnelle gibt es vermutlich kein Rezept dafür. Mittelfristig hilft Offenheit und Ehrlichkeit - auch wenn das vielleicht manchmal weh tut. Viele wollen keine schlafenden Hunde wecken, übersehen aber ganz, dass ausgeschlafene Hunde sehr hungrig sind.

Langfristig helfen ein kundenwertorientiertes Service-niveau und hohe Qualität der Leistungen. Auch das tut vielleicht weh, ist mühsam und verursacht kurzfristig nur Kosten - eben wie jede Investition. Manche schaffen es aber, durch eine intelligente Geschäftsstrategie die Vorteile zu erreichen, ohne die Nachteile in Kauf nehmen zu müssen. Die FUB-AG aus Ulm ist ein solches Beispiel: Durch die Kernkompetenz des Unternehmens, das Management von Betriebsübergaben, werden Kunden gewonnen und gebunden. Die Vermittlung von Versicherungs- und Finanzprodukten ist dort nicht die vom Kunden primär nachgefragte Leistung; damit wird aber ein wesentlicher Teil des Geldes verdient.

Neue Kunden und neue Märkte verlangen neue Strategien - wobei „neu“ durchaus relativ sein kann: Bereits 2001 empfahl das European Communication Council in seinem Report "Die Internet-Ökonomie: Strategien für die digitale Wirtschaft" eine Strategie, bei der das Kernprodukt kostenlos oder zu subventionierten Preisen verkauft wird und das Unternehmen dann an den Nebenleistungen verdient - also genau umgekehrt wie früher. Ein Umdenken ist erforderlich - und lohnt sich.

Prof. Dr. Hans Jürgen Ott

Aus der Branche

1. Rückzahlung von Ausbildungskosten

Wie das Versicherungsjournal am 16.1.09 berichtet, muss ein Arbeitnehmer die Kosten für eine durch seinen Arbeitgeber finanzierte Fortbildung nur dann an diesen zurückzahlen, wenn er wegen der Bildungsmaßnahme **nicht unangemessen lange an sein Arbeitsverhältnis gebunden** ist. Das gilt selbst dann, wenn vertraglich etwas anderes vereinbart wurde – so das Bundesarbeitsgericht in einer Entscheidung vom 14. Januar 2009 (Az.: 3 AZR 900/07).

Angemessen wäre nach Auffassung des Gerichts in dem verhandelten Fall eine Bindung von allenfalls zwei Jahren gewesen. Das Bundesarbeitsgericht hatte bereits im Juni 2004 entschieden, dass Arbeitgeber von ihren Beschäftigten die Erstattung von Fortbildungskosten in der Regel nur dann verlangen können, wenn die Rückzahlung unter Abwägung aller Umstände des Einzelfalls nach Treu und Glauben zumutbar erscheint.

Dies hat möglicherweise Auswirkungen auf Ausbildungsbetriebe der BA. Gelegentlich werden zum offiziellen Ausbildungsvertrag noch - ohne Wissen der Studiengangsleitung - **Nebenabreden** getroffen, die eine Rückzahlung der Ausbildungsvergütung zum Inhalt haben, sofern Studenten nicht nach dem Abschluss eine gewisse Zeit im Betrieb verbleiben.

Das Gericht hat in seiner Urteilsbegründung angemerkt, dass über die Angemessenheit einer Frist in jedem Einzelfall entschieden werden muss. Betriebe sollten also bei solchen Nebenabreden diese Angemessenheit sorgfältig prüfen.

Quelle: <http://www.versicherungsjournal.de>, 16.1.09

2. Vermittlerrecht praktisch

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

„Ist es zulässig, dass ein Makler alternativ die Beratung gegen Honorar und gegen Provision anbietet - und das per Formular?“

Sowohl bei der Vermittlung von Kapitalanlagen, als auch bei der Vermittlung von Versicherungen durch Versicherungsmakler besteht eine **Beratungspflicht**; seit dem VVG 2008 gilt dies auch für Versicherer und ihre Agenten bei entsprechendem Anlass, also wenn der Kunde erkennbar einer Beratung bedarf.

Die Beratung ist also das gesetzliche Leitbild und Kernaufgabe; auf das gesetzliche Leitbild kommt es auch bei der Vergütung an: Nachdem die Vergütung des Maklers gesetzlich nur bei Erfolg vorgesehen ist, kann **"durch Formular" nur ein Erfolgshonorar** vereinbart werden. Daraus folgt: Wer z.B. ein Zeitho-

norar durch Formular vereinbart, besitzt in der Regel keinen mit Erfolg klagbaren Anspruch - die Erfolgsvergütung hat er sich dann im Zweifel damit gleichzeitig mit verwirkt. Sinnvoller ist bei einer Zeithonorarvergütung eine rechtssichere Individualvereinbarung.

