

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

Wir präsentieren Ihnen in diesem Newsletter:

Aus der Branche	1
1. "Beratung" in Maklerverträgen	1
2. Vertrauen: Eine Frage der Hormone	2
3. Vermittlerrecht praktisch	2
In eigener Sache	2
4. Bewerber mit FH-Reife	2
5. Lehrbeauftragte an der DHBW	3
6. Bewerber-Datenbank	3
7. Fragebogen Ausbildungssituation	3
8. Landesweite Master-Programme	3
9. Partnerkonferenz am 23. April 2009	3
10. Vorlesungsreihe Vermittlerhaftung	3
Unsere Ausbildungspartner	4
11. Versicherungskammer Bayern	4
Unsere Lehrbeauftragten	5
12. Heinz G. Bader	5

Impressum:

<http://www.dhbw-heidenheim.de/uploads/media/nl-0905.pdf>

Redaktion:

Prof. Dr. Hans Jürgen Ott

ott@dhbw-heidenheim.de

Tel. +49 (7321) 38-1912

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

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

Duale Hochschule Baden-Württemberg Heidenheim

Studiengang BWL-Versicherung –

Versicherungsvertrieb und Finanzberatung

Schmelzofenvorstadt 33/2

89520 Heidenheim

Fax. +49 (7321) 38-1915

<http://www.dhbw-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

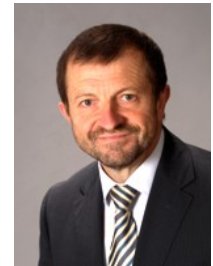
<mailto:versicherung@dhbw-heidenheim.de>

Im vorliegenden Newsletter wird der Einfachheit und Lesbarkeit halber meist die männliche Redeform benutzt. Selbstverständlich sind immer beide Geschlechter gemeint, es sei denn dies ist im Text-Zusammenhang auszuschließen.

Editorial

Krise als Chance

So langsam werden die Folgen der Finanzkrise für unsere gesamte Wirtschaft deutlich; BILD zitierte Ende März ein Regierungsmitglied, das mit 4,5 % Rückgang des Wirtschaftswachstums rechnet. Dies wird dazu führen, dass viele Unternehmen



viele Mitarbeiter freisetzen; fehlende Einkommen wiederum haben erhebliche Auswirkungen auf Stornoquoten und auf den Abschluss von Verträgen. Das Vertrauen der Kunden in Versicherungs- und Anlageformen ist verloren - das ist ein Problem, insbesondere für diejenigen, die sich bisher eher als Verkäufer gesehen haben und nicht als Berater, dem man vertraut.

Andererseits benötigen gerade jetzt viele Kunden intensive Beratung und Umschichtung ihrer Verträge - das ist eine Chance. Kunden, die aus finanzieller Not heraus Versicherungsverträge kündigen, müssen überzeugt werden, dass es besser ist, auf günstigere Vertragsbedingungen umzuwechseln oder eine Beitragsfreistellung zu erreichen, als ohne Versicherungsschutz da zu stehen. In Finanzangelegenheiten wird vielleicht eine fundierte Beratung benötigt, um zu retten, was noch zu retten ist.

Eine sehr große Chance ist, dass viele Unternehmen im gewerblichen Bereich angesichts der Rezession ihre Ausbildungsleistung zurückfahren. Das bedeutet, dass sich jetzt viele gute Bewerber um einen Ausbildungsplatz von der Branche her neu orientieren und den Versicherungs- und Finanzbereich verstärkt als attraktive, da krisensichere Branche wahrnehmen.

Fassen sie diese Gelegenheit beim Schopf - sie wird so schnell nicht mehr wiederkommen.

Prof. Dr. Hans Jürgen Ott

Aus der Branche

1. „Beratung“ in Maklerverträgen kann zur Abmahnung führen

Der Begriff „Beratung“ in Maklerverträgen kann zu kostenpflichtigen Abmahnungen führen, wenn der Makler nicht als Versicherungsberater nach § 34e der Gewerbeordnung (GewO) registriert ist. Darauf wies der Berliner Versicherungsberater Hans-Herrmann Lüschen auf der diesjährigen Mitgliederversammlung der „Vereinigung zum Schutz für Anlage- und Versicherungsvermittler e.V.“ (VSAV) hin.

