



# VERSICHERUNGS BETRIEBSWIRT

Mitgliederzeitschrift der Vereinigung der Versicherungs-Betriebswirte e.V.

[www.vvb-koeln.de](http://www.vvb-koeln.de)



Neues Versicherungsvertragsgesetz

## Die Übergangsvorschriften

Auszug aus dem Buch Neuhaus/Kloth, Praxis des neuen VVG

Seite 112

Treffpunkte:  
Standbeine der VVB

Fusions-Ergebnis:  
TP RheinMain

Zweite Fachkreis-Tagung:  
Kapitalanlagen und  
Assetmanagement

FK Marketing/Vertrieb:  
Kundenorientierung  
im Visier

IVW:  
Gast-Studium in  
Irland

IVW-Strategie:  
Tagungs-Ergebnisse

Kurz vorgestellt:  
Fachschaftsrat 2007

# Die erste Wahl in Niedersachsen.

Die meisten Niedersachsen vertrauen der VGH.

- Für Auto, Haus, Leben und Firma erste Wahl bei Preis und Leistung.
- Marktführer in Niedersachsen, immer in Ihrer Nähe, immer erreichbar.
- In allen VGH Vertretungen, Sparkassen und unter [www.vgh.de](http://www.vgh.de).

fair versichert  
**VGH** 



 Finanzgruppe  
Sparkasse  
VGH  
LBS  
DekaBank

# Unsere Treffpunkte ...

## Liebe Mitglieder der VVB,

heute möchte ich Sie ein wenig weg von Köln, der Wiege unserer Vereinigung führen, wohnt oder arbeitet doch die Mehrzahl unserer Mitglieder außerhalb von Köln. Deshalb unser aktuelles Thema auf der dritten Seite: Treffpunkte.

Unsere Treffpunkte sind wegen der über die ganze Bundesrepublik verteilten Mitglieder ein wesentliches Standbein unserer VVB. Die örtlichen Dependancen reichen geografisch gesehen von Hamburg bis München, von Saarbrücken bis Berlin. Geht es über die Grenzen der BRD hinaus, gibt es ja sogar die Treffpunkte in Barcelona und ganz neu, in New York.

In der Vereinssatzung wird als Zweck unserer Vereinigung u. a. „die Pflege der Verbindung der Versicherungs-Betriebswirte untereinander ... (und) die berufliche Weiterbildung ihrer Mitglieder durch die Behandlung wissenschaftlicher und technischer Fragen aus dem Bereich des Versicherungswesens ...“ genannt.

Die Facharbeit unserer Vereinigung wird zwar im wesentlichen in den Fachkreisen geleistet, doch werden auch in vielen Treffpunkten zahlreiche dezentrale fachliche Veranstaltungen organisiert. Zusätzlich gibt es an den Treffpunkten gesellige Veranstaltungen vom Kegelabend bis zum Ausflug

mit Familienangehörigen mit Besichtigungs- und Verkostungsveranstaltungen verschiedenster Art.

Insbesondere unsere Treffpunkteleiter leisten hier einen hohen Einsatz. Dafür mein Dank – auch im Namen des gesamten Vorstandes – an alle, die sich in dieser Funktion engagieren und gleichzeitig auch meine Empfehlung an Sie alle:

Nehmen Sie die vielfältigen Möglichkeiten wahr, welche unsere Treffpunkte in vielen Orten, über ganz Deutschland gestreut, bieten. Solange Sie im Berufsleben stehen, nutzen Sie insbesondere die beruflichen Kontakte, genießen und pflegen Sie aber auch die gesellige Seite, die unsere Vereinigung über die Treffpunkte anbietet und gewinnen Sie vielleicht Kontakte, die Sie auch nach dem Berufsleben nicht missen möchten.

Wenn Sie noch keinem Treffpunkt angehören sollten, melden Sie sich einfach über den internen Teil unseres Internetauftritts an (Sie können sich selbstverständlich auch an unsere Geschäftsstelle wenden). Wenn Sie bereits einem Treffpunkt angehören, aktivieren Sie vielleicht den Besuchsrhythmus – oder kommen Sie einfach wie bisher zu möglichst vielen der angebotenen Aktivitäten. So sind in der Vergangenheit schon viele nette/gute Freundschaften entstanden, die weit über übliche berufliche Kontakte hinausgehen.

Bei unserem nächsten Treffen im Herbst in Köln werden die Treffpunkteleiter und ich uns über die Aktivitäten für das kommende Jahr austauschen und ausloten, wie und wo noch weitere Angebote möglich sind.

Die aktuellen Termine und Veranstaltungsorte der Treffpunkte werden in unserem VB immer veröffentlicht bzw. durch persönliche Einladungsschreiben an alle TP-Mitglieder vom TP-Leiter bekannt gegeben.

Damit die Verbundenheit des Vorstandes mit den dezentralen Treffpunkten auch entsprechend bekräftigt wird, werde ich – wie auch mein Vorgänger im Amt, Hans-Dieter Vosen – diese regelmäßig besuchen. Als Sonderbeauftragter des Vorstandes hatte ich ja bereits damit begonnen, und ich freue mich, Sie bei einem Ihrer nächsten Treffen in einem der zahlreichen Treffpunkte persönlich kennen zu lernen bzw. Ihnen wieder zu begegnen.

Und jetzt viel Spaß und gute Unterhaltung beim Lesen dieses neuen VB-Heftes und vielleicht bis bald bei einem Termin Ihres Treffpunktes

Ihr

*E. Schlögl*

Edwin Schlögl

## Inhalt 5/2007

Titel	S. 112-115
Fachkreise	S. 116-120
Termin-Übersicht	S. 121
Treffpunkte	S. 122-123
Impressum	S. 123
IVW	S. 124-129
VVB intern	S. 130-131
Fachbücher	S. 131



# Neues Versicherungsvertragsgesetz – Die Übergangsvorschriften

Von Kai-Jochen Neuhaus

## 1. Überblick

Am 01. 01. 2008 tritt das neue Versicherungsvertragsgesetz in Kraft. Für die Versicherungsbranche führt dies zu einschneidenden Veränderungen. Millionen Verträge im Bestand stehen neuen Verträgen ab Januar 2008 gegenüber. Der Gesetzgeber hat erkannt, dass in einer solchen Situation nicht „Knall auf Fall“ neues Recht gelten kann und sieht dafür im **Einführungsgesetz zum Versicherungsvertragsgesetz** (EGVVG) Übergangsregelungen vor. Diese Übergangsvorschriften befinden sich in Artikel 1 bis 6 EGVVG und haben „es in sich“. Sie sind komplex und nicht einfach zu verstehen. Der Beitrag skizziert die wesentlichen Übergangsregelungen aus Sicht des Praktikers im Versicherungsunternehmen.

## 2. Alt und Neuverträge

Mit dem Inkrafttreten am 01. 01. 2008 (Art. 10 Abs. 1 EGVVG) gilt das neue VVG für alle ab diesem Tag geschlossenen Versicherungsverträge (sog. **Neuverträge**). Das alte VVG tritt gem. Art 10 Abs. 2 Nr. 1 EGVVG gleichzeitig mit dem Start des neuen Gesetzes außer Kraft. Wichtig: die Vorschriften des alten Gesetzes sind auf Altverträge teilweise weiterhin anzuwenden; siehe nachfolgend.

## 3. Altverträge und Übergangszeit

Nach Art. 1 Abs. 1 EGVVG besteht eine generelle Übergangszeit von einem Jahr, d.h. für bis zum 01. 01. 2008 geschlossene Verträge (Altverträge) gilt bis zum 31. 12. 2008 das alte VVG und danach das neue Recht. Ausnahme: Vorschriften des neuen VVG, die – wie z. B.

neue Publizitätsvorschriften, Anzeigepflichten – beim Abschluss des Vertrags zu beachten sind, sind auf Altverträge auch ab 2009 nicht anwendbar; es gelten stattdessen die zum Zeitpunkt des Vertragschlusses maßgeblichen Vorschriften.<sup>3)</sup>

### Beispiel:

Für die Prüfung, ob bei einem Altvertrag eine vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung vorliegt, sind die „alten“ §§ 16 Abs. 1 und 17 Abs. 1 VVG a.F. weiterhin maßgeblich. Denn die neue Vorschrift des § 19 VVG war zu dem Zeitpunkt, der hier entscheidend ist (= Vertragsabschluss) noch gar nicht in Kraft.

Altes Recht muss nicht zwingend für das Übergangsjahr angewendet werden, wenn die Regelungen des neuen Rechts **günstiger für den Versicherungsnehmer** sind. Der Versicherer kann dann in der Übergangszeit – etwa weil die Bearbeitung für ihn einfacher ist – neues Recht auch auf Altverträge anwenden.

## 4. Versicherungsfall bei Altverträgen vor dem 31. 12. 2008

Tritt bei Altverträgen bis zum 31. 12. 2008 ein Versicherungsfall ein, wird er gem. Art. 1 Abs. 2 EGVVG nach altem Recht abgewickelt<sup>4)</sup>, selbst wenn sich dies lange hinzieht. Es wird dabei ohne Einschränkungen von dem „Gesetz über den Versicherungsvertrag“ gesprochen, also dem gesamten alten VVG.

### Praxistipp:

Aus dem Vorgesagten ergibt sich beispielsweise, dass auch in Versicherungsfällen, die bei Altverträgen erst im Jahr 2008 eintreten, der Versicherer die Frist des (abgeschafften)

§ 12 Abs. 3 VVG a.F. in Gang setzen kann<sup>5)</sup>. Tritt der Versicherungsfall erst nach dem 31. 12. 2008 ein, bestimmen sich die Rechtsfolgen nur noch nach dem neuen VVG.<sup>6)</sup>

## 5. Sonderregelungen für die Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung

Im EGVVG existiert speziell für den Übergang in den Bereichen Leben und Berufsunfähigkeit eine gesonderte Regelung. Kernpunkte der Sondervorschrift des Art. 4 EGVVG sind:

- **Lebensversicherung-Altverträge ohne vereinbarte Überschussbeteiligung:** Der gem. § 153 VVG neue grundsätzliche Anspruch auf Beteiligung am Überschuss und an den Bewertungsreserven gilt nach Art. 4 Abs. 1 Satz 1 EGVVG auch nach Ablauf der Übergangszeit ab 01. 01. 2009 nicht für Altverträge. Verträge, die bisher keine Überschussbeteiligung vorsehen, werden durch das neue Recht also nicht zu überschussberechtigten Verträgen.
- **Lebensversicherung-Altverträge mit vereinbarter Überschussbeteiligung:** Für diese gelten nach Art. 4 Abs. 1 Satz 2 EGVVG alle Regelungen des § 153 VVG sofort ohne Übergangszeit. Alt- und Neuverträge werden gleich behandelt. In abgeschlossene kalkulatorische Vorgänge wird durch die Regelung nicht eingegriffen. Sie wirkt für die Zukunft.
- **Rückkaufwert:** Nach Art. 4 Abs. 2 EGVVG gilt der neue § 169 VVG nur für Lebensversicherungsverträge, die nach dem 01. 01. 2008 abgeschlossen werden. Für Altverträge bleibt es bei der Anwendung des § 176 VVG a.F. in seiner Ausprägung durch die Rechtsprechung. Damit besteht

### Überblick Übergangsvorschriften für die Lebensversicherung

	bis 31. 12. 2007	01. 01. bis 31. 12. 2008	ab 01. 01. 2009
<b>Altverträge (bis 31. 12. 2007 geschlossen)</b>	Altes Recht	- Verträge ohne Überschussbeteiligung: Altes Recht (gem. Art. 1 Abs. 1 EGVVG)  - Verträge mit Überschussbeteiligung: Nur § 153 VVG wird angewendet, ansonsten altes Recht (gem. Art. 1 Abs. 1 EGVVG)	- Verträge ohne Überschussbeteiligung: Neues Recht, aber ohne § 153 VVG und 169 VVG (statt letzterem: § 176 VVG a.F.)  - Verträge mit Überschussbeteiligung: Neues Recht, aber ohne § 169 VVG (statt dessen: § 176 VVG a.F.)
<b>Neuverträge (ab 01. 01. 2008 geschlossen)</b>	-----	Neues Recht	Neues Recht

ab 2008 ein womöglich noch Jahrzehnte langes Nebeneinander von laufenden Altverträgen, für die § 176 VVG a.F. bis zu ihrer Beendigung weiter gilt, und Neuverträgen, für die § 169 VVG gilt. Das heißt: § 176 VVG a.F. wird für die Anwendungspraxis noch sehr lange Bedeutung haben.

