



DIESE SEITE Das richtige Maß zwischen berufspraktischer und akademischer Bildung für die Assekuranz auszuloten, darum ging es in einer lebhaften Diskussion zwischen der Bachelorabsolventin Zeliha Ünlü (von links), Allianz Deutschland AG, Prof. Dr. Matthias Beenken, DVA-Studienleiter Bachelor of Insurance Management des Standorts Dortmund, den Bachelorabsolventen Peer Schiemann, Martens & Prah-Gruppe, und Dennis Schenk, Debeka Versicherungen, sowie Thomas Brahm, Mitglied der Vorstände der Debeka Versicherungen, und Dr. Katharina Höhn, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des BWV Bildungsverbands.

’ Bildungswege für individuelle Entwicklungschancen in der Versicherungswirtschaft

INTERVIEW · Prof. Dr. Matthias Beenken · FOTOS · Claus Uhlendorf

Im Zuge des Bologna-Prozesses und wohl auch der Kritik der OECD angesichts zu geringer Akademikerquoten in Deutschland setzt die Politik seit Jahren auf einen massiven Ausbau der akademischen Bildung, vor allem des Bachelorstudiums. Dabei entsteht zum Teil der Eindruck, dass diese Entwicklung zu Lasten der dualen Berufsausbildung geht, um die Deutschland eigentlich gerade weltweit beneidet wird.

Für die Versicherungswirtschaft ist die duale Ausbildung nach wie vor der bevorzugte Einstieg. Gleichzeitig soll die Durchlässigkeit in höhere Bildungsabschlüsse verbessert werden, damit die Berufsausbildung nicht als Sackgasse erlebt wird. Berufsbegleitende Fortbildungen und Bachelorstudiengänge fördern inzwischen diese Durchlässigkeit, so unter anderem der berufsbegleitende Bachelor of Insurance Management, den der BWV Bildungsverband mit der Deutschen Versicherungsakademie (DVA), den BWV Regional und der FH Köln etabliert hat. Mit der Vielfalt der Angebote wächst auch die Unsicherheit für die Beschäftigten, welchen Weg sie einschlagen sollen. Hier sind die Personalentwickler gefordert und ebenso sieht sich der BWV Bildungsverband in der Verantwortung und schuf eine durchlässige Bildungsarchitektur für die gesamte Branche. Ob Versicherer auch unter zu vielen Akademikern leiden und welche Chancen diese Bildungsarchitektur der Branche bietet, war Gegenstand einer jüngst geführten Diskussion von Stakeholdern unseres Bildungssystems.

BEENKEN *Es wird viel diskutiert, dass das deutsche Bildungssystem noch nicht genügend auf die Herausforderungen der Zukunft ausgerichtet sei, insbesondere, dass wir zu wenig Akademiker hätten. Zugleich gibt es Kritik am »Akademisierungswahn«. Gilt das auch für die Versicherungsbranche?*

HÖHN Politisch versuchen wir, gerade nicht von einem Akademisierungswahn zu sprechen und die jeweiligen »Lager«, die sich gebildet haben – Hochschulbildner hier und Berufsbildner dort –, gegeneinander auszuspielen, sondern die beiden Bereiche immer enger zu verzahnen. Es ist doch viel attraktiver für den Einzelnen im Verlauf seiner Bildungsbiografie wie auch für Unternehmen, wenn jeder über verschiedene Wege in verschiedenen Tempi zu den Kompetenzen und Abschlüssen gelangt, die er anstrebt oder die ein Unternehmen braucht und fördert. Deswegen haben wir in der Versicherungswirtschaft eine Bildungsarchitektur mit der höchstmöglichen Durchlässigkeit geschaffen. Unser Motto ist: »Abschlüsse mit Anschlüssen«.

BRAHM Ich glaube, wir sind unter dem Stichwort PISA in einen Strudel des europäischen Wettbewerbs geraten. Unser Bildungssystem wurde verglichen mit dem von Italien, Spanien oder Frankreich, wo es gar kein so ausgebautes Berufsbildungs-

system gibt. Zudem haben wir das Bildungsangebot deutlich verbreitert, indem wir die Bachelorstudiengänge eingeführt haben. Die Frage, ob es zu viele Akademiker gibt oder nicht, ist wahrscheinlich gar nicht die richtige Frage. Wir müssen uns damit ab-

Die Unternehmen können heute nur noch ihre Ausbildungsquoten erreichen, wenn sie neben der kaufmännischen Ausbildung das duale Studium anbieten.

finden, dass wir diesen Trend nicht mehr umkehren können. Die Unternehmen können heute nur noch ihre Ausbildungsziele erreichen, wenn sie neben der rein kaufmännischen Ausbildung Zusatzausbildungsbausteine oder eben das duale Studium anbieten. Ansonsten kriegen wir nicht mehr die Qualität, die wir brauchen.

