

Studiengang BWL-Versicherung

Vertiefung

Versicherungsvertrieb und Finanzberatung

Die Besten
in den Vertrieb



Herausforderungen für den Versicherungs- und Finanzvertrieb

- **permanente rechtliche Änderungen (VersVermG, VVG, MiFID/FRUG, WpHG, ...) ohne „herrschende Meinung“**
 - Haftung für schlechte Beratung – auch im „Innenverhältnis“
 - Hohe Ansprüche an Qualifikation der Vermittler hinsichtlich Beratung, Analyse und Dokumentation
- **aufgeklärtere und preissensitivere Kunden**
 - Vertrauensdefizit gegenüber Vermittlern durch aggressive Verkaufsmethoden einzelner Unternehmen
 - Wechselbereitschaft der Kunden
 - klagebereite Kunden
- **Wettbewerb mit zahlreichen Vertriebskanal-Alternativen**
 - Banken, Internet, Annexvertriebe, Supermarkt, ...
- **komplizierte Produkt- und Tarifstrukturen**
 - Tarifstrukturen mit Rating-Fokus statt Vertriebsfokus
 - Verkürzung der Einführungszyklen neuer Produkte
 - Zweit-, Dritt-, Direkt-Tarife
- **steigender Technikeinsatz (CRM, elektronischer Vertrag)**
- **steigender Bedarf an Beratung in Alters- und Gesundheitsvorsorge**

hoher Personalbedarf
niedriger Bestand

Beratungs- und Verkaufskompetenz

Servicekompetenz

Einstellung

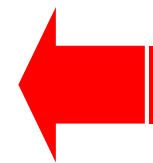
Branchenwissen

Produktwissen

Technikkompetenz

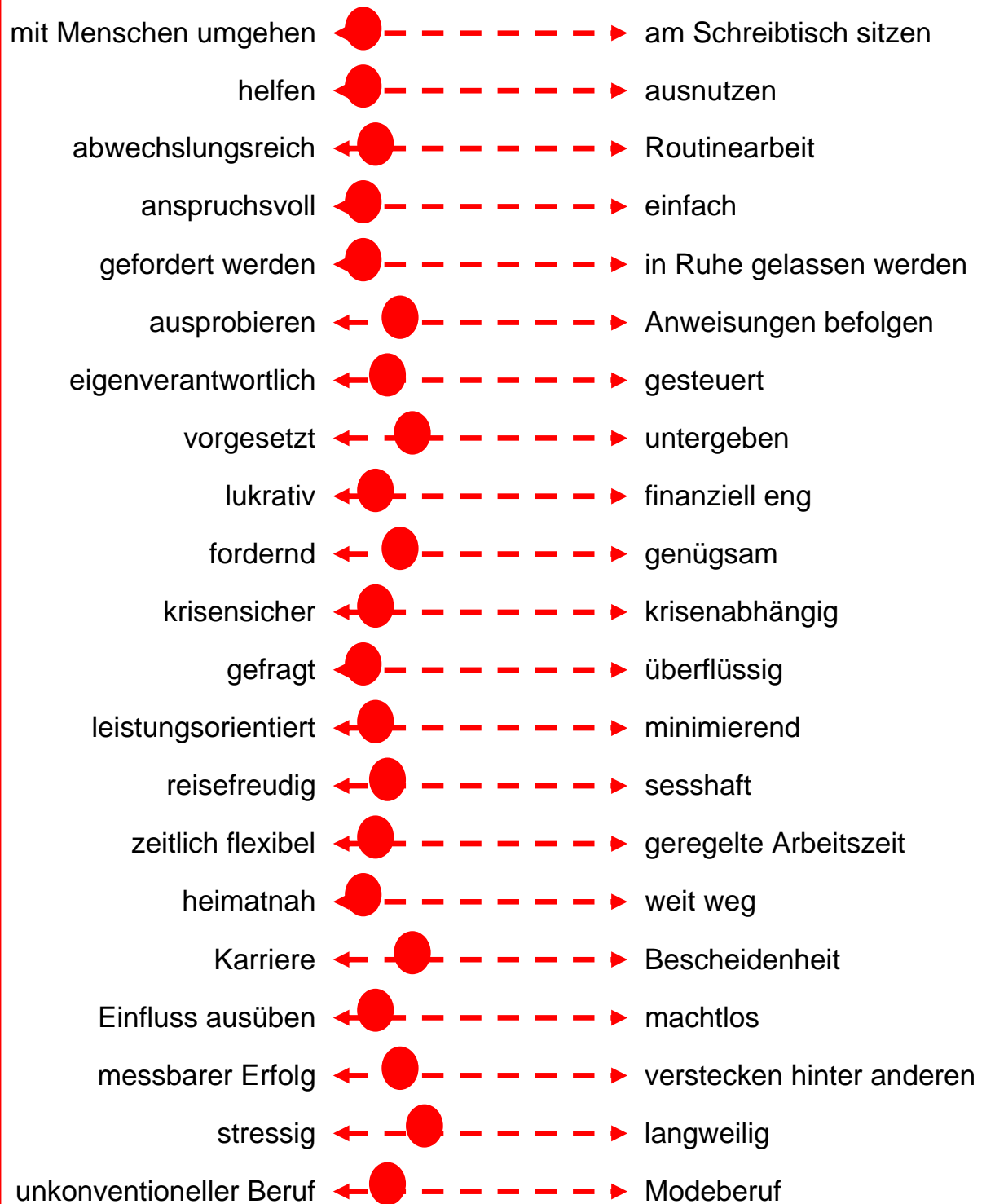
Berufsbild des Vermittlers

ähnlich dem Rechts-, Steuer- bzw. Vermögensberater



Das Berufsbild

des Versicherungs-/
Finanzberaters und
-vermittlers



Wie kommt man an Vertriebspersonal mit der notwendigen Qualifikation?