Nach § 59 Abs. 4 VVG hat ein Versicherungsberater zur Aufgabe, Kunden "bei der Vereinbarung, Änderung

oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus Versicherungsverträgen im Versicherungsfall zu beraten oder gegenüber dem Versicherer außergerichtlich zu vertreten, ohne von einem Versicherer einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein“. Ein Versicherungsberater darf also (§ 34e Abs. 3 GewO regelt dies explizit) keine Provisionen annehmen; ein gleichzeitige Tätigkeit als Versicherungsberater und Makler ist damit ausgeschlossen.

<http://www.vsav.de/index.php?id=438>

2. Vertrauen: Eine Frage der Hormone

Vertrauen ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für Versicherungsvermittler - insbesondere in der Folge der Finanzkrise (siehe Kommentar). Was ist aber Vertrauen? Wovon ist es abhängig, ob ein Kunde vertraut?

Zumindest in Verkaufstrainings lernt man, dass durch entsprechendes Auftreten des Vermittlers, durch seine Bekleidung, durch sein Benehmen und die Seriosität seiner Vorschläge Vertrauen beim Kunden gebildet wird. Neuere neurobiologische Untersuchungen lassen jedoch den Verdacht aufkommen, dass der Neurotransmitter Oxytozin für die Bildung von Vertrauen maßgeblich verantwortlich ist, wie in der April-Ausgabe der Zeitschrift „Spektrum der Wissenschaft“ zu lesen ist. Signalisiert ein Fremder uns gegenüber friedliche Absichten, so verstärkt das Hormon unsere Neigung, ihm zu vertrauen.

Stoffwechselstörungen können nun dazu führen, dass Menschen viel von diesem Hormon produzieren; sie sind freundlich, großzügig, aufgeschlossen und vertrauensselig und damit für Vermittler die idealen Kunden. Menschen, die zu wenig produzieren, sind chronisch misstrauisch und nur schwer zugänglich.

<http://www.spektrum.de/artikel/983268& z=798888>

3. 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@dhw-heidenheim.de>.

„Kann ein Agent, der altershalber sein Geschäft an seinen Sohn abgibt, seinen Bestand ohne weiteres an ihn weitergeben?“

Der Versicherungsbestand eines Agenten gehört schon immer **dem Versicherer**. Es wäre also unzulässig, wenn der Sohn oder die Tochter als Makler "dem Vater" (eigentlich dem Versicherer) die Bestände ausspannt. So etwas kommt immer wieder vor, auch in dem Sohn oder Tochter (mit oder ohne Hilfe des Vaters) schon mal bei den Kunden eine Maklervollmacht "auf Vorrat und zur Vorsicht" einsammelt. Der Agent besitzt jedoch einen Anspruch auf Ausgleich für die neu geworbenen Kunden (§ 89b HGB) - beim Versicherungsmakler gibt es keine entsprechende Regelung.

Die Weitergabe von Beständen durch Agenten an einen Nachfolger, beispielsweise die Kinder, kann also nur im Einvernehmen mit dem Versicherer erfolgen. Ähnlich ist es auch zu sehen, wenn ein Agent seinen Status zum Makler ändern möchte. Stets ist es ratsam, dies mit dem Versicherer abzustimmen, damit die Zusammenarbeit einvernehmlich und konstruktiv fortgesetzt werden kann - trotz Statuswechsel.

In eigener Sache

4. Bewerber mit FH-Reife

Im Zusammenhang mit der Umstellung der Berufsakademie auf die DHBW wurden auch die Zulassungsvoraussetzungen zum Studium neu geregelt. Bisher konnten nur Bewerber mit der allgemeinen und fachgebundenen Hochschulreife sowie mit speziellen Zulassungsvoraussetzungen (beispielsweise Berufstätige oder ausländischen Bewerber) zum Studium an der BA zugelassen werden.