UNTEN Die frisch gebackenen Bachelorabsolventen sind sich einig: Das Studium verhalf ihnen zu viel neuem Wissen und hat sie zudem persönlich weitergebracht.





OBEN Thomas Brahm bezieht klare Position für die duale Ausbildung.

BEENKEN *Frau Ünlü, was war für Sie die Motivation, ein berufsbegleitendes Bachelorstudium zu absolvieren?*

ÜNLÜ Ich wollte auf jeden Fall beruflich weiterkommen. Ich bereue dieses Studium nicht. Es hat mir auf jeden Fall persönlich etwas gebracht, insbesondere mehr Hintergrundwissen.

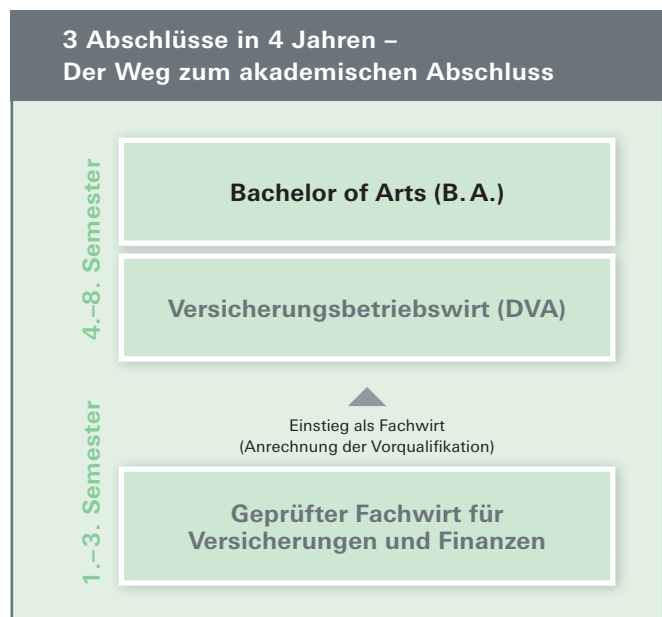
BEENKEN *Herr Schiemann, Sie sind bei einem Versicherungsmaklerunternehmen tätig. Sind Sie jetzt etwas Besonderes als Akademiker?*

SCHIAMANN In unserem Unternehmen gibt es einige Akademiker, sodass dies keine Besonderheit ist. Es ist im Übrigen weniger relevant, sich durch Titel hervorzuheben, viel mehr zählen Können und Engagement. Bei mir war es reines Eigeninteresse, etwas Neues kennenzulernen, mich weiterzuentwickeln.

BEENKEN *Herr Schenk, auch Sie als Vertriebstrainer haben das berufsbegleitende Bachelorstudium absolviert. Brauchen wir Ihrer Meinung nach Akademiker im Vertrieb? Immerhin gibt es eine alte Branchenweisheit, wonach »Wissen dem Absatz« schadet.*

SCHENK Das ist nicht meine Erfahrung. In der Vergangenheit hat sich eine Menge getan innerhalb der

Versicherungswirtschaft. Es wird immer wichtiger, dass man dieses Tempo mitgehen und den Vertrieb entsprechend ausrichten kann. Die Veränderungen müssen in die Vertriebsteams transportiert werden, und alle sollen dabei mitgenommen werden. Für mich war es wichtig, das große Ganze zu verstehen.



Und so habe ich das Studium auch wahrgenommen, beispielsweise zu begreifen, was Unternehmen dazu zwingt, Änderungen an ihrer Ausrichtung vorzunehmen.

Es ist wichtig für einen Makler, qualifizierte Mitarbeiter auf der Seite der Versicherer zu haben.

BRAHM Mit dieser Ansicht, dass zu viel Wissen im Vertrieb schadet, bin ich auch groß geworden. Ich kann Herrn Schenk nur beipflichten, das hat sich massiv verändert. Es gibt viele Initiativen, die wir in den letzten 15 Jahren unternommen haben, um den Ruf und das Image des Versicherungsvertreters zu verbessern. Mit dem Verhaltenskodex für den Vertrieb sind wir dabei, das zu stabilisieren. Und ich glaube schon, dass die Qualifizierung gute Dienste leisten kann. Es sind enorme Herausforderungen, mit denen wir uns heute zu beschäftigen haben, gerade im Vertriebsbereich, wenn Sie sich zum Beispiel die komplexen Themen Altersvorsorge oder Kapitalanlage anschauen. Das hat mit dem Beratungsinhalt, den wir als Versicherungskaufleute gelernt haben, nur noch sehr wenig zu tun.