Die **Anrechnung einer eventuellen späteren Provision/Courtage auf das Zeithonorar** ist gefährlich. Das kann gegen das Provisionsabgabeverbot verstoßen - über entsprechende Strafverfahren wurde in den Geschäftsberichten der Bafin bereits wiederholt berichtet.

Im Übrigen: Durch Formular kann auch niemand rechtswirksam auf die Beratung verzichten; die Formulare zum **Beratungsverzicht** führen somit nicht zur Enthaltung. Sinnvoller ist auch dort eine rechtssichere Individualvereinbarung.

In eigener Sache

3. BA wird Duale Hochschule

Zum 1. März 2009 wird in Baden-Württemberg die Berufsakademie in eine **Duale Hochschule Baden-Württemberg** umgewandelt. Das Land trägt damit der 30-jährigen Erfolgsgeschichte der Berufsakademie Baden-Württemberg Rechnung. Durch die Verleihung des Hochschulstatus wird die überregionale und internationale Anerkennung gesichert.

Die Duale Hochschule Baden-Württemberg mit acht Standorten und Sitz in Stuttgart ist die erste duale, praxisintegrierende Hochschule in Deutschland. Formal ist sie, wie alle anderen Hochschulen, eine rechtsfähige Körperschaft des öffentlichen Rechts und eine staatliche Einrichtung. Sie bietet ein breites Spektrum an Bachelor-Studiengängen in den Bereichen Wirtschaft, Technik und Sozialwesen. Alle Angebote sind mit **210 ECTS-Punkten akkreditiert** und damit als Intensivstudiengänge anerkannt. Damit werden die Studiengänge für Studienbewerber sehr attraktiv, da sie nicht nur mit hoher Punktzahl akkreditiert, sondern auch praxisorientiert sind.

Markenzeichen bleiben auch zukünftig die Strukturmerkmale der Berufsakademie, insbesondere

- die **Beteiligung der Partnerunternehmen** und -einrichtungen in wichtigen Studienangelegenheiten wie beispielsweise der Themenfindung bei Projekt- und Bachelorarbeiten,
- die **dualen Studienkonzepte**, mit wechselnden Theorie- und Praxisphasen.

Die Hochschulumwandlung bringt natürlich auch Neuerungen mit sich. Die wichtigsten Punkte sind die Möglichkeit zur **Verleihung akademischer Grade** sowie der Auftrag, **kooperative Forschungsprojekte** zu realisieren. So wird die Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen und -institutionen vertieft und die Aktualität der wissenschaftlichen Lehre weiter verbessert.

<http://www.die-duale-hochschule-kommt.de>

4. Partnerkonferenz am 23. April 2009

Am 23. April findet die 3. „**Partnerkonferenz Versicherer**“ 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 "Risikomanagement im Versicherungs- und Finanzvertrieb"
 11:00 Uhr Aktuelles aus dem Studiengang
 12:00 Uhr Imbiss und Gespräche
 13:00 Uhr Vorstellung von Projektarbeiten durch Studenten des Kurses VERS08.

ca. 16:30 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 2009 Bescheid (Fax 07321/38-1915 oder <mailto:versicherung@ba-heidenheim.de>), ob Sie kommen und ob Sie noch von weiteren Personen begleitet werden.

5. Vorlesungsreihe Vermittlerhaftung

Für unsere Vorlesungsreihen „Haftungsrisiken für Vermittler vermeiden“ konnten wir wieder eine Reihe von bekannten und namhaften Experten finden, die unseren Studenten und interessierten Externen darstellen, welche Entwicklungen und dabei insbesondere Haftungsrisiken auf den Versicherungs- und Finanzvertrieb zukommen - und vor allem, wie sie möglichst vermieden werden können. ***Zu diesen Vorlesungen laden wir Sie ganz herzlich ein!***

Im März finden zwei Veranstaltungen im Rahmen der Reihe „**Haftungsrisiken in der Finanzberatung und -vermittlung**“ statt: In der ersten Veranstaltung am 10. März geht Privatdozent Dr. Dirk Solte, Ökonom des BWA - Bundesverband für Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft und stellvertretender Vorstand des Forschungsinstitutes für anwendungsorientierte Wissensverarbeitung (FAW/n) in Ulm auf die Ursachen und vor allem auf die Nutznießer (und vielleicht Initiatoren) der gegenwärtigen Weltfinanzkrise ein. Sein provokanter Titel „**Weltfinanzsystem am Limit - Wer sitzt, wenn bei dem Spiel 'Reise nach Jerusalem' die Stühle fehlen?**“ lässt Brisanz und Spannung erwarten. Abgerundet wird diese Vorlesungsreihe am 18. März durch den Kredit-Sachverständigen Jens Leschmann: **“Den Abzockern Paroli bieten - Praxisfälle aus Kreditgutachten und was man als Vermittler und Berater daraus lernen kann”**.