- Arbeitsmarkt unzureichendes Angebot, teuer
- angelernte Kräfte Qualitätsprobleme
- Hochschulabsolventen nicht auf Vertrieb geprägt

Ziel:
qualifizierte Vermittler



→ eigene Ausbildung

hochbegabte
Bewerber

In den Vertrieb die Besten!



← suchen attraktive Perspektiven

geeigneter
Qualifikationsweg

← Studium

Ausbildungsintegrierte Studiengänge an Hochschulen

- fachwissenschaftliche Fundierung
- attraktiv für gute Bewerber
- Praxis im Studium integriert
- Einfluss des Betriebs auf Qualifizierung

- Sparten und Funktion erst ab 4. Semester
- weit entfernter Studienort
- Ausbildungsvergütung

Das Original: BA; jetzt: Duale Hochschule Baden-Württemberg
Studiengang Versicherung (Stuttgart, Mannheim, Karlsruhe, Heidenheim)

- ☑ fachwissenschaftliche Fundierung
- ☑ attraktiv für gute Bewerber
- ☑ Praxis im Studium integriert
- ☑ Einfluss des Betriebs auf Qualifizierung

- ☒ Vertrieb kaum (S) oder als Vertriebsmanagement (MA, KA)
- ☒ Ausbildungsvergütung



The screenshot shows the DHBW website homepage. At the top left is the DHBW logo with the text 'Duale Hochschule Baden-Württemberg'. To the right is a horizontal strip of images showing various campus buildings, each labeled with a location code: HDH, KA, LQ, MBH, MOS, RV, S, and VS. Below the logo is a navigation menu with the following items: 'Die Duale Hochschule', 'Aktuelles', 'Standorte', and 'Downloads'. The main content area features the heading 'Duale Hochschule Baden-Württemberg' and a sub-heading 'Die Duale Hochschule' followed by the text 'Institution, duales Studium, Zulassungsvoraus und duale Partner'. A small image of a person in a classroom is visible below the text.

DHBW - Synergie aus Studium und Praxis

Theorie

Hochschule



6 x 12 Wochen
wissenschaftliches Studium

Praxis



6 x 12 Wochen
berufspraktische Ausbildung

Ausbildungs-
stätte
(ca. 8.500
landesweit)

Studien- und Ausbildungspläne gemeinsam in paritätisch besetzten
Gremien entwickelt

gemeinsame Prüfungsausschüsse

laufende Abstimmung DHBW – Ausbildungsleiter

praktische Prüfungsleistungen

Studiengangsleiter mit Praxisaufgaben

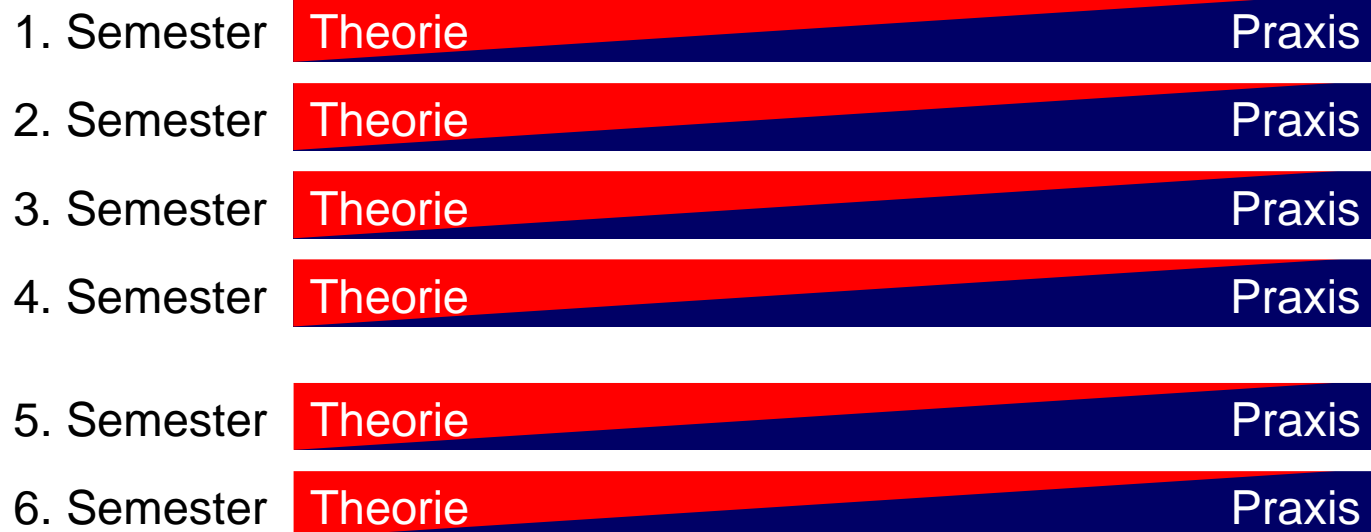
überwiegend Dozenten aus der beruflichen Praxis

Integration durch Verzahnung von Theorie und praktischen Lerninhalten

Eingangsvoraussetzung:

Ausbildungsvertrag und

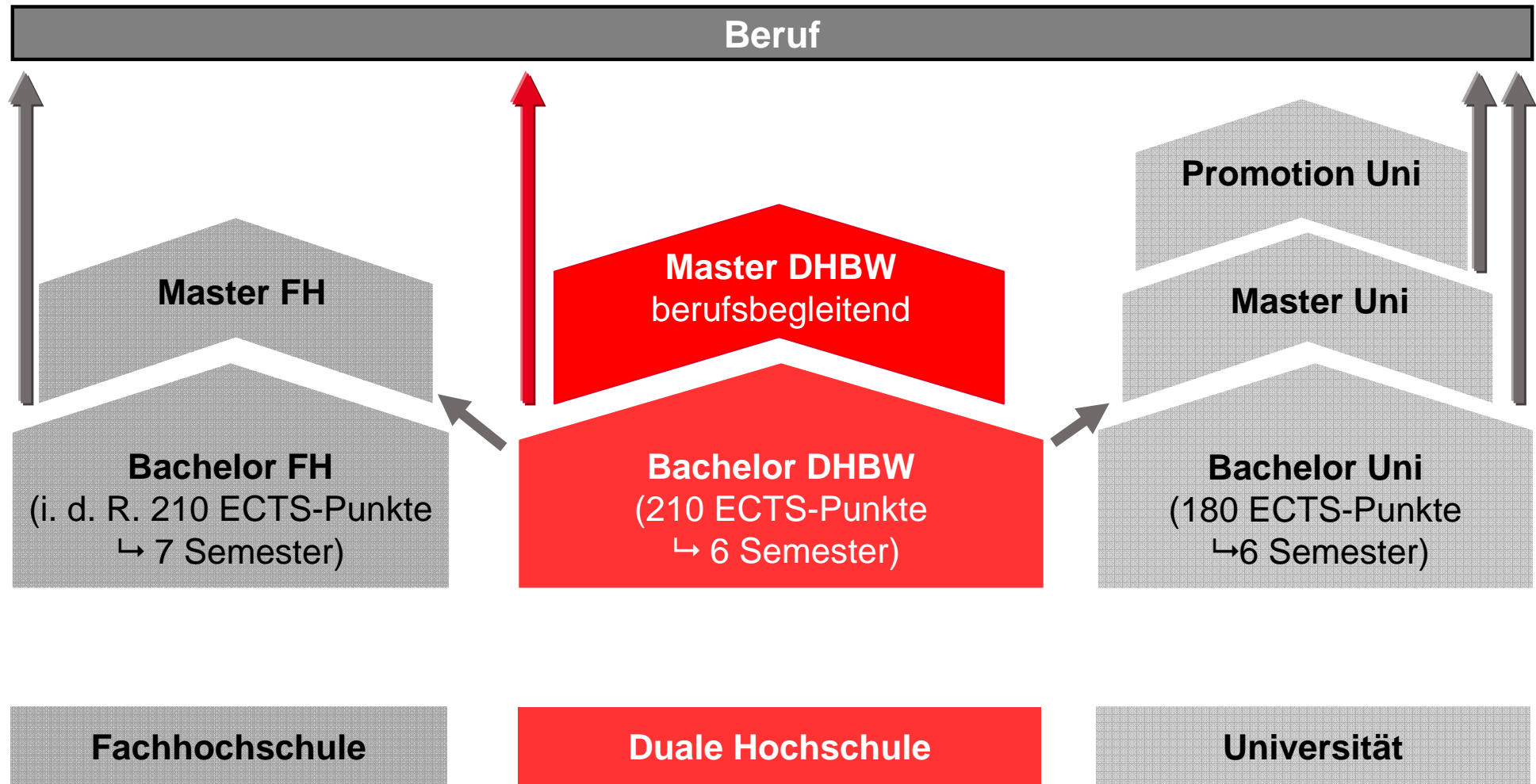
- allgemeine/fachgebundene Hochschulreife
- Fachhochschulreife + Eignungsprüfung



Bachelor

Beruf,
Master-
studium

Ein attraktiver Bildungsweg ohne Risiko einer Bildungs-Fehlentscheidung



Einsatzmöglichkeiten für Absolventen

- **Vertrieb und Beratung**
Ganzheitliche Finanz- und Risikoberatung für Privat- und Firmenkunden, Leitung von Agenturen, Spezialistenfunktionen, Führungskraft im Vertrieb, Beratung von Key Accounts, Financial Planning.
- **Vertriebsorganisation**
Einsatz- und Personalplanung, Personalentwicklung, Vertriebscontrolling, Vertriebssteuerung.
- **Marketing**
Vertriebsunterstützung (Erstellung von Beratungsunterlagen, Notebook-Präsentationen und Print-Dokumenten), Entwicklung von Beratungs- und Dokumentationssystemen, Umsetzung von CRM-Konzepten, Marketingcontrolling, Produktentwicklung, Werbung und Öffentlichkeitsarbeit.
- **Assistenzaufgaben**
Breite Unterstützung von Maklern und Agenturleitern.
- **Unternehmensnachfolge für Makler und Agenturleiter.**

Studienplan BWL-Versicherung an der DHBW Heidenheim

Zusatzfächer

- Kundenwertmanagement
- Medizinische Risikoanalyse
- Gesprächsführung
- Rhetorik
- Etikette

Financial Consulting

Verkaufstraining, Telefonakquise
CRM im Versicherungs- und Finanzvertrieb
Finanz- und Vermögensanlagen
ganzheitliche Finanz- und Risikoberatung
Informations- und Dokumentationssysteme

Allgemeine BWL

Rechnungswesen, Controlling
FiBu-Technik
Marketing, Finanzierung
Steuerlehre
Recht
VWL
Wirtschaftsmathematik
Statistik
IT-Grundlagen

Branchen-BWL Versicherung

Versicherungsverträge
Personensparten
Sachsparten
Versicherungsbetriebslehre
Versicherungsmathematik
Versicherungsmarketing
Vertriebsorganisation
Finanzdienstleistungsmanagement