HÖHN Übrigens haben in unserem Bachelor-Studiengang, den Sie abgeschlossen haben, inzwischen über 50 Prozent der Teilnehmer den Vertriebschwerpunkt gewählt. Das toppt unsere kühnsten Prognosen, und wir freuen uns sehr darüber.

BEEKEN Welche Herausforderungen sehen Sie in Ihrem beruflichen Umfeld, denen Sie auch mit Ihrem Studium begegnen können?

SCHIAMANN Es ist wichtig für einen Makler, qualifizierte Mitarbeiter auf der Seite der Versicherer zu haben, zum Beispiel im Angebotsprozess. Das merke ich jeden Tag. Wenn ich eine qualifizierte Anfrage stelle und diese mit zwölf Fehlern zurückbekomme, betrachte ich das als Ergebnis einer bestimmten Haltung: »Wir müssen die Prozesse verschlanken

und Servicecenter einsetzen.« Darunter leidet die Qualität drastisch. Außerdem ist die Honorarberatung zunehmend ein Thema. Wir müssen bereit sein, wenn das Thema wirklich kommen sollte.

SCHENK Das Anforderungsprofil eines Verkäufers, den wir vielleicht eher Berater nennen sollten, wird dahingehend verändert, dass er komplexe Dinge verstehen und gemeinsam mit dem Kunden besprechen muss. Der Verhaltenskodex zwingt uns, viel stärker in die Ausbildung zu investieren.

ÜNLÜ Man merkt schon, dass die Arbeitgeber ihre Anforderungen hinsichtlich des Bildungsniveaus erhöht haben, eben weil mehr Leute mit Bachelor- und Masterabschlüssen eingestellt werden. Hintergrund ist, dass die Kunden anspruchsvoller und die Beratung komplexer geworden ist.

BEEKEN Frau Dr. Höhn, Sie bieten eine ausgefeilte Bildungsarchitektur an. Aktuell ist der Bachelor die höchste Stufe. Aber: Entwertet man damit nicht die nichtakademischen Weiterbildungsgänge, zum Beispiel den Geprüften Fachwirt für Versicherungen und Finanzen?

HÖHN Wir haben eine sehr gut ausgebaute Fachwirt-Basis in unserer Branche. Laut unserer Weiter-

Auf einen Blick

Studiengang	Insurance Management
Abschluss	Bachelor of Arts (B. A.)
Studienform	berufsbegleitend
Studienbeginn	Wintersemester
Studiendauer	8 Semester 5 Semester für Fachwirte für Versicherungen und Finanzen
Studienumfang	180 ECTS
Studienorte	Berlin, Dortmund, Frankfurt am Main, Köln, München, Stuttgart
Vorlesungszeiten	Am Studienort regional: Freitag und Samstag An der FH Köln zentral: ca. 8 Blockveranstaltungen à 4 Tage
Studium ohne Abitur	möglich
Internet	www.versicherungsakademie.de/bachelor



OBEN Dr. Katharina Höhn fühlt sich wohl in ihrer Rolle als Bildungsarchitektin und Mittlerin zwischen den verschiedenen bildungspolitischen Interessen.

bildungserhebung von 2013 zählt in nahezu allen Versicherungsunternehmen der Geprüfte Fachwirt für Versicherungen und Finanzen zu den geförderten Fortbildungen. Früher war es etwas Besonderes, wenn man seinen Fachwirt machte, verbunden mit der Erwartung: »Jetzt mache ich Karriere.« Heute hören wir oft: »Es haben ja bereits alle ihren Fachwirt. Der Abschluss wird als Selbstverständlichkeit vorausgesetzt.« Der Drang nach höheren Abschlüssen ist auf jeden Fall stark spürbar, auf dem Markt und von Seiten der Teilnehmer. Wir müssen uns allerdings davor hüten zu denken: »Je schneller, billiger und mit je geringerem Aufwand eine Qualifizierung zu haben ist, desto besser, Hauptsache ich habe einen akademischen Titel.« Mir geht es darum: Welche möglichen Verhaltensänderungen generieren wir über Bildung? Irgendetwas muss ich nach der Bildungsmaßnahme besser machen als vorher. Bei wirklich ökonomischer Betrachtung möchten sowohl der Teilnehmer wie auch das Unternehmen einen Return on Invest durch die eingesetzten Mittel

sehen – und das geht nur bei wirklichem Transfer des Gelernten in die Praxis und bei echtem Kompetenzzuwachs.