- **Berufsunfähigkeits-Altverträge:** Nach Art. 4 Abs. 3 EGVVG gelten für Altverträge die §§ 172 und 174 bis 177 VVG nicht. Einzige Ausnahme ist damit die Vorschrift zum Anerkennen, § 173 VVG, die auch Altverträge erfasst (wegen der Übergangszeit aber erst ab 01. 01. 2009). Wichtig: nur die §§ 172 und 174 bis 177 des neuen VVG gelten nicht, die restlichen Regelungen des neuen VVG „greifen“ aber nach der Übergangszeit. Nach der Gesetzesbegründung darf mit dem Versicherungsnehmer die Anwendung des neuen Rechtes auf Altverträge vereinbart werden.

Versicherer im Jahr 2008 oder auch schon bis 30. 11. 2007 für den 01. 01. 2008 mit Monatsfrist die neuen AVB einführen kann.

## 7. Sonderregelung für Versicherungsvertreter

Art. 1 Abs. 3 EGVVG bestimmt, dass die §§ 69 bis 73 VVG über die Vertretungsmacht des Versicherungsvertreter und § 73 VVG für die angestellten und nicht gewerbsmäßig tätigen Vermittler **bereits ab 01. 01. 2008** gelten. Dies ist folgerichtig, weil der Versicherungsvertreter außer mit dem Abschluss neuer Versicherungsverträge auch mit der Betreuung bestehender Versicherungsverhältnisse beschäftigt ist.



Kai-Jochen Neuhaus, Rechtsanwalt/Fachanwalt für Versicherungsrecht/  
Fachanwalt für Miet- und WEG-Recht,  
Dortmund (www.kloth-neuhaus.de)<sup>2)</sup>

## 8. Anpassung von AVB in Altverträgen

### 8.1 Was sind die konkreten Risiken für Versicherer?

Abs. 1 S. 1 BGB sind Bestimmungen in AGB unwirksam, wenn sie den Vertragspartner des Verwenders entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen. Das ist nach § 307 Abs. 2 BGB im Zweifel anzunehmen, wenn eine Bestimmung mit wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen

### Überblick Übergangsvorschriften für die Berufsunfähigkeitsversicherung

	bis 31. 12. 2007	01. 01. bis 31. 12. 2008	ab 01. 01. 2009
Altverträge (bis 31. 12. 2007 geschlossen)	Altes Recht	Altes Recht (gem. Art. 1 Abs. 1 EGVVG) Ausnahme: Anwendung der gesamten §§ 172 ff. VVG wird mit Versicherungsnehmer vereinbart	Neues Recht ohne §§ 172, 174 bis 177 VVG Ausnahme: Anwendung der §§ 172 ff. VVG wird mit Versicherungsnehmer vereinbart
Neuverträge (ab 01. 01. 2008 geschlossen)	-----	Neues Recht	Neues Recht

## 6. Sonderregelung für die Krankenversicherung

Art. 2 Nr. 2 EGVVG erklärt die gegenüber dem früheren Recht nur unerheblich geänderten Vorschriften für die Krankenversicherung (§§ 192 ff. VVG) **zum 01.01.2008 auch für Altverträge für anwendbar**. Dies gilt aber nur dann, wenn der Versicherer den Versicherungsnehmer über die geänderten AVB unter Kenntlichmachung der Unterschiede gegenüber den bisher geltenden Bedingungen spätestens einen Monat vor dem Zeitpunkt, zu dem die Änderungen wirksam werden sollen, in Textform<sup>7)</sup> unterrichtet. Das ist so zu verstehen, dass der

Nach Art. 1 Abs. 3 EGVVG darf der Versicherer seine **AVB für Altverträge**, soweit diese von den Vorschriften des VVG abweichen, zum 01. 01. 2009 einseitig ohne Zustimmung des VNs an das neue VVG anpassen, wenn er dem VN die geänderten Bedingungen unter Kenntlichmachung der Unterschiede spätestens **einen Monat vor dem 01. 01. 2009** in Textform<sup>8)</sup> mitteilt. Dieses Verfahren ist aufwendig, weil üblicherweise gleich mehrere Generationen von Altbedingungen umzustellen sind.

**Echte Risiken** ergeben sich aus dem AGB-Recht. AVB sind üblicherweise Allgemeine Geschäftsbedingungen, deren Wirksamkeit sich nach den §§ 305 ff. BGB richtet. Nach § 307

Regelung, von der abgewichen wird, nicht zu vereinbaren ist. Was vom **gesetzlichen Leitbild** – vereinfacht gesagt – extrem abweicht, ist unwirksam.

### Beispiel:

Ab 01. 01. 2009 (Ablauf der Übergangszeit) verstoßen Klauseln, die eine § 12 Abs. 3 VVG a.F. entsprechende Klagefrist von 6 oder 12 Monaten enthalten, gegen das neue gesetzliche Leitbild, da die Frist ersatzlos abgeschafft wurde.<sup>9)</sup>

Ohne Umstellung können Klauseln, die gegen halbzwingende Vorschriften des neuen VVG verstoßen oder mit wesentlichen Grundgedanken der neuen gesetzlichen Regelung nicht mehr vereinbar sind (§ 307 Abs. 1 Nr. 1 BGB) unwirksam sein. Ferner können Alt-AVB mit abweichenden Regelungen zumindest ab 01. 01. 2009 intransparent (§ 307 Abs. 1 Satz 2 BGB) sein, weil es die Vorschriften, auf die bspw. Bezug genommen wird, nicht mehr gibt. Dies würde sich erst in einzelnen Streitfällen zeigen, kann aber dann massive Auswirkungen auf Bestandsklauseln haben. Folge der Unwirksamkeit: § 306 BGB bestimmt, dass der Versicherungsvertrag trotz Unwirksamkeit einzelner Klauseln grds. wirksam bleibt und die unwirksame Klausel durch die gesetzliche Regelung ersetzt wird. Die entstehende **Lücke wird also mit Gesetzesrecht** gefüllt. Dies ist unproblematisch, wenn gesetzliche Regelungen vorhanden, weil diese auch durch die Umstellung oh-

1) Auszug aus dem Buch Neuhaus/Kloth, Praxis des neuen VVG, Verlag LexisNexis, Münster 2007. Das Buch ist speziell für Versicherer und Vermittler konzipiert und stellt auf ca. 100 Seiten die neue Rechtslage ab 2008 mit Praxistipps, Schaubildern, Tabellen etc. dar. Bearbeitungsstand des Manuskripts für diesen Artikel ist August 2007

2) Der Autor ist Partner in der Kanzlei „Kloth • Neuhaus Rechtsanwälte und Fachanwälte – Kanzlei für Versicherungs- und Immobilienrecht“, www.kloth-neuhaus.de. Er ist Verfasser zahlreicher Publikationen, u.a. des BeckRechtsberaters „Private Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen“ sowie der demnächst erscheinenden Bücher „Voit/Neuhaus: Berufsunfähigkeitsversicherung“, 2. Aufl. (Beck) sowie „Das neue VVG in der Praxis – Arbeitskommentar“ (Gabler). Neuhaus ist außerdem als Dozent in der Versicherungsbranche tätig.

3) Gesetzesentwurf der Bundesregierung, BT-Drucks. 16/3945, S. 118 (Begründung zu Art. 1 Abs. 1 EGVVG)

4) Gesetzesentwurf der Bundesregierung, BT-Drucks. 16/3945, S. 118 (Begründung zu Art. 1 Abs. 2)

5) Neuhaus, Überlebt die Klagefrist des § 12 Abs. 3 VVG trotz Streichung im Gesetz?, r+s 2007, 177

6) Gesetzesentwurf der Bundesregierung, BT-Drucks. 16/3945, S. 118 (Begründung zu Art. 1 Abs. 1)

7) § 126b BGB

8) § 126b BGB

9) Neuhaus, Überlebt die Klagefrist des § 12 Abs. 3 VVG trotz Streichung im Gesetz?, r+s 2007, 177

nehin eingeführt worden wären. Gefährlich ist die fehlende Umstellung aber für Klauseln, für die keine gesetzliche Regelung existiert. Dies sind bspw. die meisten **vertraglichen Obliegenheiten** und die Rechtsfolge der Leistungsfreiheit. § 28 VVG (Obliegenheitsverletzung) setzt solche vertraglichen Obliegenheiten voraus.

Nach dem sog. Verbot der geltungserhaltenden Reduktion ist eine Klausel grds. nicht ein „bisschen“, sondern völlig unwirksam. Danach erfolgt i.d.R. keine Reduzierung auf einen noch zulässigen, der Klausel möglichst nahe stehenden Inhalt, so dass an sich wirksame Klauselteile oder ganze Abschnitte „infiiziert“ werden können, wenn sie textlich oder inhaltlich zusammenhängen. Da Maßstab immer das Verständnis des durchschnittlichen Versicherungsnehmers ist und dieser womöglich verwirrt wird, besteht ein konkretes AGB-Risiko. Bleibt der Versicherer bei erheblichen Abweichungen völlig untätig, ist sogar mit aufsichtsrechtlichen Schritten wegen eines Missstandes zu rechnen.

## 8.2 Was sind die formellen Anforderungen für eine Anpassung?

Nach der Gesetzesbegründung ist der 01. 01. 2009 ein **Fixtermin** für das Wirksamwerden der Änderungen, von dem nicht abgewichen werden darf. Die **Änderungsmitteilung** muss also bis zum 30. 11. 2008 zugegangen sein (Beweislast: Versicherer). Zulässig ist es aber, die Änderungen bereits im Lauf des Jahres 2008 mit Wirkung zum 01. 01. 2009 vorzunehmen. Ein Treuhänderverfahren ist gesetzlich nicht vorgeschrieben. Eine Bedingungsanpassung ist nur insoweit zulässig, als sie auf Grund einer Änderung des bisherigen Rechtes geboten ist. Dies ist immer der Fall, wenn eine Bedingung einer zwingenden oder halbzwingenden Vorschrift des VVG widerspricht; die Anpassung kommt aber auch im Hinblick auf Änderungen des dispositiven Rechtes in Betracht.<sup>10)</sup> Zusammengefasst ergeben sich damit folgende Voraussetzungen:

- ✓ Erforderlichkeit einer Anpassung: Widerspruch zum neuen VVG.
- ✓ Zugang der Änderungsmitteilung bis zum 30. 11. 2008.