Zum Studium an der DHBW können nun auch Bewerber zugelassen werden, die nur die Fachhochschulreife besitzen. Allerdings müssen sich diese einem Eignungstest unterziehen. Für Bewerber, die ihr Studium im Oktober 2009 beginnen wollen, wurde vom Senat der DHBW folgendes dazu festgelegt:

- Zum Eignungstest werden nur Bewerber zugelassen, deren Durchschnittsnote im FH-Zeugnis 2,4 oder besser ist.
- Voraussetzung für die Zulassung zum Eignungstest ist außerdem ein Ausbildungsvertrag mit einem Unternehmen. Da ja nicht sichergestellt ist, dass der Bewerber diesen Eignungstest besteht, ist der Ausbildungsvertrag auf Vorbehalt abzuschließen.
- Bewerber müssen die Zulassung zum Eignungstest bis spätestens 31. Juli 2009 bei der DHBW Heidenheim beantragen. Dem Antrag sind neben dem FH-Zeugnis der Ausbildungsvertrag sowie ein tabellarischer Lebenslauf beizufügen.
- Für die Eignungstests stehen im Jahr 2009 3 Termine zur Verfügung: 27. Mai, 12. August und 7. September. Der Test findet jeweils in den Räumen der DHBW Heidenheim, Wilhelmstraße 10, 89518 Heidenheim, Raum 332, von 10:00 Uhr bis 12:00 Uhr statt.
- Der Test wird als schriftliche Prüfung durchgeführt. Er besteht aus Aufgaben zu allgemeinen wirtschaftspolitischen Themen sowie aus kaufmännischem Grundlagenwissen.

Voraussichtlich im Herbst 2009 wird die DHBW über die Kriterien entscheiden, die Bewerber für eine Zulassung ab Studienbeginn 2010 erfüllen müssen.

<http://www.dhbw-heidenheim.de/Zulassung.90.0.html>

5. Lehrbeauftragte an der DHBW

Auch ein angenehmer Nebeneffekt der Umstellung der Berufsakademie auf die DHBW: Unsere Dozenten können sich jetzt in ihrer Vita als „Lehrbeauftragter an der DHBW“ bezeichnen.

6. Bewerber-Datenbank

Wir stellen immer wieder fest, dass sich Bewerber bei mehreren Unternehmen bewerben und dort jeweils den Eindruck hinterlassen, dass sie ernsthaft an einem Studienplatz interessiert sind. Dies kann dazu führen, dass mehrere Unternehmen diesen Bewerber für ihre Stelle auswählen. Da der Bewerber jedoch nur eine Stelle annehmen kann, bleiben die anderen Stellen möglicherweise unbesetzt. Um unseren dualen Partnern Enttäuschungen und Aufwand in dieser Hinsicht zu ersparen, bieten wir Ihnen folgenden Service an:

Wenn sich ein Bewerber bei Ihnen meldet, und Sie ihn in die engere Wahl ziehen wollen, dann geben Sie uns doch bitte formlos nur den Namen und Vornamen dieses Bewerbers durch (ott@dhbw-heidenheim.de). Wir registrieren dies in unserer Datenbank; sollte dieser Name bei einem anderen Unternehmen bereits aufgetaucht sein, dann erhalten beide Unternehmen von uns Bescheid, dass sich der Bewerber bei einem anderen Unternehmen ebenfalls beworben hat. Sie können dann selbst die Konsequenzen daraus ziehen.

Dieser Service ist datenschutzrechtlich unbedenklich, da wir nur den Namen erfassen und die Firma, bei der dieser Name auftaucht. Ein Rückschluss auf eine konkrete Person ist uns nicht möglich. Ihnen ist der Rückschluss nur möglich bei einem laufenden Bewerbungsverfahren und dieser Rückschluss ist rechtlich zulässig.

7. Fragebogen Ausbildungssituation

Diesem Newsletter liegt ein Fragebogen zur Ausbildungssituation in Ihrem Unternehmen bei. Wir würden uns freuen, wenn Sie diesen Fragebogen ausfüllen und uns umgehend zurückschicken. Wir bedanken uns im Voraus.

8. Landesweite Master-Programme

Die duale Hochschule Baden-Württemberg wird ab 2010 landesweite nebenberufliche Masterprogramme anbieten. Derzeit werden in Arbeitsgruppen die Spezialisierungen entwickelt; angedacht sind beispielsweise Bank, Marketing, Human Resources Management oder auch General Management, also ein allgemeiner und nicht themenspezifischer Masterstudiengang.

Die DHBW Heidenheim wird darüber hinaus in Kooperation mit einer anderen Hochschule ein Masterprogramm General Management anbieten. Auch dieses Masterprogramm wird nebenberuflich sein, so dass Bewerber aus Unternehmen während der Zeit des Studiums ihren Arbeitsplatz nicht aufgeben müssen.