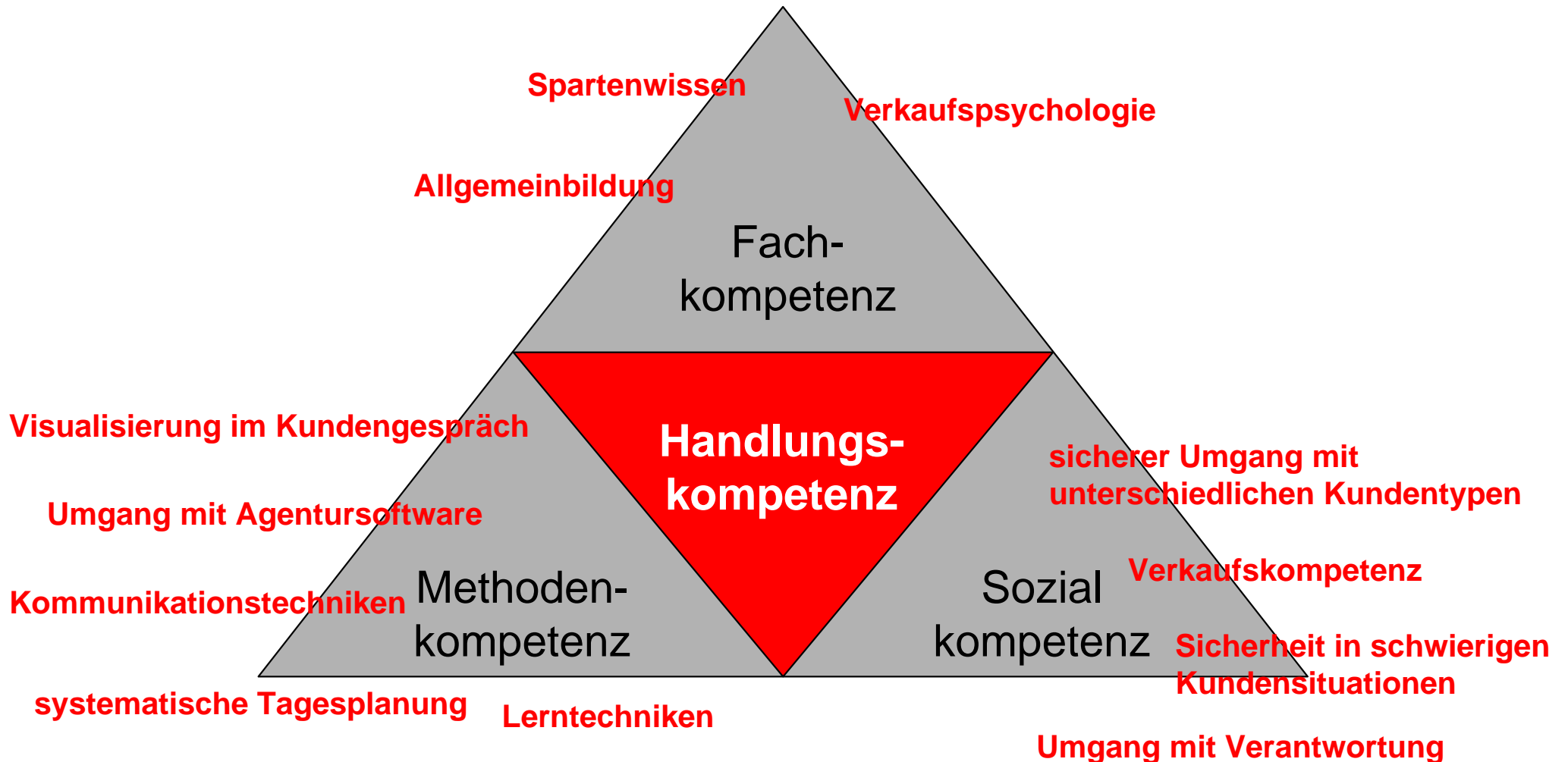
Vorlesungsreihen „Haftungsrisiken für Vermittler vermeiden“

- Vorlesungsreihe: **Haftungsrisiken vermeiden**
 - 2. Semester: Haftungsrisiken in der Altersvorsorgeberatung
 - 3. Semester: Haftungsrisiken in der Krankenversicherungsberatung
 - 4. Semester: Haftungsrisiken in der Finanzanlageberatung

- Durchführung
 - 4 Vorlesungstermine AWT mit ausgewiesenen Experten im Thema
 - beworben über BWV Ulm mit Anmeldegebühr
 - lockere Gesprächsatmosphäre

- Ziel
 - Sensibilisierung von Studenten und externen Teilnehmern für mögliche Haftungsrisiken aus der aktuellen Gesetzeslage (VersVermG, VersVermO, VVG, MiFiD,...) und entsprechenden Urteilen
 - Studenten in Diskussion aktueller Themen einbeziehen
 - Forum für interessante Gespräche zwischen Branchenvertretern

Studienziel: Handlungskompetenz



Ihr Teil: Praxisphasen als Teil des Studiums mit hoher Gewichtung

Semester

1 Grundlagen, Einführungen

2 Verkauf
Personen-/Sach-Sparten

3 Kundenbindung, CRM
Personen-/Sach-Sparten

4 Finanz-/Verm.-Anlagen

5 Vertriebsorganisation
Versich.-/Finanzberatung

6 Informations- und
Dokumentationssysteme

Praxisphasen im Betrieb

Kennen lernen des Betriebs und seiner Arbeitsweisen,
Überarbeiten Informationsmaterial Print, Internet (Tournee)
Projektarbeit 1

Bestandsanalyse /-pflege, Verkaufsvor- und Nachbereitung,
Terminakquise (Backoffice Vertrieb)

Verkaufsvor- und Nachbereitung, Beratung, Regulierung,
Reklamationsbearbeitung (Front-/Backoffice Vertrieb)
Projektarbeit 2

Vor-/Nachbereitung und Erstellung von Finanz- und
Risikoanalysen (Front-/Backoffice Vertrieb)

Vertriebstätigkeiten nach Anforderungen des Betriebs
Bachelorarbeit

späterer Arbeitsplatz

Theoriephasen an der
Studienakademie:
fachliche Schwerpunkte

Aufgaben mit Mehrwert für Ausbildungsbetriebe

- 1. Praxisphase
 - Überarbeitung von Agentur- und Verkaufsunterlagen: Printmaterial, Website, PC, ...
 - Mithilfe bei PR-Aktionen: Messen, Newsletter, Mailingaktionen, ...