10) Gesetzesentwurf der Bundesregierung, BT-Drucks. 16/3945, S. 118 (Begründung zu Art. 1 Abs. 3)

### Beispiel zu 9.3:

Fälligkeit Anspruch auf Versicherungsleistung = Verjährungsbeginn	Ablauf nach altem Recht (5 Jahre)	Gegenprüfung: Beginn nach neuem Recht	Gegenprüfung: Ablauf nach neuem Recht (3 Jahre)	Eintritt der Verjährung = kürzere Frist
15. 03. 2005	15. 03. 2010	01. 01. 2008	01. 01. 2011	15. 03. 2010
31. 10. 2007	31. 10. 2012	01. 01. 2008	01. 01. 2011	01. 01. 2011
30. 06. 2008 (= Beginn im neuen Recht!)	---	30. 06. 2008	30. 06. 2011	30. 06. 2011

- ✓ Kennzeichnung der Änderungen.
- ✓ Inkraftsetzen der Änderungen zum 01. 01. 2009.

Will der Versicherer Verträge aus dem Bestand ändern, bedeutet dies enormen Aufwand, weil tausendfach Schreiben und neue Bedingungen verschickt werden müssen. Nach Art. 1 Abs. 3 EGVVG ist Änderungsvoraussetzung, dass er „die geänderten Versicherungsbedingungen ... in Textform mitteilt“, so dass es erforderlich ist, die Bedingungen tatsächlich auszuhändigen und nicht nur einen Verweis auf eine Internetseite zu geben oder anzubieten, die Bedingungen anfordern zu können.

### Praxistipps:

- Versicherer sollten ihren Bestand rechtzeitig daraufhin prüfen, ob Klauseln der neuen Gesetzeslage widersprechen und eine Anpassung sinnvoll ist.
- Es ist nicht zwingend erforderlich, die kompletten neuen AVB zu übersenden, wenn sich nur marginal etwas ändert, da nur die „geänderten Versicherungsbedingungen“ mitzuteilen sind; im Zweifel wird der Versicherer aber den sichersten Weg gehen und die neuen AVB vollständig übersenden.
- Die Änderungsmitteilung nach Art. 1 Abs. 3 EGVVG sollte eine tabellarische Gegenüberstellung der alten und neuen AVB mit farblicher Hervorhebung der Änderungen enthalten.

## 9. Umgang mit laufenden Verjährungsfristen

### 9.1 Überblick

Art. 3 EGVVG regelt den Übergang bei der Verjährungsanpassung. Ansprüche, die ab dem Stichtag 01. 01. 2008 entstehen (also fällig werden), unterliegen nach Art. 3 Abs. 1 EGVVG der neuen **Verjährungsfrist gem. § 195 BGB**. Diese beträgt 3 Jahre und ist damit länger als

die bisherige generelle Frist von zwei, aber kürzer als die spezielle Frist für die Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung von 5 Jahren gem. § 12 Abs. 1 VVG a.F.. Voraussetzung ist aber, dass der Anspruch (bspw. auf Versicherungsleistung) vor dem Stichtag bestanden hat und nicht nur der Versicherungsvertrag.

### 9.2 Ablauf der alten 2-Jahres-Frist

Art. 3 Abs. 2 EGVVG betrifft die 2-Jahres-Frist des § 12 Abs. 1 Satz 1 VVG a.F. Diese ist kürzer als die Regelfrist von 3 Jahren gem. § 195 BGB. Für die Vollendung der Verjährung (= Ablauf der Frist) ist der Zeitpunkt maßgeblich, zu dem die kürzere Frist abläuft. Sie behält also auch über den 31. 12. 2007 hinaus Geltung, wenn der Anspruch bereits vor dem 01. 01. 2008 entstanden ist.

### 9.3 Ablauf der alten 5-Jahres-Frist

Die frühere lange Frist für die Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung wird von Art. 3 Abs. 3 EGVVG erfasst. Die neue Regelverjährung von 3 Jahren ist kürzer. Diese Frist ersetzt die frühere längere Frist und beginnt am 01. 01. 2008 zu laufen (Abs. 3 Satz 1). Auf der anderen Seite soll aber der neue Fristbeginn auch nicht zu einer unangemessenen Verlängerung eines früher bereits begonnenen Verjährungslaufs führen. Deshalb bestimmt Art. 3 Abs. 3 Satz 2 EGVVG, dass es bei der alten Frist bleibt, wenn danach die Verjährung früher eintritt als bei der Lösung nach Satz 1. Es gilt also immer **die Frist, die im konkreten Einzelfall früher abläuft**.

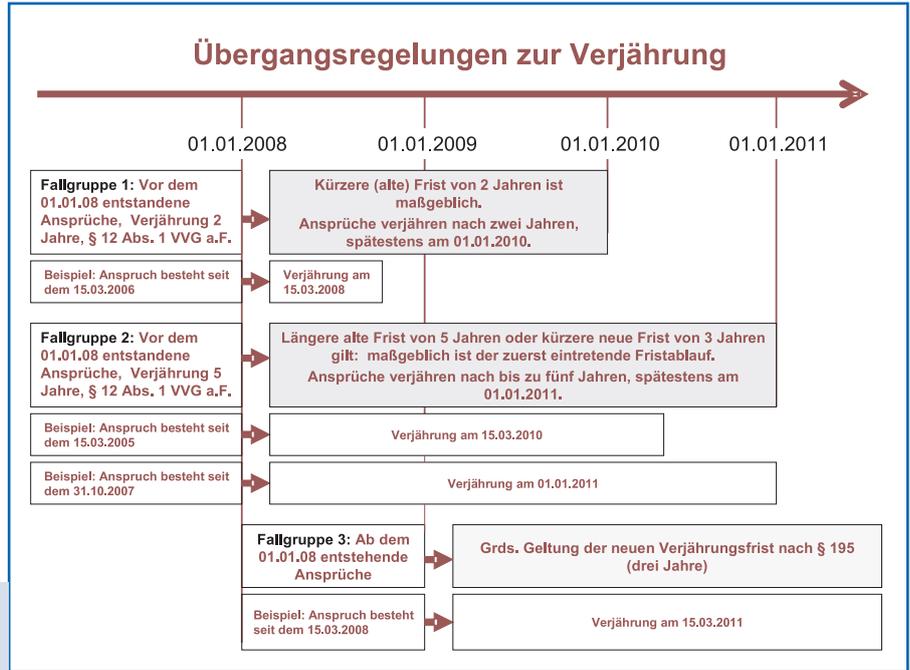
### 9.4 Sonderfristen

Nach Art. 3 Abs. 4 EGVVG sind die Absätze 1 bis 3 entsprechend auf **Sonderfristen** anzuwenden, die für die Geltendmachung oder den

### Beispiel zu 9.2:

Fälligkeit Anspruch auf Versicherungsleistung = Verjährungsbeginn	Es gilt...	Eintritt der Verjährung
15. 03. 2006	Alte Frist 2 Jahre	15. 03. 2008
31. 12. 2007	Alte Frist 2 Jahre	31. 12. 2009
30. 06. 2008 (= Beginn im neuen Recht!)	Neue Frist 3 Jahre	30. 06. 2011

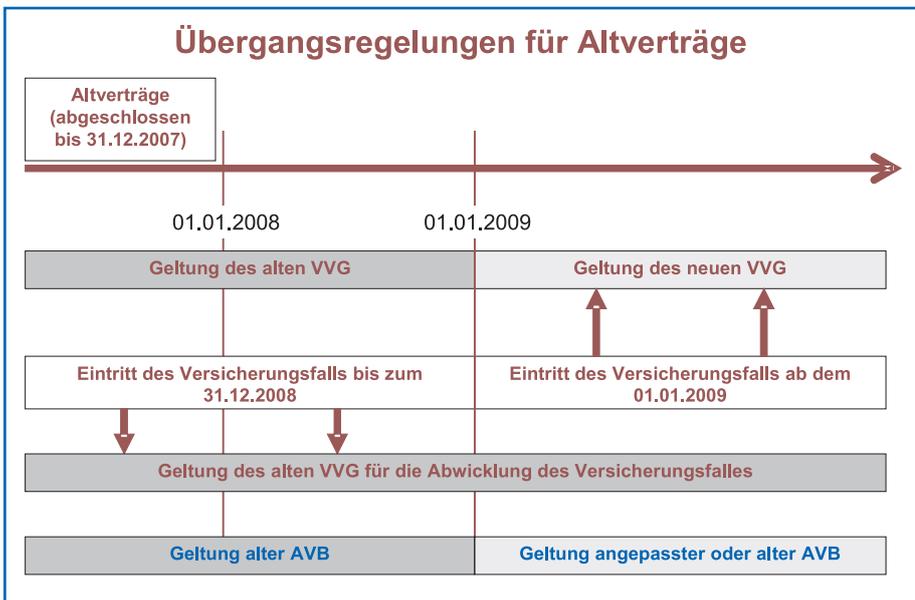
Erwerb oder Verlust eines Rechtes maßgebend sind. **Beispiele:** Anfechtungsfrist nach § 121 Abs. 2 BGB (10 Jahre), Anspruch auf Geltendmachung einer Gefahrerhöhung in der Lebensversicherung gem. § 158 Abs. 2 VVG (5 bzw. 10 Jahre). Maßgeblich ist auch hier, a) ob der Anspruch vor oder nach dem 01. 01. 2008 entstanden ist und b) ob die Frist länger oder länger (dann Abs. 2) oder kürzer (dann Abs. 3) als die 2- bzw. 5-Jahres-Frist nach § 12 Abs. 3 VVG a.F. ist. Die Vorschrift ist nach der Gesetzesbegründung dagegen nicht auf Fristen anzuwenden, die, wie z. B. die Ausschlussfrist nach § 21 Abs. 3 Satz 1 VVG, erstmalig eingeführt werden, was konsequent ist, da diese Frist nicht vor dem 01. 01. 2008 beginnen kann.



**9.5 Übergangsregelungen zur Verjährung (Schaubild)**

**10. Übergangsregelungen für Altverträge (Zeittabelle und Schaubild)**

	bis 31. 12. 2007	1. 1. - 31. 12. 2008	ab 1. 1. 2009
<b>Altverträge</b> (bis 31. 12. 2007 geschlossen)	Altes Recht	Altes Recht	Neues Recht
Neuverträge (ab 1. 1. 2008 geschlossen)	-----	Neues Recht	Neues Recht
Schadensfälle	Altes Recht für die gesamte Abwicklung	- Altverträge: Altes Recht für die gesamte Abwicklung. - Neuverträge: Neues Recht	Neues Recht
<b>Bedingungsanpassung</b>	-----	Mitteilung bis 30. 11. 2008 in Textform	Neue Bedingungen



Der 2. Teil des Auszugs aus dem Buch von K.-J. Neuhaus mit dem Thema „Gefahrerhöhung im neuen VVG“ wird im nächsten VB abgedruckt.