Auch die Vorlesungsreihe im April und Mai steht bereits fest: Zum Thema „**Haftungsrisiken in der Altersvorsorgeberatung vermeiden**“ konnten wir (wieder) den aus zahlreichen Publikationen sowie aus Funk und Fernsehen bekannten Trainer und Berater **Bernd W. Klöckner** gewinnen. Vortragen wird auch der bekannte VSH-Spezialist **Ralf W. Barth** zu einem sehr brisanten Thema: Wer sorgt konkret dafür, dass Vermittler in Haftung genommen werden? Der Neu-Ulmer Notar **Dr. Jörg Munzig** stellt Patientenverfügung und Handlungsvollmacht vor und der **Rechtsanwalt Bernd Gottschlich** berichtet über aktuelle Fälle von Beraterhaftung aus seiner Kanzlei.

Die Teilnahme ist kostenlos. Bitte melden Sie sich aber rechtzeitig vorher an (Anmeldevorlage auf dem Einladungs-Prospekt). Bitte geben Sie diese Information auch an Vermittler aus Ihrem Bekanntenkreis weiter.

Einladungsprospekte:

<http://www.ba-heidenheim.de/uploads/media/vorlesungsreihe-07-4.pdf>

<http://www.ba-heidenheim.de/uploads/media/vorlesungsreihe-08-2.pdf>

Unsere Ausbildungspartner und ihre Studierenden

6. FUB-AG, Ulm

Die FUB-AG wurde im Jahr 2005 in Ulm gegründet. Zielgruppe der Gesellschaft sind Selbstständige, Freiberufler und - vor allem - Mediziner. Selbstverständlich werden auch Angestellte und Angehörige beraten. Die Leistungen des Unternehmens teilen sich in drei Bereiche:



- **Unternehmensberatung:** Auf Honorarbasis werden Unternehmern betriebswirtschaftliche Analysen, Liquiditätsplanung, Finanzierungen und Organisationsberatung bis hin zu Verkaufsschulungen angeboten. Einen Schwerpunkt stellt das Management von Betriebsgründungen und -übergaben dar, bei Ärzten also die Praxisbewertung, Praxisabgabe und Praxisübernahme.
- **Versicherungs- und Finanzberatung:** Ebenfalls auf Honorarbasis werden Liquiditätsanalysen, Steuervorausplanungen und eine Vermögensaufbauplanung angeboten. Die Vermögensaufbauplanung enthält dabei alle klassischen Altersvorsorgebausteine wie Renten- und Lebensversicherungen, Immobilien, offene und geschlossene Fonds oder sonstige Beteiligungen - inklusive voraussichtlicher Erbschaften/Schenkungen sowie Trennungen/Scheidungen. Ist lediglich eine Analyse der Versicherungs-Situation des Kunden gewünscht, wird auch hier auf Honorarbasis abgerechnet, da der Kunde ein neutrales Bild über seine Situation erhalten soll.

- **Vermittlung von Versicherungen und/oder Kapitalanlagen:** Die Umsetzung der Planungen sowohl im privaten wie auch im geschäftlichen Bereich muss abgesichert werden durch Versicherungsprodukte; die Vermittlung erfolgt nicht auf Honorar-, sondern auf Provisionsbasis.



„Die Komplexität der Beratungsleistungen“, so FUB-Vorstand Dr. Ralf Philippi, „verlangt ein solides und breites Grundwissen, das nur in Verbindung mit einer berufsnahen akademischen Ausbildung aufgebaut werden kann, wie sie von der BA

Heidenheim im BWL-Studiengang Versicherungen mit seinem Schwerpunkt Versicherungsvertrieb und Finanzberatung angeboten wird.“ Aufgrund dessen werden in der FUB-AG im Moment drei BA-Studenten ausgebildet: **Ulrich Frey**, derzeit im 6. Semester, begann sein Studium als gelernter Versicherungskaufmann, um sein in der Ausbildung erworbenes Wissen zu vertiefen und sich durch ein Studium gegenüber Kunden eine bessere Position zu erarbeiten. **Lisa Windeck** und **Josef Utz** haben Ihre Ausbildung im Herbst 2008 begonnen.