9. Partnerkonferenz am 23. April 2009

Am 23. April 2009 fand die diesjährige Partnerkonferenz des Studiengangs Versicherung statt. Die Konferenz war wie die vorangegangenen Partnerkonferenzen in drei Abschnitte gegliedert:

- Im ersten Teil wurden **aktuelle Entwicklungen im Studiengang** vorgestellt und diskutiert: Umstellung BA auf DHBW, Reservierung und Zulassungszahlen, Möglichkeiten der Bewerberakquise, Vorlesungsreihe Haftungsrisiken sowie Konzepte der Praxisausbildung. Diskutiert wurde insbesondere über die **Bewerberdatenbank** (siehe Punkt 6), deren Einrichtung positiv aufgenommen wurde. Dabei sollten jedoch nur Namen von Bewerbern gemeldet werden, die ein Unternehmen in die engere Auswahl gezogen hat.
- Im zweiten Teil stellte Waldemar Stotz, ERM plus, Erding, sein sehr interessantes und modernes Konzept zur Steigerung von Mitarbeiterzufriedenheit und Mitarbeiterbindung vor. Sein „**Employee Relationship Management**“-Ansatz versucht, Prinzipien, Mechanismen und Techniken aus dem Bereich des Customer Relationship Management (CRM) auf den Personalbereich zu übertragen und dadurch die gleichen Vorteile zu erreichen, die man mit CRM im Bereich des Marketing erreicht.
- Im dritten Teil stellten Studenten des zweiten Semesters ihre **Projektarbeiten** vor. Themen waren neue vertriebliche Möglichkeiten in den Produktparten BU, Riester und Bausparen. Die anwesenden Firmenvertreter lobten die zum großen Teil hervorragende Qualität sowie die souveräne Präsentation dieser Arbeiten.

<http://susi.wiec.ba-heidenheim.de/moodle/file.php/1/pk-ott09.pdf>
<http://susi.wiec.ba-heidenheim.de/moodle/file.php/1/stotz-erm.pdf>

10. Vorlesungsreihe Vermittlerhaftung

Im Rahmen unserer Vorlesungsreihe "Vermittlerhaftungsrisiken vermeiden" sind im August und September wieder ausgewiesene Experten der Branche zum Thema Krankenversicherung bei uns zu Gast. Interessante Themen werden angeboten: Risikoabdeckung bei Schwer- und Schwerstkranken, Profilierung im ambulanten Gesundheitswesen, Beratungsfehler in den Versicherungsbedingungen oder Haftungsrisiken bei Antragsmodellen, Nachmeldpflichten, 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.dhbw-heidenheim.de/uploads/media/vorlesungsreihe-08-3.pdf>

Unsere Ausbildungspartner und ihre Studierenden

11. Versicherungskammer Bayern

Der Konzern Versicherungskammer Bayern vereint 16 Einzelunternehmen unter einem Dach und zählt zu den zehn größten Erstversicherungsunternehmen in Deutschland. Gleichzeitig ist er der größte Versicherer in der Gruppe der öffentlichen Versicherer und als Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe Teil des erfolgreichsten deutschen Finanzverbunds.



Privatkunden, Unternehmen, kommunalen Gebietskörperschaften, sonstigen öffentlich-rechtlichen Einrichtungen und weiteren Institutionen aller Art bietet die Versicherungskammer Bayern mit ihrer umfassenden Produktpalette Lösungen zur Absicherung gegen die Risiken des Lebens. Dafür stehen ihre 8.621 Mitarbeiter im Innen- sowie Außendienst. Unter ihnen sind Versicherungskaufleute, Wirtschaftswissenschaftler, Juristen, Ingenieure, Ärzte, Mathematiker, Finanzexperten und Naturwissenschaftler. Ein umfangreiches, bedarfsgerechtes Weiterbildungsangebot fördert und fordert die Mitarbeiter und sichert so die hohe Qualität der Arbeit. Die Personalpolitik der Versicherungskammer Bayern setzt darauf, den Nachwuchs an Fach- und Führungskräften aus den eigenen Reihen heranzubilden. Der Versicherer zählt zu den ausbildungsstärksten Unternehmen der Branche.