### Betriebliche Altersversorgung und Lebensversicherung

FK-Leiter: Eberhardt Froitzheim (68/2)  
Tel.Büro: 040-37692525  
E-Mail: eberhardt.froitzheim@vwb-koeln.de

### Betriebsorganisation/IT

FK-Leiterin: Karola Kurtze (K/C)  
Tel.: 0221-3981945  
E-Mail: karola.kurtze@vwb-koeln.de

### HUK

FK-Leiter: Bernd Zavelberg (75/2)  
Tel.Büro: 02222-648369  
E-Mail: bernd.zavelberg@vwb-koeln.de

### Kapitalanlagen und Assetmanagement

FK-Leiter: Paul Weßling (K/G)  
Tel.: 0431-90011021 oder 040-3333-11021  
E-Mail: paul.wessling@vwb-koeln.de

### Krankenversicherung

FK-Leiter: Christian Frenzel (K/B2)  
Tel.Büro: 0170-6359454  
E-Mail: christian.frenzel@vwb-koeln.de

### Marketing/Vertrieb

FK-Leiter: Hubert Scheffler (K/L)  
Tel.Büro: 0221-757-2302  
E-Mail: hubert.scheffler@vwb-koeln.de

### Personal

FK-Leiterin: Renate Geiersberger (77/2)  
Tel.Büro: 0221-30822674  
E-Mail: renate.geiersberger@vwb-koeln.de

### Rechnungswesen/Controlling

FK-Leiter: Volker Heidkamp (92)  
Tel.Büro: 0711-1391-4305  
E-Mail: volker.heidkamp@vwb-koeln.de

### Rückversicherung

FK-Leiter: Günter Laux (K/C)  
Tel.Büro: 0221-9738-533  
E-Mail: guenter.laux@vwb-koeln.de

### Sachversicherung

FK-Leiter: Jens Koenemann (93)  
Tel.Büro: 0221-144-2098  
E-Mail: jens.koenemann@vwb-koeln.de

### Transportversicherung

FK-Leiter: Jörg Loraff (95)  
Tel.Büro: 0211-4956-423  
E-Mail: joerg.loraff@vwb-koeln.de

### Versicherungs-Ingenieure/ techn. Versicherungen

FK-Leiter: Markus Metzler (95/I)  
Tel.Büro: 0221-14832480  
E-Mail: markus.metzler@vwb-koeln.de

### Versicherungs-Makler

FK-Leiter: Thomas Büsgen  
Tel.: 0171-2220455  
E-Mail: thomas.buesgen@vwb-koeln.de

### Versicherungs-Recht

FK-Leiter: Edzard Bennmann  
Tel.Büro: 0231-135-3539  
E-Mail: edzard.bennmann@vwb-koeln.de

# Strategisches und erfolgreiches Empfehlungsmanagement

von Hans-Georg Schumacher, Dipl.-Betriebswirt (Kurs G)

**E**s ist allseits bekannt, dass eine Empfehlung der wichtigste Ansatzpunkt zur Gewinnung eines neuen Kunden ist. Trotzdem zeigt sich in der Praxis, dass Verkäufer in unserer Branche nur selten regelmäßig, systematisch und erfolgreich Empfehlungen erarbeiten. Das ist zunächst erstaunlich. Fragt man alsdann Verkäufer nach den Ursachen, so werden häufig folgende Aussagen gemacht:

- Man hat keine Zeit dazu.
- Der Kunde soll nicht überfordert bzw. belästigt werden.
- Man ist gedanklich bereits beim nächsten Kunden.
- Der Kunde will das nicht.
- Man gibt selbst keine Empfehlungen.
- usw.

Das sind Vorwände, die zur Inaktivität führen, die aber leicht zu entkräften sind. Es gibt also weitere tieferliegende Ursachen.

**Erkenntnis:** Es liegt an der Methodik zur Erarbeitung von Empfehlungen!

Verkäufer sind sensibel und haben ein feines Gespür für die Wirkungen von Vorgehensweisen. Sind diese Vorgehensweisen trickreich, nicht offen oder gar listig und lösen somit Unbehagen aus, so werden sie nicht angewandt. Es ist also eine fehlende Identifikation mit den häufig angedienten Anwendungen und Formulierungen.

Wie fühlen Sie sich, wenn Sie als Verkäufer folgendes sagen sollen oder als Käufer in der nachfolgenden Art und Weise angesprochen werden?

#### Nach Aufnahme eines Antrages:

- Waren Sie mit meiner Beratung zufrieden? Ja.
- Haben Sie viele Hinweise erhalten? Ja.
- Können Sie sich vorstellen, dass auch andere solche Hinweise brauchen können, die noch nicht einmal wissen, dass es solche Möglichkeiten gibt, die Sie jetzt genutzt haben? Ja.
- Können Sie mich empfehlen? Ja.
- Wem würden Sie eine solche Beratung auch gönnen?

**Zur Ermunterung des Kunden:** „Geben Sie mir bitte keine 10 Adressen, ich kann nur 5 erarbeiten.“

**Wenn der Kunde nicht weiß, wen er nennen soll:** „Schauen Sie, Herr Kunde, ich habe hier 3 Pillen, die 100 %-ig gegen Krebs helfen. Wem würden Sie je eine Pille geben?“

**Nach Aufnahme eines Antrages und der nochmaligen Betonung des Nutzen für den Kunden:** „Jetzt, Herr Kunde, bekommen Sie noch einen Scheck – eine Art Vertrauensscheck. Sie dürfen einem anderen einen Gefallen tun, damit er auch die Segnungen der Beratung erhalten kann.“

**Ein weiterer Ansatz:** „Lieber Kunde, ich muss eine Entscheidung treffen und zwar, ob ich ständig neue Kunden aquiriere und dafür meine Zeit aufwenden soll oder ob ich meinen Kunden einen

Service biete. Ich habe mich entschieden, meine Zeit für die Betreuung der Kunden einzusetzen. Das kann ich jedoch nur machen, wenn Sie mich weiterempfehlen.“

Die Antwort auf die anfangs gestellte Frage kann nur lauten: Bei diesen Vorgehensweisen fühlt sich der Verkäufer absolut nicht wohl und als Kunde fühlt man sich manipuliert.

Der Verkäufer, der solche oder andere Vorgehensweisen praktiziert, verliert beim Kunden sein Ansehen – und das will er nicht!

Jeder Versuch, durch trickreiche oder manipulative Redewendungen Empfehlungen zu erhalten, ist ein Verstoß gegen das Prinzip von TRUE AND FAIR VALUE.

Hemmend ist außerdem für den Verkäufer die Situation, sich mit einer Bitte oder gar einem Anliegen an den Kunden zu wenden. Diese Bittstellerrolle will niemand.

Um das Empfehlungsmanagement erfolgreich zu praktizieren, muss es andere Möglichkeiten geben, die vom Verkäufer akzeptiert werden und erfolgreich sind.

### Die Strategie zur Erarbeitung von Empfehlungen ist eine Frage des persönlichen Stils.

In meinen Seminaren konzentriere ich mich auf die Wirkung der **Persönlichkeit des Verkäufers**.

**Ist die Persönlichkeit des Verkäufers überzeugend, so ist das Produkt überzeugend und die Empfehlung ist überzeugend.**

Bei diesem persönlichkeitskonzentrierten Empfehlungsmanagement müssen die bisherigen und häufig praktizierten Anwendungen und Ansatzpunkte verändert werden. Dies ist ein wichtiger Strategiewechsel mit folgenden Zielstellungen:

1. Weg von der Verkäuferattitüde und hin zur Stärkung der Persönlichkeit, um eine gekonnte, unkomplizierte und angstfreie Empfehlungsansprache durchzuführen.
2. Ebenbürtigkeit mit dem Empfehlungsgeber erreichen, um nicht in die Bittstellerrolle zu fallen.
3. Entwicklung eines eigenen strukturierten Empfehlungsgesprächs, das Raum für Ideen und Denkweisen der eigenen Erfolgssprache lässt.

#### I. Wer ist Empfehlungsgeber?

Wir sind primär auf den Kunden, der gerade gekauft hat und von dem Produkt überzeugt ist, fixiert. Das ist für den Verkäufer eine wenig gute Situation, denn der Käufer und der Verkäufer sehen das Verkaufsgespräch als beendet an und es bedarf eines neuen Anlaufes. Die Ansprache des Kunden, der gerade gekauft hat, ist viel zu eng.

Wer kann nun Empfehlungen geben, ohne an die obige Situation anzuschließen?

Die Antwort ist äußerst einfach: **jeder**, gleich-

gültig, ob Kunde oder Nichtkunde, und das bei jeder Gelegenheit und zu jeder Zeit.

Der Kreis der Empfehlungsgeber ist also weitergezogen als bisher – und das ist gut so. Wir haben neben Kunden, persönliche Verbindungen aus Sport, Gesellschaft, sonstigen Kontakten usw... Als Verkäufer kann man also jeden auf Empfehlungen ansprechen.

## II. Die Empfehlung bezieht sich auf ...?

Die Produktbegeisterung des Versicherungskunden spielt keine so große Rolle wie bei dem Kauf eines schönen Autos, einem kulinarischen Hochgenuß oder einem sonstigen Modeartikel und dergleichen. Die Produkte der Versicherungs- und Finanzleistungsbranche sind sehr erklärungsbedürftig und die Details des Kaufs verblassen sehr schnell. Meistens bleibt die Erkenntnis übrig, dass man etwas gemacht hat und dass das wichtig sei; aber die Erinnerung an Einzelheiten ist in der Regel sehr gering.

Die Produktempfehlung steht im Versicherungs- und Finanzsektor also nicht so sehr im Vordergrund. Das ist natürlich für den Verkäufer ein riesiger Vorteil. Denn wenn eine Empfehlung ausgesprochen wird, ist die **Verkäufer-Persönlichkeit** in erster Linie gemeint.

Sie sind empfehlenswert, weil Sie

- Sympathie, Erfolg, Souveränität und Glaubwürdigkeit ausstrahlen,
- Fachkompetenz zeigen,
- Erfahrung haben,
- Handlungs- und Reaktionsfähigkeit bewiesen haben,
- eine verlässliche Betreuung und einen guten Service bieten,
- Engagement zeigen,
- usw.

Die Empfehlungsstrategie ist somit nicht produkt- und unternehmensabhängig, sondern sie ist viel mehr persönlichkeitskonzentriert.

## III. Motive für den Empfehlungsgeber

Die Erkenntnis, dass die Persönlichkeit des Verkäufers für die Empfehlung ausschlaggebend ist, bestimmt die Ausgangssituation. Der Verkäufer hat zum Beispiel im qualifizierten Geschäft zu dem Firmeninhaber/Geschäftsführer usw. einer Firma, die seit einigen Jahren Kunde ist, in der Regel gute Kontakte und vielfältige Beziehungen mit wechselseitiger Anerkennung und Wertschätzung. Es sind die positiven Signale aus der Vergangenheit, die der Geschäftspartner aus der Verbindung registriert und zu einem positiven Bild des Verkäufers und der zwischenmenschlichen Beziehung summiert. In dieser Atmosphäre des Vertrauens ist eine Empfehlung sehr gut anzusprechen. Voraussetzung dafür ist, dass das Gespräch offen, direkt und zielbewußt ohne Winkelzüge geführt wird.

Jeder Mensch will helfen. Die wichtigste Motivation für den Empfehlungsgeber ist grundsätzlich seine Hilfsbereitschaft. Es ist nicht eine Frage, ob er dem Verkäufer helfen will, sondern wie er helfen kann (Helfer-Syndrom).

**Helfen macht stolz.** Der Empfehlungsgeber ist stolz auf sich und insbesondere fühlt er sich in dieser Situation wohl.

## IV. Das Empfehlungsgespräch

Das Empfehlungsgespräch ist ein **Gespräch**

### unter Geschäftsfreunden/Freunden.

Ein solches Gespräch basiert auf Vertrauen und findet für beide Gesprächspartner auf Augenhöhe statt. Die wechselseitige Wertschätzung und der freundschaftliche Respekt sind wichtige Elemente dieses Gespräches.