- 2. und 3. Praxisphase
 - Bestandsanalyse: bisherige Zielgruppen, Versorgungsstand, Versorgungslücken
 - Bestandsentwicklung: Konzeption von Kundengewinnungsmaßnahmen, Cross-Selling (z.B. Kfz - BU), Up-Selling (z.B. Upgrade von Unfallversicherungen)
 - Kundenzufriedenheitsanalysen (z.B. Umfragen)
 - Verkaufsvorbereitung: Adressbeschaffung, Terminvereinbarung, Besuchsvorbereitung

- 4. Praxisphase
 - Risikoanalysen
 - Erstellung von kundenbezogenen Risikoprofilen, Analyse spezieller zielgruppenbezogener Risiken
 - Erstellung von Versorgungskonzepten
 - Erfolgskontrolle von Finanz- und Risikoberatungen



Ausbildungsqualität

- **gute Betreuung**

fester Betreuer, Mentoren, Verkaufsbegleitung, Ausbildungsplan, Trainings (Präsenz, Blended Learning), studienbegleitende Projekte, Ausbildungs-Events, **Ausbildungsplan**

- **Orientierungshilfen**

gute Vorbilder (andere Studenten, Vertriebsprofis), „Worst-Case“-Szenariotechnik, Kunden kennen lernen, Arbeit bei der Zielagentur klar machen

- **erreichbare Ziele**

realistisch, auf Ausbildungssituation bezogen, Feedback

- **Perspektiven bieten und kommunizieren**

Karrierewege, Einkommensmöglichkeiten, Weiterbildungsmöglichkeiten, persönliche Entwicklung

DHBW bietet nachprüfbar und strukturell Praxis- und Berufserfahrung

- Duales Prinzip
- Studiengangsleiter mit Praxiskontakt
- **Praxisvertreter in allen DHBW-Gremien**



örtlich:
Hochschulrat, akademischer Senat

gemeinsame
Prüfungsausschüsse
Ausbildungsleiter-Meetings



landesweit:
Aufsichtsrat, Senat, Fachkommissionen

Studien- und Ausbildungspläne
in paritätisch besetzten Gremien
entwickelt

DHBW bietet nachprüfbar und strukturell Praxis- und Berufserfahrung

- Duales Prinzip
- Studiengangsleiter mit Praxiskontakt
- Praxisvertreter in allen Gremien
- **Großteil der Dozenten aus der betrieblichen Praxis**
 - ca 40% der Vorlesungsstunden von hauptamtlichen Professoren/ Professorinnen
 - 490 nebenberufliche Dozenten im Studienjahr 2005/2006



Unsere Lehrbeauftragten: Aus dem Vertrieb für den Vertrieb

Andelfinger, Volker P., Palatinus Consulting, Annweiler

Arndt, Peter, Vertriebstrainer, Welzheim

Bader, Heinz, Bader Sales Consulting, Elchingen

Barth, Ralf W., Ralf W. Barth GmbH, Schwaigern

Bergmann, Lothar und Schilpp, Willi. maklermanagement ag, Hamburg

Biberacher, Werner, PROMA Versicherungsmakler GmbH & Co. KG, Jettingen-Scheppach

Braun, Dietmar, Makler und Fachjournalist, Heilbronn

Croonenbrock, Klaus, Vorstand IDEENWERK AG, Marl

Dilg, Martin, Porfoliomanager, Fürst Fugger Privatbank KG, München

Dirr, Rudolf, Geschäftsführer Francura Versicherungsmakler, Kulmbach

Engelhard, Hagen, medi-Kost, Iserlohn

Fiala, Johannes, RA Dr., Rechtsanwaltskanzlei Dr. Johannes Fiala, München

Freiwald Oliver, Württembergische Versicherung AG Generalagentur, Ulm

Gorr, Claus-Dieter, Geschäftsführer PremiumCircle Deutschland GmbH, Frankfurt

Hillenbrand, Michael A., Dt.e Verrechnungsstelle f. Vers.- & Finanzdienstleistungen AG, Würzburg

Holzhäuser, Harry und Jürgen Schwarz, smartCompagnie, Wiesbaden

Jung, Thomas und Geiselhardt Reinhold, Basler Versicherungen, Bad Homburg

Klößner, Bernd W., FINANZ INSTITUT Klößner KG, Braubach

Marrocco, Stefan, Kreissparkasse Göppingen

Mette, Achim, Versicherungsberater, Ingolstadt

Stotz Peter, Stotz Beratung, Beilstein

Röpke, Erwin, Geschäftsführer GEWUS GmbH, Stutensee

v. Dziengel, Alex, Maklerexperten GmbH, Dreieich

DHBW bietet nachprüfbar und strukturell Praxis- und Berufserfahrung

- Duales Prinzip
- Studiengangsleiter mit Praxiskontakt
- Praxisvertreter in allen Gremien
- Großteil der Dozenten aus der betrieblichen Praxis
- **Praktische Prüfungsleistungen**
 - Projektarbeiten
 - Praxismodule mit praktischen Modulprüfungen
 - Bachelorarbeit mit praxisrelevanter Themenstellung