» **Der Verhaltenskodex zwingt uns, viel stärker in die Ausbildung zu investieren.**

BRAHM Diejenigen, die sich heute berufsbegleitend weiterbilden, sollten nicht eine Erwartungshaltung haben nach dem Motto: »Wenn ich das gemacht habe, dann habe ich es geschafft!« Vielmehr sollte ein Umdenken stattfinden: »Ich bringe Fähigkeiten in ein Unternehmen ein, und diese ermöglichen mir, mich beruflich weiterzuentwickeln. Und wenn die Weiterbildung hilft, dass ich meine Arbeitskraft effektiver einbringen kann, dann ist das eigentlich das Positive.« Und ein Punkt ist mir wichtig: Das duale System der Berufsausbildung, mit dem bisher sehr

qualifizierte Mitarbeiter in der Versicherungswirtschaft ausgebildet wurden, wird meiner Ansicht nach im Augenblick ein wenig durch die Bologna-Entwicklung abgewertet. Doch die duale Ausbildung kennen die meisten europäischen Nachbarn gar nicht. Wir müssen sie erhalten. Und auch den Fachwirt, sozusagen unseren Meisterbrief, dürfen

» Wenn die Weiterbildung hilft, dass ich meine Arbeitskraft effektiver einbringen kann, dann ist das eigentlich das Positive.

wir nicht gering schätzen. Die Kombination von kaufmännischer Ausbildung und berufsbegleitendem Studium ist für mich die beste Voraussetzung, die ein junger Mensch heute für seine berufliche Weiterentwicklung mitbringen kann.

BEENKEN *War das Bachelorstudium auch im Vergleich zum vorhergehenden Fachwirtstudium eine große Umstellung für Sie?*

SCHENK Grundsätzlich ist das schon eine andere Hausnummer. Das akademische Niveau war anders als beim Fachwirt. Das hat mich herausgefordert und auch an meine Grenzen gebracht.

ÜNLÜ Auch für mich war das eine Herausforderung, weil vieles vorausgesetzt wurde und auch weil der Fachwirt bei mir schon ein paar Jahre zurück lag.

SCHIEMANN Für mich war der Unterschied nicht so groß. Wir waren ohnehin noch vom Fachwirt her in einem Lernrhythmus. Man geht samstags weiter zur Vorlesung. Gut, es war noch einen halben Tag mehr Vorlesung. Aber dafür haben wir uns entschieden. Ich fände es eher schlimm, wenn ich in einen Bachelorstudiengang gehe und dann feststelle, das ist ja dasselbe wie beim Fachwirt, also das gleiche Niveau.

BEENKEN *Der Bachelor of Insurance Management ist nach nur vier Jahren renoviert worden – warum?*

HÖHN Wir wollen mit dem Bedarf der Branche Schritt halten, und außerdem ist der Bachelor ein Entwicklungsprojekt. Man muss sich vorstellen, wir hatten früher wirklich zwei Bereiche: berufliche Bildung sowie hochschulische Bildung. Bei dem Modell, das wir jetzt mit der Fachhochschule Köln fahren, mussten wir uns erst mal aneinander »ranschnüffeln«. Inzwischen sind die Lehrenden der



OBEN Dennis Schenk profitierte vom Bildungssystem der Assekuranz.



OBEN Studienleiter Prof. Dr. Matthias Beenken verfolgt die Rückmeldungen von Zeliha Ünlü: Die Kombination von Beruf und Studium ist eine große Herausforderung.

Fachhochschule davon überzeugt, dass die Teilnehmer wertvolle Erfahrungen aus ihrer Berufspraxis mitbringen und sie daher mit ihnen ganz anders arbeiten können als mit Abiturienten im Vollzeitstudium. Deshalb konnten wir viele Doppelungen aus dem Studium herausnehmen und höhere An-

teile aus dem Fachwirt anerkennen. Und wir wollten unbedingt für die vielen Teilnehmer, die aus dem Vertrieb kommen, eine spezifische Wahlrichtung einbauen.

BEENKEN *Herzlichen Dank für das informative und anregende Gespräch.*

Services des BWV und der DVA zur Schaffung einer Durchlässigkeit im Bildungssystem der Assekuranz

- Konzeption und stetige Anpassung einer durchlässigen Bildungsarchitektur mit aufeinander aufbauenden Bildungsangeboten, die sowohl die berufliche als auch die akademische Weiterbildung fördert
- Politische Verhandlungen zwischen Hochschulbildnern (Credit points entsprechend nach Zeit- und Arbeitsaufwand) und Berufsbildnern (Anrechnung nach erlangter Kompetenz) zur Verzahnung der verschiedenen Anrechnungssysteme
- Vertretung der bildungspolitischen Position gegenüber politischen Partnern (ver.di, Ministerien, DIHK, ...), zum Beispiel im BDA-BDI-Positionspapier »Wir brauchen alle!«: www.arbeitgeber.de>>publikationen
- Koordination der Zusammenarbeit bei der Durchführung der Bildungsangebote der Bildungspartner BWV Regional, DVA, Berufsschulen und Hochschulen