In einem Gespräch unter Geschäftsfreunden bzw. Freunden erhält der Empfehlungsgeber Einblick in Ihre Denkweise und Ihre geschäftlichen Vorstellungen. Wenn Sie ihm zum Beispiel sagen, dass Sie für die Weiterentwicklung Ihres Agentur-/Maklerbetriebes eine Strategie für die Zukunft festgelegt haben, so wird er Sie verstehen. Damit bewirken Sie eine betont positive Aufwertung des Empfehlungsgebers und es macht ihn stolz, dass er Ihnen weiterhelfen kann. Der Empfehlungsgeber engagiert sich für Ihre Ideen und er fördert Ihre Interessen. Dadurch, dass Sie den Empfehlungsgeber in Ihre geschäftlichen Überlegungen einbeziehen, sitzt er gemeinsam mit Ihnen in einem Boot, der Empfehlungsgeber rudert mit und will, dass die Ziellinie erreicht wird.

## V. Das strukturierte Empfehlungsgespräch

Augenhöhe, Offenheit, Direktheit und Natürlichkeit sind die wichtigsten Voraussetzungen. Faszinieren Sie den Angesprochenen dadurch, dass Sie ihm klar machen, dass es für Sie um etwas ganz Wichtiges geht und er ein wesentliches Glied in der Kette zum Gelingen ist.

Folgende Punkte sind für Ihr Empfehlungsgespräch wichtig:

- Ziele, die mit Empfehlungen realisiert werden sollen
- Wertigkeit des Empfehlungsgebers
- Hilfestellung – helfen macht stolz
- Nutzen für den Empfohlenen
- Hinweise auf Empfehlungsmöglichkeiten
- Qualifizierung der Empfehlung
- Abstimmung zur Bearbeitung der Empfehlung
- Dank
- Feedback

Hierzu ein Beispiel eines strategisch strukturierten Empfehlungsgespräches mit einem jüngeren Kunden, mit dem Sie befreundet und per Du sind.

Dieses Gespräch müssen Sie auf Ihre Sprache, Ihre Belange und auf Ihre Ziele abstellen und so entwickeln, dass Sie authentisch bleiben.

Ich habe in meinem Agentur-/Versicherungsmaklerbetrieb eine Untersuchung gemacht und festgestellt, wie die altersmäßige Zusammensetzung meiner Kunden ist. Dabei hat sich herausgestellt, dass eine Vielzahl älterer Kunden vorhanden sind. Das ist nicht weiters schlimm. Für die Entwicklung meines Betriebes muss ich mich aber jetzt darauf konzentrieren, verstärkt junge Kunden zu gewinnen. Das ist geschäftlich ein sehr konkretes Ziel für mich.

Für meine Überlegungen bist Du mir sehr wichtig. Du bist selbst noch jung und hast Kontakte zu jungen Leuten, mit denen ich unbedingt sprechen muss. Das ist auch für diese neue Kunden interessant, weil .... (Riester-Rente, BUZ-Rente usw.). Ich weiß, dass Du im Fußballverein im Mittelfeld spielst und Pässe zu den Stürmern geben mußt, die dann die Tore schießen. Mit den zwei oder drei Stürmern, die Du immer anspielst, möchte ich sprechen. Das ist für mich ein ganz wichtiger

Hinweis.

Wie kann ich die drei Stürmer erreichen (Name, Alter, verheiratet, Wohnort)? Herzlichen Dank, Du hast mir sehr weitergeholfen. Ich werde die drei Betreffenden besuchen und sagen, dass wir miteinander gesprochen haben (Bezugnahme) und ich sage Dir auch Bescheid, wie es gelaufen ist (Feedback).

Für dieses Empfehlungsgespräch ist extra die „Du-Form“ gewählt worden, weil Sie das Gespräch erst einmal an einem „leichten Fall“ ausprobieren sollen.

## VI. Einwandbehandlung

In der Praxis zeigt sich, dass bei der dargestellten persönlichkeitskonzentrierten Empfehlungsstrategie nur ganz selten Einwände kommen.

- Die Ausnahme, dass der Empfehlungsgeber sagt, ihm falle niemand ein und deshalb könne er keine Angaben machen, ist so gut wie ausgeschlossen, wenn Sie die Empfehlungsmöglichkeiten vorgeben.
- Ganz selten ist, dass ein Empfehlungsgeber sagt, er müsse erst mit der in Frage kommenden Person klären, ob diesem eine Empfehlung recht ist. Wenn dies zutrifft und er sich entsprechend erkundigt, um so besser.
- Falls der angesprochene Empfehlungsgeber sagt, dass er grundsätzlich keine Empfehlungen gibt (das ist sehr selten), ist es richtig, diesen „Killereinwand“ zu akzeptieren.
- Eine weitere Situation, die ebenfalls selten eintritt ist, dass der Empfehlungsgeber zwar Adressen gibt, jedoch unter dem Vorbehalt, dass der Empfohlene nicht erfährt, wer ihn benannt hat (Quasi-Empfehlungen). Solche Empfehlungen sollte man nicht bearbeiten, auch wenn es Möglichkeiten gibst, sprachlich daran etwas zu verändern.

Das auf die Persönlichkeit konzentrierte Empfehlungsmanagement ist durch das offene Gespräch unter Freunden bzw. Geschäftsfreunden erfolgreich. Der Empfehlungsgeber erhält ein positives Gefühl. Für beide - Empfehlungsgeber und Verkäufer - ist das persönlichkeitskonzentrierte Empfehlungsgespräch ein Beweis des Zutrauens und des gegenseitigen Vertrauens.

Diese Empfehlungsstrategie ist außerordentlich ergebnisstark. Bei der Ansprache eines Empfehlungsgebers werden in der Regel 3-4 qualifizierte Empfehlungen erarbeitet. Aus 10 Empfehlungen werden in der Regel 5-6 neue Kunden gewonnen.

Die heutige Marktsituation erfordert erweiterte Verkaufsstrategien. Das Empfehlungsmanagement gehört dabei zu den wichtigsten Zielpunkten. Viel Erfolg.

**Hans-Georg Schumacher**, Dipl.-Betriebswirt, (Kurs G) ist Mitglied unserer Vereinigung und **Mitglied im Fachkreis Personal**. Er ist Inhaber der Fa. APM Europe. Mit seinen Seminaren zur Neukundengewinnung und zum Empfehlungsmanagement bringt er die pure Praxis und seine jahrzehntelange Erfahrung, die mit den Seminarteilnehmern unmittelbar in einem Praxistraining umgesetzt werden. Unser Kollege ist Autor vieler Fachartikel und des Buches „Qualifizierte Neukundengewinnung im Firmenkundengeschäft“. (s. Buchbesprechung S. 132)

## 2. Tagung des Fachkreises Kapitalanlagen und Assetmanagement

# Drei interessante Vorträge

**D**ie zweite Tagung des Fachkreises Kapitalanlagen und Assetmanagement in Oberursel war gut besucht. Die Organisation und die Themenauswahl waren vielseitig, aktuell und umfassend.

Gastgeber der Vereinigung war die SEB Assetmanagement GmbH in ihrem Konferenz-Zentrum in Oberursel. Für die perfekte Gestaltung und den Gastvortrag möchten wir uns ganz herzlich bedanken. Teilnehmer aus unterschiedlichen Versicherungsunternehmen lobten den Tagungsverlauf und die Gesprächsatmosphäre zum fachlichen Meinungsaustausch.

Die Referenten aus dem Hause der SEB Herr Körfgen sowie Prof. Dr. Dr. Poremski und Dr. Rohweder von der HSH-Nordbank befassten sich umfänglich und praxisbezogen mit den Themen REITs und Immobilienaktien, Bewertung und Zerlegung von Strukturen sowie mit den Möglichkeiten des Assetklasse Shipping.

Nach einer Beschreibung der SEB-Guppe und der SEB Assetmanagement stellte Herr Körfgen, Geschäftsführer der SEB Real Estate Equity, eine Fondslösung für REITs und internationale Immobilienaktien vor.

### REIT – Real Estate Investment Trust

REITs sind Immobiliengesellschaften, die sich dadurch unterscheiden, dass sie bei Erfüllung bestimmter organisationsrechtlicher Kriterien von den Ertragssteuern befreit werden.

Ein wesentliches Kriterium fast aller REITs ist die nahezu vollständige Ausschüttung der Erträge an die Kapitalanleger.

In Deutschland stammen Immobilienaktien in der Vergangenheit von Unternehmen mit ursprünglich anderem Geschäftszweck, die ins Immobiliengeschäft diversifiziert haben und deren Erträge überwiegend aus dem Immobiliengeschäft generiert werden. Der Ursprung von REITs liegt in den USA als reguliertes gesetzliches Anlageinstrument mit dem Geschäftsschwerpunkt im Immobilienbereich, was Investoren somit einen direkten Zugang zu breiten Portfolios kommerziell genutzter Immobilien ermöglicht, wobei unabhängig von Unterschieden in den nationalen Gesetzgebungen drei einheitliche Merkmale existieren:

- Die Erträge von REITs stammen überwiegend aus dem Immobiliengeschäft.
- Die Ausschüttung von 85-100% der Erträge als Dividenden ist gesetzlich vorgeschrieben.
- Steuervorteile auf Unternehmensebene.

Es gibt börsennotierte und nicht börsennotierte REITs, welche i.d.R. keiner Besteuerung auf Unternehmensebene unterliegen, solange Erträge an die Anteilinhaber ausgeschüttet werden. Die Verteilung von Immobilienvermögen weltweit konzentriert sich auf die USA mit 35% gefolgt von Japan 13%, Deutschland und England mit 7% sowie Frankreich und Italien mit ca. 5%.

REITs als eigenständige Assetklasse vereinen als Immobilienaktien die Vorteile von Aktien und Renten, allerdings mit stetig laufenden Erträgen, basierend auf langjährigen

Mietverträgen und einem eigenständigen Wachstumspotenzial, denn die Wertsteigerungen der Immobilienmärkte schlagen sich im Unternehmenswert des REIT nieder, und werden zusätzlich von der allgemeinen Entwicklung der Kapitalmärkte beeinflusst.

Im weiteren Verlauf stellte Herr Körfgen die Entwicklung der Immobilienaktien auf den unterschiedlichen Märkten in Nordamerika, Asien und Europa dar und zeigte die Korrelation zu anderen Assetklassen, was die Eignung von REITs zur Diversifikation unterstreicht.

Er beschrieb den Investmentprozess sowie den erforderlichen qualitativen und quantitativen Ansatz zur Auswahl der REITs mit den regionalen Besonderheiten in der Immobilienzusammensetzung und desweiteren die unterschiedlichen Bewertungsanforderungen zur Erkennung der Erfolgsfaktoren einer Immobilienaktiengesellschaft.

### Grundlagen des Assetmanagements

Im zweiten Beitrag der Veranstaltung zeigte Herr Prof. Dr. Dr. Poremski (HSH-Nordbank) umfassend die Grundlagen des Assetmanagements, die Gefahr von Prognosefehlern sowie Methoden zur Behandlung strukturierter Produkte anhand verschiedener Produktgruppen. Prognosefehler verhindern Perfektion, denn eine Anlage ist stets mit zwei Arten von Risiken behaftet:

1. Risiko, dass die Rendite eine Zufallsvariable ist
2. Risiko, dass die Parameter nicht richtig geschätzt wurden

Bei perfektem Anlageverhalten hätte die Investition von 1.000 € vom 01. 01. 2002 bis zum 22. 03. 2006 zu einem Vermögen von 20.314.000.000 € geführt.

Die Fehlschätzung der Rendite führt zur Unter- oder Übergewichtung der Anlage im Portfolio, und zur Fehlmaximierung nach Markowitz. Je größer die Prognosefehler, umso größer ist auch das Ausmaß der Fehlallokation.