Integration der Praxis in das Studium: Vorgaben der Prüfungsordnung

■ Praxisphase als integrierter Teil des Studiums

- Prüfungsordnung: „Transfer der in den Theoriephasen gelegten wissenschaftlichen Grundlagen und deren Anwendung in die betriebliche Praxis“
- abgebildet in Praxismodulen, gleichwertig mit Theoriemodulen (60 Credit Points)
- geprüft/bewertet in 2 Projektarbeiten (1. und 2. Studienjahr) und mündlicher Prüfung (3. Studienjahr)

■ Projektarbeiten

- **Erste Projektarbeit (PA1)**: Fachinhalte 1. Semester – Vertrieb, Produkte
- **Zweite Projektarbeit (PA2)**: Fachinhalte 2. - 4. Semester – Bestandsanalyse, Verkauf, Finanz- und Risikoberatung

■ Mündliche Praxismodulprüfung

- hauptberufliche Mitglieder des Lehrkörpers und Vertreter der beruflichen Praxis, Prüfungsausschüsse auf Vorschlag des Dualen Senats
- prüft praxisbezogene Studieninhalte
- prüft fachliche und überfachliche Qualifikationen (z.B. Methodenkompetenz)

Themenbeispiele 2. Projektarbeit (Kurs 2008)

- Ermittlung der Vertriebschancen einer privaten Pflegeversicherung für Menschen im Ruhestand
- Existenzsicherung von Selbständigen durch neuartigen Berufsunfähigkeitsschutz
- Bessere Vertriebschancen / -Argumente im Bereich Sachversicherung durch die Einführung einer gebündelten Versicherung
- Ausarbeiten einer besseren Vorgehensweise bei der täglichen Bearbeitung von Wiedervorlagen
- Effizienzsteigerung des Ressourcenverbrauchs durch innovatives Nachhaltigkeitsmanagement bei freien Finanzdienstleistern
- Exchange Traded Funds als optimierte Anlagestrategie in einer Versicherungspolice
- Erstellung eines Einarbeitungs- und Entwicklungsplanes zur Vereinheitlichung und Neustrukturierung der Ausbildung von neuen Kundenberatern im Agenturbetrieb
- Entwicklung neuer Vertriebschancen für die Neukundenakquise mit Hilfe einer Servicevereinbarung
- Vertriebsideen für die Sparkasse Ulm hinsichtlich der Ansprache und Beratung von Frauen
- Bewältigung von erlernter Sorglosigkeit durch ein Vorsorgetool im Bereich Altersvorsorge
- Nutzbarmachung neuer Vertriebswege mit Hilfe sozialer Netzwerke am Beispiel Facebook
- Auswirkungen einer Schnittstelle zwischen dem CRM-System ProClient und dem Analysetool OptiPlanning auf die Kundenberatung und Organisation
- Qualitätssicherung in der Finanzberatung durch optimale Erfassung der Kundendaten in den Beratungstools am Beispiel einer Berufseinsteiger-Beratung
- Nutzbarmachung von NLP-Techniken zur Erhöhung der Termindichte bei der Telefonaquise
- Ein Argumentarium für die Gesundheitsreform 2009 als Vertriebschance für die Top-Kunden einer Sparkasse
- Neukundengewinnung durch die Aufklärung und die Bewusstmachung des Risikos Berufsunfähigkeit und dessen Folgen mit Hilfe einer Internetplattform

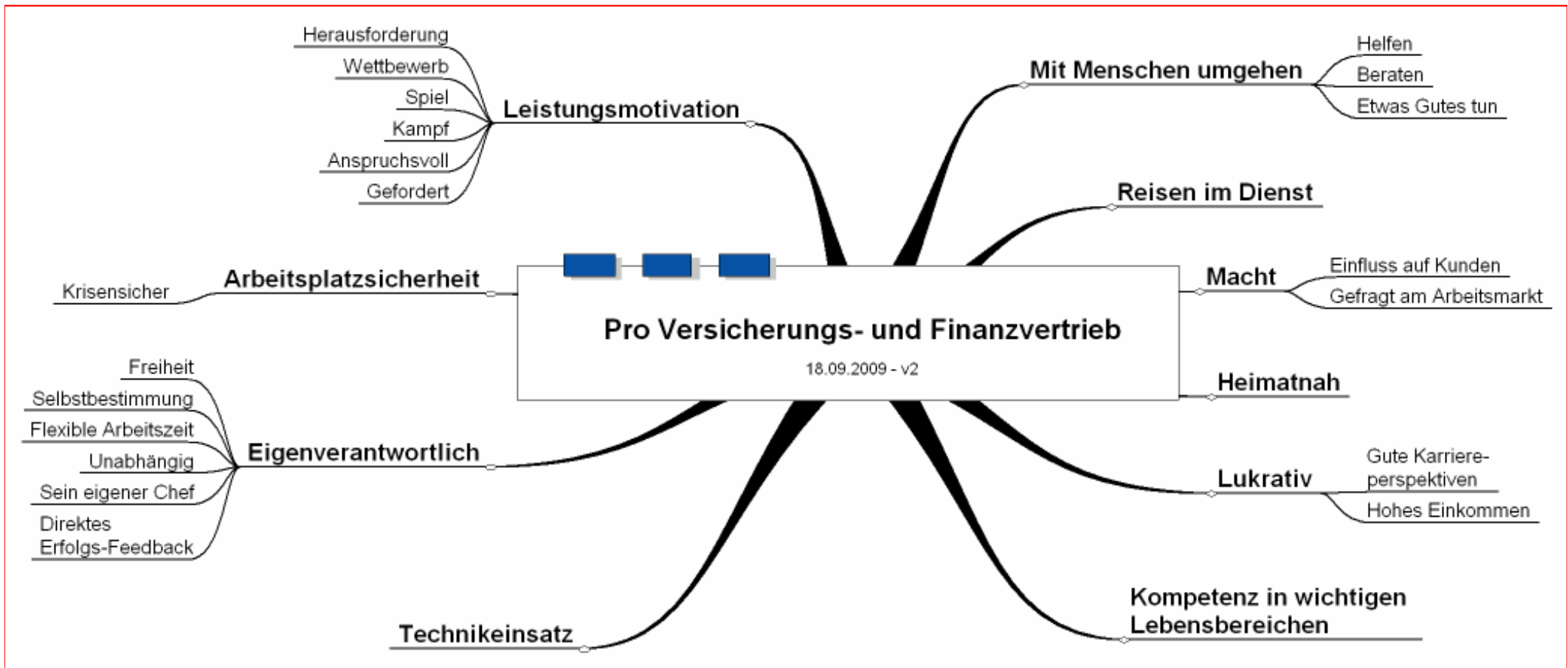
Themenbeispiele Bachelorarbeit (Kurs 2007)