Als "Versicherer der Regionen" ist die Versicherungskammer Bayern in mehreren Bundesländern mit einzelnen Regionalmarken erfolgreich in der Schaden- und Unfallversicherung sowie der Lebensversicherung tätig. Gemeinsam mit den anderen öffentlichen Versicherern agiert sie darüber hinaus bundesweit in der Kranken- und Reiseversicherung sowie in der betrieblichen Altersversorgung. Auch im europäischen Ausland ist die Versicherungskammer Bayern in verschiedenen Sparten in Ungarn, in Luxemburg und in Großbritannien aktiv.



Im Herbst des vergangenen Jahres haben erstmals die drei Studierenden Nina Schmidt, Christian Wasylein und Carolin Rauch (v.l.n.r.) ihr Studium an der DHBW Heidenheim begonnen. Für die Versicherungskammer Bayern war bei der Wahl des Studienortes Heidenheim ausschlaggebend, dass die konzeptionelle Ausrichtung des dualen Studiums in Heidenheim der VKB die große Chance bietet, neue hochqualifizierte Mitarbeiter schon während des Studiums an die anspruchsvollen Aufgaben im Vertrieb heranzuführen.

Demzufolge werden die neuen Studenten mit dem Vertrieb von der "Pike" an vertraut gemacht. Sie erlernen nicht nur in Seminaren den Verkauf von Versicherungen, sondern sie bewähren sich über mehrere Wochen hinweg als Verkäufer in der Praxis. Von der Terminvereinbarung bis zum Vertragsabschluss führen die DHBW-Studenten in dieser Zeit selbständig die Kundenkontakte durch. Dabei werden sie in regelmäßigen Abständen von erfahrenen Trainern der VKB begleitet und gecoach.

Im Anschluss an diese verkaufspraktische Ausbildungsphase sieht der individuelle Ausbildungsplan eines DHBW-Studenten den Einsatz in einer Vertriebsdirektion im Geschäftsgebiet der VKB vor, die räumlich nah zum Wohnort des Studenten liegt. Hier lernt er die vielfältigen Aufgaben kennen, die bei der Führung, Steuerung und Unterstützung von erfolgreichen Verkäuferorganisationen unabdingbar sind. Während dieser Einsatzphase steht ihm der Direktor der jeweiligen Vertriebsdirektion als persönlicher Mentor zur Seite. Auch bei der Bearbeitung von Projektthemen findet ein Student bei ihm Unterstützung.

Der Besuch von weiteren Seminaren rundet die vertriebliche Ausbildung des Studenten ab. Individuell werden mit dem Studenten Fachseminare (z.B. zur betrieblichen Altersversorgung oder gewerblichen Versicherung) und Seminare zur persönlichen und verkäuferischen Weiterbildung (Themen wie Emotionale Intelligenz, Rhetorik, Präsentation) vereinbart. In diesen Seminaren hat der Student "hautnah" den Kontakt zum Vertrieb, denn er trifft dort auf Teilnehmer, die als Generalagent oder Sparkassenmitarbeiter, als Orgaleiter oder Spezialist im Vertrieb tätig sind.

Nicht nur der "Arbeitgeber" VKB beurteilt das duale Studium positiv. Carolin Rauch, Nina Schmidt und Christian Wasylein betonen: "Der große Vorteil der DHBW ist zum einen, dass die Dozenten fast alle aus der freien Wirtschaft kommen und somit ein praxisbezogenes Wissen vermitteln können. Zum anderen ist durch die Praxisphasen, die eine bunte Abwechslung zum Hochschul-Alltag bieten, ein stetiger Bezug zum Arbeitsleben gegeben. Eine unserer nachdrücklichsten Erfahrungen der ersten Monate war der Unterschied zwischen unserer vorangegangenen Ausbildung zum Kaufmann für Versicherungen und Finanzen bei der VKB und dem dualen Studium. Hier müssen wir wesentlich mehr Eigenständigkeit beweisen."

<http://www.vkb.de>

Unsere Lehrbeauftragten

12. Heinz G. Bader - Lehrbeauftragter für das Fach „Business-Etikette“

"Gutes Benehmen ist wie die Luft in unseren Autoreifen. Sie kostet nichts und fängt viele Stöße ab" beginnt Heinz Bader die Vorlesung für Etikette. Korrekte Umgangsformen werden im Geschäftsleben immer wichtiger. Es geht nicht nur darum, die Feinheiten bei seinem Gegenüber zu kennen, sondern die richtigen Signale durch Umgangsformen, Businesskleidung, Tischsitten und verbale Kommunikation zu setzen, um ein positives Ausgangsklima zu schaffen. Damit ist das Erscheinungsbild des Geschäftsmannes und der Geschäftsfrau Aushängeschild für das Unternehmen und für die Produkte dieses Unternehmens.