Herr Dr. Dr. Poremski zeigte sein Modell zur robusten Optimierung, was bei großen Fehlinschätzungen eben nicht zum Portfolioabsturz (Markowitz) führt.

In der Gegenüberstellung von statischen und dynamischen Modellen zeigte sich, dass

- Schlussfolgerungen wie „Diversifikation ist gut“ und „Volatilität ist schlecht“ bei dynamischen Modellen nicht notwendigerweise richtig sind
- Unterschiede aus gezogenen Schlussfolgerungen zwischen statischen und dynamischen Modellen umso größer sind, je länger der betrachtete Zeithorizont ist



Ein Blick in das Auditorium

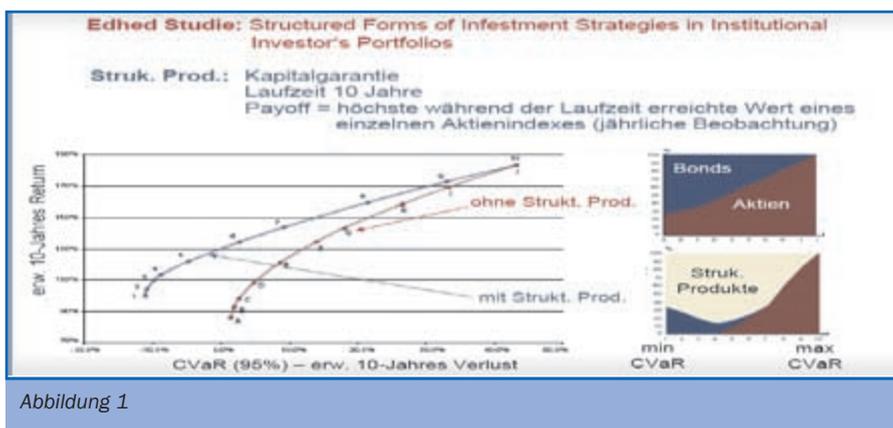


Abbildung 1

- mit zunehmendem Zeithorizont dynamische Modelle zu riskanteren Strategien tendieren.

Einen wesentlichen Beitrag zur Portfoliodiversifikation liefert allerdings der Einsatz und die Beimischung strukturierter Produkte mit einem definierten Payoff in Abhängigkeit von spezifischen Wertpapieren, Portfolien oder Zustandsvariablen.

Solche Produkte enthalten i.A. Optionen und können komplizierte Strukturen aufweisen, sie sind aber oft die statische Verpackung einer dynamischen Asset Allocation Strategie, womit der Investor basierend auf einer Buy-and-Hold-Strategie die Vorteile einer dynamischen Strategie nutzen kann (Abb.1).

Payoffs werden in der Regel durch den Einsatz von Optionen gestaltet wie beispielsweise:

- Garantierter Floor durch Put Option,
- obere Grenzen durch Short Call Option,
- pfadabhängige Lösungen durch Lookback-, Hindsight-, Asiatische- oder Rainbow Option,
- sonstige durch Barriers, Caps, Floors, etc..

Im Weiteren zeigte Herr Dr. Dr. Porembski die grundsätzliche Wirkungsweise einer Option und deren Einsatz zur Risikobegrenzung insbesondere am Beispiel unterschiedlicher Produkte wie

Hebel-Zertifikate, Equity-Basket Bonds oder einer n-th to Default Basket Anleihe.

Als Fazit seiner Ausführungen beschrieb Herr Dr. Dr. Porembski Strukturierte Produkte als wertvollen Beiträge zur Portfoliostruktur. Oftmals sind die Wirkungszusammenhänge und deren Stärke bei Strukturierten Produkten nicht offensichtlich, und es ist daher sehr wichtig, sich intensiv mit den einzelnen Produkten auseinanderzusetzen, bzw. zur laufenden Bewertung und Überwachung geeignete Software einsetzen zu können.

Schiffstyp	Tanker	Bulker	Container
Mio. dwt / TTEU	362,9	350,4	115,8
Anzahl	6.128	6.176	3.727
Durchschnittsalter (Jahre)	10,9	12,9	9,2
durchschnittlicher Schiffswert (Mio. US\$)	38,5	18	25
Flottenwert (Mi. US\$)	235.923	111.168	93.175

Abbildung 2

## Schifffahrt – Märkte und Assets

Den letzten Beitrag dieser Veranstaltung widmete Herr Dr. Rohweder (HSH-Corporate Finance) der Schifffahrt sowie den damit verbundenen Märkten und Assets, was für die zahlreich anwesenden Binnenländer sicherlich die erste intensive Begegnung mit dieser „Asset-Art“ darstellte.

Neben einem kurzen Überblick und Einblick in die Projekte der HSH erläuterte Herr Dr. Rohweder die Strukturen der Weltschiffahrtsmärkte:

### Tanker

Rohöltanker, Produktentanker, Gas- und Chemikalienanker mit unterschiedlichen Einsatzgebieten und Märkten,

### Bulker

Transport von Schüttgut oder Projektladungen für spezielle Trades wie Getreide, Soja, Dünger, Erze, Kohle,

### Containerschiffe

wie MPP (Multipurpose), Feeder als Zubringer, Panamax oder Post Panamax mit bis zu 14.000 TEU (Twenty-foot Equivalent Unit) Kapazität,

### Sonstige Schiffe

Reefer, Offshore Vessel-AHT, PSV, PSO, Cruise Vessel, RO-RO und RO-Pax Fähren (roll on – roll off).

Die einzelnen Geschäftsfelder dieser „Old Economy“ (seit über 1.000 Jahren) beziehen sich auf die Bereiche Finanzierung, Betrieb und Management der Schiffe sowie auf die Beschaffung von Fracht und Ladung.

Der WTO-Beitritt Chinas hat weltweit zu einer enormen Zunahme von Transportbedarf

geführt. Derzeit werden Schiffe im Wert von ca. 300 Mrd. USD auf Werften in Asien gebaut, was die ständige Suche nach neuen Finanzierungsquellen und -märkten impliziert.

Dies sind insbesondere Schifffahrtsgesellschaften und Linienreedereien, Trampowner mit Bindung an Emissionshäuser, welche ihrerseits neue Vertriebsstrukturen entwickeln müssen sowie Banken und Finanzinstitute mit: Securisation (z.B. Ocean Star), Derivaten (FFA-Forward Freight Agreements), Projekt- und Corporatefinanzierungen.

Am Beispiel einer Jeans schilderte Herr Dr. Rohweder eindrucksvoll die globale Arbeits- und Transportverteilung, beginnend von der Baumwollernte in Indien, dem Verspinnen in der Türkei, dem Einfärben des Garns in Taiwan, dessen Weben in Polen sowie das Zusammennähen von Stoff und Innenfutter auf den Philippinen, die Endverarbeitung in Griechenland bis zum Vertrieb in Deutschland.

Als Fazit, so der Referent, ist es günstiger einen Container von Hamburg nach Chile zu bringen als nach München, denn die Transportkosten einer Flasche Wein aus Chile liegen im einstelligen Centbereich. Anhand der verschiedenen Schiffstypen und deren Markteinsatz bei Rohstoffen und Konsumgütern zeigt sich eine enorme Zunahme an Finanzierungsanforderungen in der Zukunft.

Die heutige Welthandelsflotte im Vergleich zum künftigen 300 Mrd. Neubauprogramm setzt sich wie in Abbildung 2 gezeigt zusammen.

Die Möglichkeiten zu Schiffsinvestition sind vielfältig und unterteilen sich in die Bereiche:

- direktes Schiffsinvestment von Ladungsanbietern wie Shell, BP, Exxon oder Hapag Lloyd,
- indirektes Schiffsinvestment über Pfandbriefe, Schuldscheine, synthetische Produkte oder geschlossene Fonds,
- Investment in Schifffahrtsgesellschaften - in USA und Norwegen weit verbreitet, aber verbunden mit hohen Nebenkosten und geringen Kontrollmöglichkeiten,
- neue Assetmanagementprodukte unter Ausnutzung der (Tonnage)-Steuervorteile wie Marenave AG, Pacific Shipping oder auch erste Hedge-Fonds mit dem Sektor-Schwerpunkt Schifffahrt.

Abschließend stellte Herr Dr. Rohweder noch einmal die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Investments im Shipping Sektor zusammen und beantwortete kundig die Fragen der Teilnehmer.

Alle Vorträge können per Mail an [paul.wessling@vzb-koeln.de](mailto:paul.wessling@vzb-koeln.de) bezogen werden.

Die nächste Tagung des VVB-Fachkreises „Kapitalanlagen und Assetmanagement“ erfolgt am 26. 10. 2007 in Köln im Hause der Sparkasse KölnBonn mit den Schwerpunkten VVG-Reform und die Neuerungen der Anlageverordnung.

**Paul Wessling**  
 Managing Director  
 Bear Stearns int. Ltd.  
 London - Frankfurt



# Wie aus einem Unternehmen mit Kunden ein kundenorientiertes Unternehmen wird

von Manuel Kienzler

Vortrag beim Fachkreis Marketing/Vertrieb am 14. Juni in Diemelsee

In heißumkämpften Versicherungsmarkt sind langfristige Kundenbeziehungen ein entscheidender Erfolgsfaktor. Aus diesem Grund stellt die HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG den Ausbau wertvoller Kundenbeziehungen in den Vordergrund. Im Gegensatz zu vielen CRM-Projekten steht hier jedoch nicht die Installation einer Software im Mittelpunkt, sondern vielmehr eine ganzheitliche Vorgehensweise, die sowohl Prozesse, Organisation und Software als auch die Mitarbeiter betrachtet. Grundlegend ist dabei das Verständnis von IT, die nicht Selbstzweck ist, sondern die Strategie unterstützt, aus einem Unternehmen mit Kunden ein kundenorientiertes Unternehmen zu machen. An der HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG zeigt sich exemplarisch, wie eng Geschäftsstrategie und IT sinnvollerweise miteinander verzahnt sein müssten. Ausgehend von der Zielsetzung, die Stornoquote zu reduzieren, die Cross-Selling-Quote zu erhöhen und Transparenz über den Kunden und sein Verhalten im Zeitablauf

zu schaffen, ergab sich die Notwendigkeit, einen dispositiven Datenbestand zur Erfüllung der genannten Zielvorgaben zu entwickeln. Die operative Datenlandschaft war aus Performance-, Sicherheits- und datenlogistischen Gründen für die Durchführung von Kundenanalysen nicht unmittelbar einzusetzen. Daneben mussten auch die Anforderungen an das analytische CRM formuliert werden, damit der Aufbau eines entsprechenden Marketing- „Data-Marts“ in Auftrag gegeben werden konnte. Das Marketing- „Data-Mart“ dient dazu, Informationen über die Kunden zu generieren und den Mitarbeitern für den Kundenkontakt zur Verfügung zu stellen.

