

Zukunft ertragreich und Nachfolge professionell gestalten

13. Tag der Versicherungswirtschaft in Ulm



Holger Balkheimer, Ingo Priebernig, Oliver Freiwald, Helge Müller, Hartmut Pfaffinger, Marc Grill, Martina Doleghs, Willi Schilpp, Bernhard Rudolf, Cynthia Krauss, Dr. Stefan Adams und Prof. Dr. Jürgen Hilp (v.l.)

Eine hochinteressante Veranstaltung mit Referenten aus den Bereichen Wirtschaft und Bildung fand am 11. Oktober mit ca. 70 Teilnehmern in Hause der IHK Ulm statt.

Zu Beginn begrüßte Martina Doleghs von der IHK Ulm die Teilnehmer und wies darauf hin, dass im Bereich der Industrie- und Handelskammer Ulm im Ausbildungsjahr 2018 / 2019 2.428 Auszubildende die duale Ausbildung absolvieren. Dies sei eine Steigerung von 3 %. Leider gebe es nur noch 17 Auszubildende im Bereich Versicherungskaufmann, und sie forderte deshalb die Anwesenden auf, die Zukunft der Betriebe durch Ausbildung zu sichern.

Nach ihrer Eröffnung folgten die interessanten Vorträge der Fachreferenten. Als erster referierte BVK-Unternehmerberater Hartmut Pfaffinger von Pfaffinger Consulting, der Versicherungsagenturen und Verbände berät und über seine Beratungsarbeit informierte. Er unterstützte besonders die Agenturen im Hinblick auf den sich schnell verändernden Markt und gab wertvolle Tipps, wie Vermittler erfolgreich sein können.

Seiner Meinung nach gehört die Zukunft den Teamplayern, und es wird unumgänglich sein, dass der Einzelkämpfer sich mit anderen Kollegen zusammenschließt, um in Zeiten der

Digitalisierung bestehen zu können. Er verdeutlichte seine Ausführungen an der stark zurückgehenden Anzahl der Einzelunternehmen. Zudem müssten heute Versicherungsagenten gleichzeitig Verkäufer, Manager und Unternehmer in einer Person sein, um erfolgreich zu sein. Noch 20,1 % von ihnen seien Einzelunternehmer, 20,4 % der Versicherungsagenturen sind mit 2 Personen besetzt, 41,7 % beschäftigen 3–5 Personen, 14,7 % haben 6–10 Personen und in 3,1 % arbeiten mehr als 10 Mitarbeiter.

Aus- und Weiterbildung

Die weiteren Vorträge thematisierten die Aus- und Weiterbildung. IHK-Ausbildungsberater Holger Balkheimer informierte, dass ein Auszubildender ca. 18.000 € Kosten im Jahr verursacht und der Agentur ca. 12.500 € Erträge bringt. Dies bedeute einen Nettoaufwand im Jahr von 5.500 €, also etwa 458 € im Monat. Ausbildung sei demnach bezahlbar und sinnvoll, schlussfolgerte er. Dann gab er einen Überblick über die derzeitige Ausbildungssituation.

Bei der Abschlussprüfung müsse der Absolvent zum Versicherungskaufmann ein 15 Minuten langes Verkaufsgespräch führen. Die Benotung dieses Verkaufs-

gesprächs hat eine Gewichtung von 25 % des Prüfungsergebnisses. Die IHK habe sich auf die Herausforderung der Agenturen eingestellt und lege neben dem Hauptschwerpunkt Fachwissen auch einen Schwerpunkt auf die Beratung und das Kundengespräch.

Schulleiter Markus Pfeil von der Friedrich-List-Schule Ulm wies darauf hin, dass die meisten Azubis für den Beruf Versicherungskaufmann inzwischen Abitur hätten und damit auch höhere Ansprüche formulierten. Daher sei es wichtig, in die Ausbildung der Mitarbeiter zu investieren, die durch eine Entwicklung in Richtung Akademisierung der Ausbildungsberufe geprägt werde.

Prof. Dr. Jürgen Hilp von der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) in Heidenheim informierte über die Ausbildungswege seiner Institution und berichtete, dass es derzeit 30 Studierende im Bereich Versicherungsaufendienst gebe. Die Ausbildung dauere drei Jahre und folge einem Rhythmus, bei dem der Student zwölf Wochen Unterricht an der Universität absolviere und 14 Wochen im Unternehmen tätig ist. Die Abschlussprüfung führe zum Erwerb eines Bachelor der Versicherung. Nach Erhalt dieser Berufsauszeichnung könne der Absolvent auch seinen höherwertigen Master machen. Wenn er diesen an der Universität anstrebe, könne er sich sogar noch weiter qualifizieren und promovieren.

Die Studierenden seien angestellt als Auszubildende im Unternehmen und studierten parallel. Im Unterschied zur Ausbildung zum Versicherungskaufmann liege der Schwerpunkt beim dualen Studium im Bereich BWL, der Versicherungsvermittlung und des unternehmerischen Handelns, nicht so sehr in der Fachausbildung. Dies sei die ideale Voraussetzung, damit der Absolvent bei größeren Vertriebseinheiten mitarbeiten könne, da er einen Überblick hätte und ein Unternehmen mitleiten könne.