Heinz Bader verfügt über eine umfangreiche Praxiserfahrung aus über 30 Jahren Vertrieb und Verkauf, sowie aus seiner Berater- und Trainertätigkeit seit 1991 mit seinem Unternehmen Heinz G. Bader - SalesConsulting in Elchingen bei Ulm. Ihm wurde sehr schnell bewusst, dass neben der Fachkompetenz und den verkäuferischen und rhetorischen Fähigkeiten in der Beziehung zwischen Kunden und Beratern/Verkäufern eine weitere Form von Wissen notwendig ist, um langfristig und nachhaltig erfolgreich zu sein - das gute Benehmen. Die sehr ausgefeilten, praxisorientierten Seminar- und Vorlesungsinhalte sind auf dem neuesten Stand, modern und sofort umsetzbar. Dies bekommen die Studenten zum "Nulltarif", wofür Sie später viel Geld - oder auch "Lehrgeld" - bezahlen müssten.

Ein Studienfach "Etikette" entspricht noch nicht dem heutigen Standard an Hochschulen, wird aber in Zukunft mehr und mehr an Bedeutung gewinnen. Die "gute Kinderstube" war früher die Aufgabe der familiären Erziehung. Viele Faktoren lassen diese Wertevermittlung in den Hintergrund geraten. Auf dem Arbeitsmarkt und besonders im Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern sind jedoch ein gutes Auftreten und sympathische und souveräne Umgangsformen wichtige Auswahl- und Unterscheidungskriterien.

Die "Feinheiten" in der Spezialdisziplin Business-Etikette bekommen die Studenten während ihres Studiums aufgezeigt und können auch immer wieder aktuell im Etiketteblog auf der Internetseite von Heinz Bader nachgesehen werden. Viele Dinge im Bereich "Knigge" machen wir unbewusst richtig. Durch die Möglichkeit bewusst zu agieren und bewusst sich gut zu benehmen, wird der Auftritt professionell. Dies hilft allen Studenten, eine interessante und zukunftssichere Berufsperspektive ausfüllen zu können und für ihr eigenes und das Branchenimage positive Akzente zu setzen.

<http://www.heinzbader.de>

zu guter Letzt

Viele Unternehmen klagen darüber, dass sie wenige beziehungsweise wenige gute Bewerbungen auf ihre Studienplätze erhalten. Um diesem Problem entgegenzuwirken, betreibt die Studiengangleitung einen großen Aufwand durch Öffentlichkeitsarbeit, durch Veranstaltungen in Schulen, auf Messen oder bei Informationsveranstaltungen der Agentur für Arbeit. Angehenden Bewerbern wird dabei der interessante, zukunftssichere und auch lukrative Beruf des Finanz- und Versicherungsvermittlers nahe gebracht.

Steter Tropfen höhlt den Stein. In diesem Sinne verstehen wir diese Maßnahmen als Verstärkung und Ergänzung der Maßnahmen unserer Ausbildungsbetriebe. Diese versuchen meist, durch klassische Maßnahmen der Personalakquise wie beispielsweise Stellenanzeigen Bewerber anzusprechen. Immer wieder finden wir darüber hinaus interessante Ideen, die über diese klassischen Maßnahmen hinausgehen. Ein Beispiel dafür stellt das Heidenheimer Maklerunternehmen LEOFF Finanzstrategen dar, das folgende Meldung in der Heidenheimer Tageszeitung platziert hat:



Neue Azubis

HEIDENHEIM. Bei der Firma Loeff Finanzstrategen haben zwei junge Menschen ihre Ausbildung begonnen. Die 21-jährige Christiane Peichl aus Heidenheim (rechts) studiert BWL mit dem Schwerpunkt Versicherungs- und Finanzberatung an der Berufsakademie. Björn Nauenburg aus Hermaringen (Mitte) schlägt bei Loeff den Weg zum Kaufmann für Versicherung und Finanzen (IHK) ein. „Nur wer gut ausgebildet ist, kann bestmöglich beraten“ so Geschäftsführer Frank Loeff (links). Die beiden neuen Auszubildenden werden alle Abteilungen des Hauses durchlaufen.