- Die drohende Hyperinflation: Auswirkungen und Folgen für das Unternehmen ...
- Die Erhöhung des Gebäudeversicherungsbestandes im Privatkundensegment über den Vertriebsweg Bank am Beispiel des Unternehmens ...
- Die wachsende Bedeutung von Elementarschadenversicherungen vor dem Hintergrund des möglichen Klimawandels - Das gegenwärtige Angebot einiger Versicherer und der zukünftige Bedarf der Versicherungsnehmer
- Auswirkungen der Finanzkrise auf das Anlageverhalten der Kunden - Nachhaltige Anlagestrategie als Erfolgsgarant der Finanzberatung des Unternehmens ...
- Mitarbeiterführung als Qualitäts- und Erfolgskriterium des Unternehmens - Chancen für einen Versicherungsmakler zur Optimierung des Führungsprozesses
- Implementierung von Honorarmodellen in ein mittelständisches Maklerunternehmen
- Analyse der Integration einer konzerneigenen Bank in eine Agentur
- Entwicklung eines qualitätsorientierten und haftungssicheren Beratungskonzeptes für die betriebliche Altersvorsorge: Optimierung des Personal Sellings und Erhöhung der Durchdringungsquoten

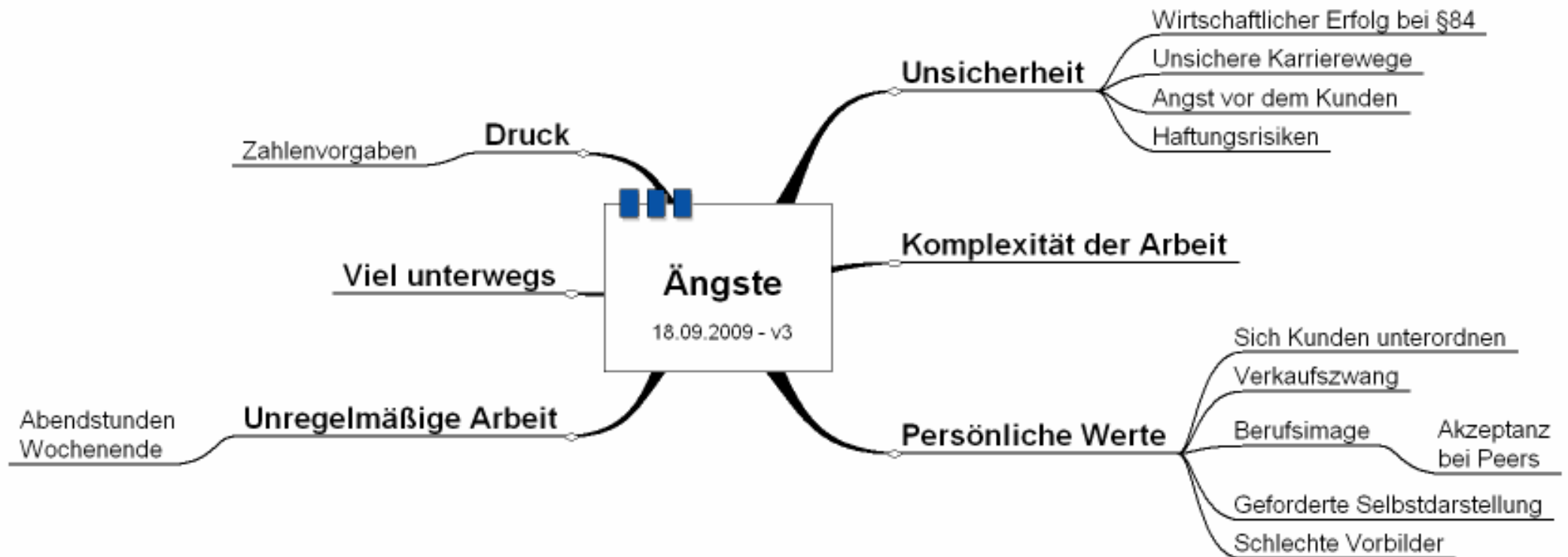
Möglichkeiten der Bewerberansprache

- Prinzip: **Die Auswahl von Studienbewerbern erfolgt durch den Betrieb!**
- Wir unterstützen Sie durch eine Vielfalt von Maßnahmen
 - unsere Website
<http://www.dhbw-heidenheim.de/vers>
 - durch die Firmenlisten auf unserer Website
 - Informationsveranstaltungen in Schulen
 - Information von Arbeitsämtern, Kammern
 - Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Prospekte, Plakate
 - Mitgestaltung von Stellenanzeigen
 - Mitwirkung bei Aktionen / Veranstaltungen

Überzeugende Argumente für den Beruf!