Das mittlerweile praxiserprobte Prozessmodell als methodische Grundlage sieht vor, dass zunächst die Kunden- und Marktdaten – unter Sicherstellung einer hohen Datenqualität – bereitgestellt werden. Bei der anschließenden Analyse der Informationen erfolgt die Bewertung und Mikrosegmentierung der Kunden. Die Planung und Durchführung der Kundeninteraktionen wird im gleichen System hinterlegt. Auf diese Weise besteht – ähnlich einem Kreislauf – die Möglichkeit, aus den Ergebnissen zu lernen und CRM-Regeln abzuleiten. Dieses Vorgehen bietet unter Berücksichtigung der beteiligten Faktoren Prozess, Mensch, Strategie und Technologie viele Möglichkeiten der laufenden Optimierung. Das Prozessmodell stellt durch die Transparenz sicher, dass die Ziele konsequent verfolgt werden und damit auch die Kosten überschaubar bleiben. So werden zu Beginn konkrete Ziele und Zwischenergebnisse definiert. Erst nach Erreichen des jeweiligen vorhergehenden Zwischenergebnisses erfolgt der nächste Schritt. Ein solches festgelegtes Zwischenergebnis ist beispielsweise die Reduzierung der Stornoquote. Ein gefährdeter Kunde kann mit komplexen Analysen früh erkannt werden. Es hat sich gezeigt, dass diese Kunden nicht zwangsläufig unzufrieden sind, sondern vielmehr aus subjektiven oder objektiven Gründen den Bedarf haben, bestehenden Versicherungsschutz zu überprüfen beziehungsweise zu erweitern. Bei rechtzeitiger Ansprache kann aus einem stornogefährdeten Kunden ein dauerhafter und wertbringender Kunde werden.

Eine Herausforderung stellt die Entwicklung eines in der Praxis akzeptierten Kundenwertes dar. Zunächst kann zwischen dem retrospektiven/aktuellem Kundenwert und dem prospektiven/zukünftigen Kundenwert unterschieden werden. Diese können getrennt berechnet werden und anschließend zu einem gemeinsamen Kundenwert zusammengeführt wer-



Manuel Kienzler, Leitender Handlungsbevollmächtigter, HDI-Gerling Firmen und Privat Versicherung AG

den. Der retrospektive Kundenwert stellt den Wert der Kundenbeziehung in der Vergangenheit dar, während der prospektive Kundenwert den erwarteten Wert und die Potenziale der Kundenbeziehung in der Zukunft abbildet. Der wichtigste Baustein des retrospektiven Kundenwertes ist der retrospektive Basisertrag, der je Vertrag unter Berücksichtigung von Prämien, Schäden und Provisionen für die Vergangenheit berechnet werden kann. Beim zukünftigen Basisertrag werden für die Berechnung die zukünftigen Erträge aus den laufenden Verträgen unter Berücksichtigung der Stornowahrscheinlichkeiten diskontiert. Das Wissen um den kurz- bzw. mittelfristigen Wertzuwachs durch einen bestimmten Kunden, der aus einer Ertragsverbessernden Produktnutzung resultiert (Potenzialwert Up-Selling), sowie die Kenntnis über die zukünftige Eintrittswahrscheinlichkeit eines Schadens bei einem Kunden, sind neben vielen weiteren Bausteinen ebenfalls wichtige Elemente des prospektiven Kundenwertes.

Die bestmögliche Kundenansprache, der richtige Service und die Optimierung der Systeme - unter Beachtung des Kundenwertes - zu managen, ist wohl eine der wichtigsten

Aufgaben eines kundenorientierten Unternehmens. Denn letztendlich rechtfertigen nur konkrete Ergebnisse und messbarer Nutzen den Aufwand.

## Ankündigung

Am 22.-23. November veranstalten die **Fachkreise KV und RückV** gemeinsam einen Fachkreis in den Räumen der Kölnischen Rück.

Die Veranstaltung steht unter dem Motto „Krankenversicherung und Rückversicherung im Wandel“. Hochkarätige Referenten (z.B. Dr. Winfried Heinen, Mitglied des Vorstandes der Kölnischen Rück und Dr. Johannes Vöcking als Vorstandsvorsitzender der Barmer) beschreiben auf der einen Seite die neue Wettbewerbssituation in der Krankenversicherung. Auf der anderen Seite wird aus Sicht der Rückversicherung die Veränderung der Rahmenbedingungen der Kranken bzw. Personenversicherung beleuchtet.

Der Treffpunkt Köln und die Fachkreise Kranken und Rück freuen sich, dass die Kölnische Rück uns am 22. November zu einem kleinen kölschen Abendessen einlädt.

**Christian Frenzel (K/B2)**

# FACHKREISE

Fachkreis	Datum	Themen/Referenten	Ort
Betriebliche Altersversorgung/ Lebensversicherung	23. 11. 2007	Themen und Referenten stehen noch nicht fest.	München, WWK
Kapitalanlagen und Assetmanagement	20. 10. 2007	VVG-Reform und Beteiligung der VN an den „Stillen Reserven“.	Köln
Kranken	27./28. 11. 07	Themen und Referenten werden noch bekannt gegeben.	N.N.
Kranken/Rückersicherung	22./23. 11. 07	s. Ankündigung im Kasten S.120	Köln
Marketing/Vertrieb	25./26. 10. 07	Quo vadis Vertrieb? – Vertrieb der Zukunft	Hannover
Rechnungswesen/Controlling	12. 10. 2007	IFRS Studie bei Versicherungen, VVG-Reform und Folgen für die Bilanzierung	Köln
Rechnungswesen/Controlling	30. 11. 2007	Schätzungen im Jahresabschluss; IFRS	Köln
Sachversicherung	09. 11. 2007	Aktuelle Trends und Entwicklungen	Köln
Transport	06. 11. 2007	Referenten: Rechtsanwalt Robert Kuss Thema: Mitverschuldensrechtsprechung des BGH - die Wiedereinführung der Haftungsbegrenzung? Ralf Oelßner, Deutsche Lufthansa AG, Köln, Vorsitzender des DVS Thema: Beobachtungen des DVS Vorsitzenden im Bereich der Industrierversicherung; Herrn Ralf Schöne (Von der Handelskammer Hamburg öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Transport, Umschlag, Lagerei von Papier und Zellstoff) Thema: „Grauzonen in der Transportkette“ Untertitel: Welche Rolle spielt dieser Faktor bei der Schadensentstehung	Köln, Gothaer Beginn: 13:00 Uhr
Versicherungs-Ingenieure	16. 11. 2007	1. Sanierung und Wiederherstellung von Anlagen und Maschinen 2. Spindelreparaturen und -bearbeitungen	Olpe, Vatro GmbH. 9 - 16 Uhr
Versicherungs-Recht	15./16. 11. 07	Themen und Referenten stehen noch nicht fest.	Köln

# TREFFPUNKTE

## Barcelona (Beteta Meinert)

Zu Veranstaltungen und Treffen wird schriftlich eingeladen

## Berlin (Zeller)

07.11.2007, 19.30 Uhr

Ständige Vertretung

Schiffbauerdamm 8, Berlin-Mitte

## Bonn (Peters)

06.11.2007, 17.30 Uhr

Von 18 bis 20 Uhr ist die Kegelbahn Nr. 2 reserviert – Bitte Turnschuhe mitbringen!

Gasthaus Nolden

Magdalenenstr. 33, Bonn-Endenich

## Dortmund (Biermann)

Zu Veranstaltungen und Treffen wird schriftlich eingeladen

## Düsseldorf (Fox)

Zu den Veranstaltungen wird jeweils eingeladen

19.11.2007, Weihnachtsessen, 18.30 Uhr

Hotel „Enger Hof“, Grafenberger Allee 257, Düsseldorf

## Hamburg/Bremen/Oldenburg (Niemeier)

05.12.2007, 19.00 Uhr

Ständige Vertretung des Rheinlandes

Stadthausbrücke 1-3 (beim Steigenberger), Hamburg

## Hannover (Wente)

Zu Veranstaltungen und Treffen wird schriftlich eingeladen

## Karlsruhe (Knitter)

Zu Veranstaltungen und Treffen wird schriftlich eingeladen

## Köln (Kromer-von Baerle)

06.12.2007, 18.00 Uhr, Weihnachtsstammtisch Paulaner IM ROTEN OCHSEN

Am Thurnmarkt 7, 50676 Köln

## Mannheim (Geiger)

Zu Veranstaltungen und Treffen wird schriftlich eingeladen (bleibt stehen)

30.11.2007, Weihnachtsessen

## Mönchengladbach (Correnz)

Einladung erfolgt telefonisch

## München (Goj/Hiemer)

12.11.2007, 18.00 Uhr

Palaiskeller im Hotel Bayerischer Hof

Promenadenplatz 2, München

10.12.2007

in der WWK (Kegelbahn)

## Münster (Giese)

15.11.2007, 17.30 Uhr

Altes Gasthaus Leve

Alter Steinweg 37, Münster

## New York (Wanschura)

Zu den Veranstaltungen wird jeweils eingeladen

## Nürnberg (Giebfried)

Zu Veranstaltungen und Treffen wird schriftlich eingeladen

## Osnabrück (Wissmann)

Zu Veranstaltungen und Treffen wird schriftlich eingeladen

## RheinMain (Prothmann)

Zu Veranstaltungen und Treffen wird schriftlich eingeladen

## Saarbrücken (Ferrang)

05.11.2007 und 03.12.2007, ab 18.00 Uhr

China Restaurant „Shanghai“, Saaruferstr. 12

Saarbrücken

## Stuttgart (Schanz)

12.11.2007, 18.00 Uhr

Weinstube Trollinger am Feuersee

Rotebühlstr. 50 Stuttgart

# Treffpunkte Wiesbaden und Frankfurt künftig als „Treffpunkt RheinMain“

© PIA Stadt Frankfurt am Main, Foto: Karola Neder

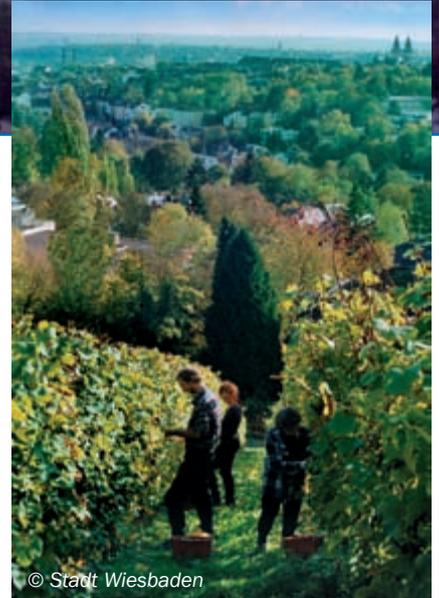
Am 14. 6. 2007 trafen sich die Mitglieder der Treffpunkte Wiesbaden und Frankfurt zu einer gemeinsamen Veranstaltung in gemütlicher Runde, um das mögliche Zusammengehen beider Treffpunkte zu besprechen. Nach ausführlicher Diskussion wurde die Zusammenlegung der Treffpunkte zum neuen Treffpunkt RheinMain beschlossen. Herrn Stumpf sei an dieser Stelle für seine langjährige Leitung des Treffpunktes Wiesbaden gedankt.

Der gemeinsame Treffpunkt RheinMain wird weiterhin von Herrn Prothmann geleitet. Als Beiräte wurden die Mitglieder Stumpf, Klinger, Fries und Prothmann gewählt. Zu stellvertretenden Beiräten wurden die Mitglieder Roth, Sasse, R. Müller und Wellen gewählt.

Mit diesem Treffen beging der Treffpunkt Frankfurt auch gleichzeitig sein 50-jähriges Bestehen. Unser Ehrenmitglied Hans-Dieter Vosen warf noch einmal einen kurzen Blick zurück in die Entwicklung des Treffpunktes von seinen Anfängen im Cafe Kranzler und erinnerte an die verschiedenen Treffpunkteleiter während der Jahrzehnte.

Das nächste Treffen des Treffpunktes RheinMain wird Mitte Oktober 2007 im Hause der Haftpflichtkasse Darmstadt in Roßdorf bei Darmstadt stattfinden. Dazu wird rechtzeitig noch eine Einladung an die Mitglieder verschickt.