„Die Entscheidung für ein BA-Studium“, so Lisa Windeck, „war die richtige Wahl. Durch die Verbindung von Theorie und Praxis ist es einfach, gelernte Inhalte sofort umzusetzen. Selbst in den Theoriephasen haben wir sehr viel Kontakt mit der Praxis, da fast alle Dozenten aus der Wirtschaft bzw. Versicherungswirtschaft kommen und so einen sehr guten Eindruck vermitteln können, wie bestimmte Dinge tatsächlich gehandhabt werden.“ Josef Utz fügt hinzu: „Durch die kleinen Gruppen ist das Lernklima sehr angenehm. Dieses unterrichtsnahe Studieren gefällt uns auch deshalb besonders, weil man in persönlichen Kontakt mit den Dozenten und der Studiengangsleitung treten kann und sich so bestimmte Problemstellungen einfacher lösen lassen. Das BA-Studium ist jedem zu empfehlen der nicht nur theoretisches Wissen anhäufen will, sondern dieses auch effektiv einsetzen will“. Darüber, dass die FUB-AG als Ausbildungsbetrieb eine gute Wahl war, sind sich alle Studenten einig: „Die Bandbreite der Beratungsleistungen der FUB-AG gibt uns die Möglichkeit, unser gesamtes Wissen in die Praxis der Kundenberatung umzusetzen.“ Die FUB-AG will als expandierendes Unternehmen auch zukünftig Studenten im Heidenheimer Studiengang Versicherung ausbilden; ein Bewerber für Studienbeginn 2009 ist bereits ausgewählt.

Unsere Lehrbeauftragten

7. Haiko Buchholz

Haiko Buchholz ist Geschäftsführer der **Buchholz Software GmbH**, dem Hersteller der vielfach ausgezeichneten Versicherungsmaklersoftware **InfoAgent**. Er hält bei uns Vorlesungen im Bereich **"Softwareunterstützte Beratedokumentation und Analyse"**.



Die Buchholz Software GmbH aus Tangermünde (Sachsen-Anhalt) stellt seit 2001 Maklersoftware her und beschäftigt gegenwärtig 42 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Software InfoAgent gehört mit über 1800 Anwendern zu den führenden Systemlösungen für Versicherungsmakler und Agenturen in Deutschland. Das Unternehmen ist Vorreiter bei der Integration von Beratungs- und Analysewerkzeugen in die Maklersoftware und verfügt über weit reichende Erfahrungen in der Verknüpfung und Anpassung von Dokumentenmanagementsystemen. "Wir meinen, dass eine qualitativ gute Beratung und Risikoanalyse immer noch die besten und sichersten Möglichkeiten sind, Haftungsproblemen aus dem Wege zu gehen und so das bestmögliche Ergebnis für den Kunden zu ermitteln“, so Buchholz.

Besonders wichtig ist es Buchholz, dass im Beratungsgespräch gewonnene Informationen nicht verloren gehen, sondern ohne Medienbruch in die Stammdaten der Maklersoftware aufgenommen werden. Nur so können alle relevanten Daten sowohl für die mögliche Übergabe an Analyse- oder Vergleichssoftware als auch für spätere Beratungen zur Verfügung stehen.

In seiner Vorlesung gibt der Unternehmer den Studenten einen Marktüberblick über verschiedene Formen der Beratung, Deckungslückenermittlung und Risikoanalyse. Anhand exemplarischer Abläufe werden die Vor- und Nachteile der einzelnen Beratungstypen ermittelt. Zum Abschluss konnten die Studenten durch Gruppenarbeiten beweisen, dass sie für ihre eigene Berater Tätigkeit gut gerüstet sind.

Haiko Buchholz ist 45 Jahre alt und hat 1985 sein Studium zum Diplomingenieur für Fernmeldetechnik in Zittau abgeschlossen. Er ist verheiratet und hat zwei Kinder. In seiner Freizeit spielt er Tennis. "Die Tätigkeit als Dozent an der BA macht mir großen Spaß. Die Seminargruppe ist sympathisch, aufgeschlossen und wissbegierig. Besonders gut hat mir gefallen, dass viel hinterfragt wurde und dass der Vorlesungsstoff mit den eigenen Erfahrungen verglichen wurde. Im Ergebnis hatte jeder das Gefühl, etwas gewonnen zu haben."