Den Bewerbern Ängste nehmen



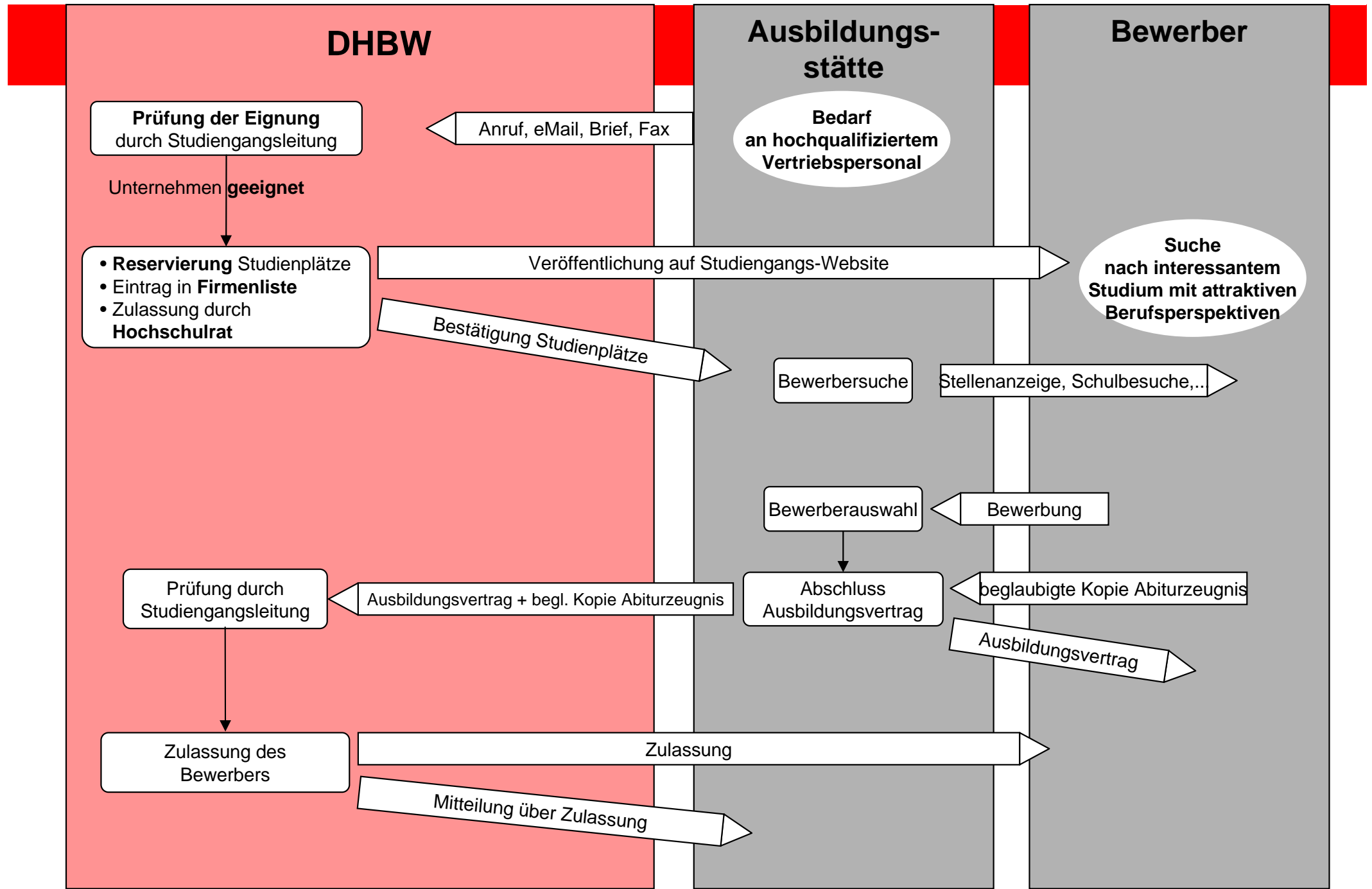
Personalbindungsmaßnahmen

▪ Wechselwille senken

- Betriebs-/ Führungsklima: Begeisterung, Vertrauen/Offenheit, Respekt
- Mitarbeiterservice: Ansprechpartner/Entwicklungsmentor, Karriereplan, Veranstaltungen, Events (Sportgruppen, Planspiele),
- Einbindung in Projekte
- Verantwortlichkeit zuordnen

▪ Wechselfähigkeit senken

- Nebenvertragliche Vereinbarungen (Rückzahlung der Ausbildungsvergütung)
- Halteprämien (Studiengebühren, Wohnung)
- Mitarbeiter-Rabatte (zusammen mit Partnern)
- bAV
- Anteile am Unternehmen
- Bestandsverantwortlichkeit



Ihre Partner an der DHBW Heidenheim



Prof. Dr. Hans Jürgen Ott
ott@dhbw-heidenheim.de
Tel. 07321 2722-281



Prof. Dr. Robert Jehle
jehle@dhbw-heidenheim.de
Tel. 07321 2722-282

Duale Hochschule Baden-Württemberg Heidenheim
BWL-Studiengang Versicherung –
Versicherungsvertrieb und Finanzberatung
Marienstraße 20
89518 Heidenheim

Fax. 07321 2722-289

eMail: versicherung@dhbw-heidenheim.de

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

Reservieren Sie
Studienplätze bei
uns (Reservierungs-
formular im Internet).