**Bernd Prothmann (81)**



© Stadt Wiesbaden

„Der Treffpunkt Hamburg lebt“, mit diesen Worten hat Anna Niemeier im März in Stuttgart den Beiratsmitgliedern Bericht über den Treffpunkt Hamburg erstattet. Regelmäßig treffen sich zwischen 10 und 12 Mitglieder des Treffpunktes zum netten Beisammensein und zum fachlichen Austausch.

Seit dem Mai 2007 hat der Treffpunkt mit Katja Post nun auch eine stellvertretende Treffpunkteleiterin.

Wie gut sich der Treffpunkt in der letzten Zeit entwickelt hat, davon hat sich bei unserem letzten Stammtisch im September auch der neue „Außenminister“ Edwin Schlögl überzeugt.

Um den Austausch zwischen den Mitgliedern weiter zu fördern und den Stammtisch auch weiterhin attraktiv zu gestalten, hat sich der Treffpunkt viel vorgenommen. Die Mitglieder werden in Kürze darüber per E-Mail bzw. Post informiert.

Wir freuen uns auf eine rege Teilnahme der Stammtischteilnehmer. Aber auch alle anderen Mitglieder sind in Hamburg jederzeit gerne willkommen!

Liebe Grüße aus dem hohen Norden.

**Anna Niemeier (00)**

**Katja Post (92)**

## Neues vom Treffpunkt Hamburg



von links: Matthias Stern, Christian Ulbrich, Jan Andresen, Edwin Schlögl, Henning C. von Quast, Katja Post, Anna Niemeier, Claudia Häger-Schmidt



Die Mitglieder und ihre Partner besichtigen die Skulpturen am Aasee in Münster.

### Treffpunkt Münster:

Führung zu den „Skulptur Projekten Münster '07“ am 28. 07. 2007

## „Weniger wild als andere ...“

... das ist nicht das neue Motto des Treffpunktes Münster. Immerhin feiert der Treffpunkt im nächsten Jahr sein 50-jähriges Bestehen im VVB. „Weniger wild“ ist ein Kunstwerk im Rahmen der Skulpturen Ausstellung 2007 in der Westfalenmetropole. Per Fahrrad nahmen die Mitglieder des Treffpunktes im Juli dieses Jahres an einer interessanten Ausstellungsführung durch die Innenstadt und am Aasee entlang teil. Nicht nur die Sonne lachte als die Gruppe die vielen gelungenen Arbeiten betrachtete, die im öffentlichen Raum für eine Zeit von 100 Tagen präsentiert

werden. Seit 1977 werden alle 10 Jahre Skulpturen im gesamten Stadtgebiet gezeigt.

Bei einem anschließenden Essen konnten die neu gewonnenen Eindrücke und die Erfahrungen der letzten Skulptur Projekte ausgetauscht werden. Einig waren sich die Teilnehmer aber darin, dass man Kunst durch „Verstehen“ besser beurteilen kann. So war der Besuch bei den Skulptur Projekten Münster '07 ein Vergnügen, bei dem auch etwas gelernt wurde.

**Thomas Glese (94)**



Unter sachkundiger Führung erleben die Mitglieder und ihre Partner Kunst im öffentlichen Raum.

## IMPRESSUM

### Herausgeber:

Vorstand der Vereinigung der Versicherungs-Betriebswirte e.V.  
(Anschrift siehe Verlag)

### Schriftleitung:

Jessica Stelte  
Severinswall 28, 50678 Köln  
E-Mail: Jessica.Stelte@vvb-koeln.de

### Verlag und Anzeigenservice:

Vereinigung der Versicherungs-Betriebswirte e.V. Geschäftsstelle  
Frank Ackermann  
Postfach 2240, 50152 Kerpen  
Tel. 0 22 37 / 5 21 45  
Fax 0 22 37 / 26 51  
E-Mail: gs@vvb-koeln.de

### Redaktionsteam:

Frank Ackermann, Wolfgang Franke,  
Wolfgang Knieke, Kai Knocks,  
Ugur Kocuk, Ole Plasberg, Uta Pohn,  
Sebastian Rüsche, Jessica Stelte,  
Gerd von Ullisperger (beratend)

### Internet-Adresse der VVB:

www.vvb-koeln.de

### Bankverbindung:

Postbank Köln  
BLZ 370 100 50, Konto 209 88-507

### Redaktionsschluss:

für Heft 06/2007 ist am 12. 11. 2007

*Keine Haftung für unverlangt eingesandte Texte und Fotos. Die Redaktion behält sich vor, Artikel und Leserbriefe zu bearbeiten und zu kürzen.*

*Namentlich gezeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Jeder Nachdruck muss durch die Redaktion genehmigt werden und ist honorarpflichtig. Zitate sind erlaubt, Belege davon erbeten.*

### Bezugspreis:

im Mitgliedsbeitrag der VVB enthalten,  
für Nichtmitglieder: Einzelpreis € 5,-  
einschließlich Versand.

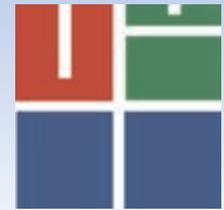
### Erscheinungsweise: 6 x jährlich

### Gesamtherstellung:

Langen & Gordine OHG  
Werbeagentur und grafischer Betrieb  
Kerpener Str. 154, 50170 Kerpen  
Tel. 0 22 73 / 56 66 - 0  
Fax 0 22 73 / 56 66 - 10  
E-Mail: redaktion@grafikhaus.de  
Internet: www.grafikhaus.de

Erfahrungsbericht über einen Auslandsaufenthalt an der

# University of Limerick (Ollscoil of Limerick)



September 2006 – Januar 2007

von Stephan Gräfer & Olaf Thiemann



Studentendorf Dromroe-Village

**E**in Semester im Ausland studieren, das erweitert den Horizont und eröffnet neue Möglichkeiten.

Schon während der Einführungsveranstaltung für das erste Semester wurde auf diese Tatsache hingewiesen. Besonders sinnvoll ist ein solcher Aufenthalt während des Hauptstudiums, dies betonte auch der Koordinator und ständige Begleiter des „Erasmus-Programms“, Prof. Dr. Reimers-Rawcliffe. Im Rahmen des Austauschprogramms werden unter anderem attraktive Ziele wie Finnland, Spanien, USA, und Irland angeboten.

So eröffnete sich uns die Möglichkeit, im Rahmen des Erasmus-Programms das Wintersemester 2006 an der University of Limerick, Irland zu absolvieren.

Große Unterstützung erfuhren wir von allen Professoren des Instituts für Versicherungswesen Köln, mit denen vor, während und nach dem Auslandsaufenthalt ein reger Austausch stattfand. Auch konnten verschiedene in Irland erbrachte Leistungen in Köln anerkannt werden.

Nach Vorbereitung durch die Fachhochschule und erfolgreich bestandenem Test-Gespräch, welches teilweise auf Englisch zu führen ist, hieß es Mitte September 2006 „Auf zur grünen Insel, auf nach Irland!“.

Nach Ankunft am 17. 09. (Olaf) bzw. 18. 09. 2006 (Stephan) teilte uns das „Accommo-

dation Office“ (für die Buchung der On-Campus Zimmer zuständig) mit, dass eine Überbuchung der On-Campus Unterkünfte vorliege. Auf Grund dessen wurden uns für die ersten 1 bzw. 2 Nächte Hotelzimmer zur Verfügung gestellt.

Zwischenzeitlich organisierten die netten Mitarbeiter des Accommodation Office der Universität uns eine angemessene Unterkunft. Alle „gestrandeten“ Erasmus-Studenten (insgesamt mehr als 50 Studenten aus unterschiedlichen Nationen, wie Belgien, Spanien, Polen, Finnland...) wurden zu Ersatz-Unterkünften gebracht, welche allesamt in der Nähe des Campus lagen und von privater Hand vermietet wurden.

Resümee dieser Unterkunftsperiode: Privatunterkünfte sind überwiegend billiger und teilweise auch gemütlicher als die Studenten-WGs. Zudem förderte diese „Panne“ direkt das Schließen von Bekanntschaften, die größtenteils noch bis heute bestehen. Nachteilig sind die teilweise nicht sofort verfügbaren Internet-anschlüsse und die Tatsache, dass es Off-Campus keine Security-Überwachung gibt.

Der erste Eindruck vom Campus der UL war: „Man ist das groß und schön hier!“ Der Campus ist wie ein riesiger Park, angelegt mit vielen Grün- und Freiflächen zwischen den Gebäuden – ähnlich wie man sich die Universitäten z.B. in den USA oder England vorstellt und beherbergt 14.000(!!!) Studenten, es gibt Geschäfte, Pubs und medizinische Versorgung.

Die Informationsveranstaltungen, die am 21. und 22.09. 2006 an der UL stattfanden,



Das Schumann Building (Wirtschaftswissenschaften)



Blick auf das Bibliotheksgebäude

gaben uns einen guten Überblick über die Gegebenheiten des Uni-Alltags. Weiterhin wurde uns ein Rundgang über den Campus geboten, wobei der Kontakt zu anderen europäischen Studenten stark gefördert wurde. Was uns dabei auffiel: Die meisten nicht deutschen Studenten sind teilweise deutlich jünger als wir selbst (maximal 22 Jahre alt).

Ebenfalls fiel auf, dass man Freunde und Bekannte schnell findet, wenn man an den zahlreichen Aktivitäten der Universität teilnimmt und sich auch sonst offen und kontaktfreudig auf dem Campus zeigt.

Auch neben den zahlreichen von der Uni angebotener Trips ist es einfach und empfehlenswert, auf eigene Faust Touren zu organisieren und sich von der Schönheit der Landschaft in den Bann ziehen zu lassen.

Irland, vor allem die West- und Südwestküste, hat landschaftlich und kulturell sehr viel



Palme an der Westküste

zu bieten, auch wenn ein Auto bei der Entdeckung der Insel teilweise ein Muss ist.

Wichtig: Es regnet NICHT den ganzen Tag, das Klima ist weitaus freundlicher als in Deutschland, besonders an der Westküste, an der sich Limerick befindet. Dort wachsen sogar Palmen.

Dennoch, einem richtigen irischen Regenschauer entkommt man nicht ...

Studiert wird natürlich auch. Auch wenn man nicht die in unserem Institut sehr spezifischen Vorlesungen besuchen kann, findet man viele, adäquate Kurse, da dem „Insurance-Sector“ in Irland große Aufmerksamkeit geschenkt wird. Die Vorlesungen an der UL dauern 50 Minuten, in denen viel Eigenarbeit gefordert wird. Häufig stellen Professoren „Extra-Readings“ über 5 bis 10 Seiten in das Intranet, die zu jeder Vorlesung vorzubereiten sind. Auch sind vielfach „Essays“ anzufertigen, die dann in die Gesamtnote mit einfließen. Das Niveau sollte nicht unterschätzt werden, ist aber durchaus tragbar.

Alles in allem sind wir uns einig, dass es für uns eine beeindruckende und lehrreiche Zeit war, und wir sind froh, dieses Abenteuer auf uns genommen zu haben.

### Vorankündigung:

## 12. Kölner Versicherungssymposium

### Die Komplexität der betrieblichen Altersversorgung – neue Perspektiven durch Deregulierung und Vereinfachung?

Moderator: Stefan Ruhkamp (FAZ)

Termin: Freitag, den 30. November 2007, 10 Uhr bis ca. 16.00 Uhr

Ort: Fachhochschule Köln, Aula der Fachhochschule Mainzer Straße 5

### Zeitplan:

von	bis	Referent	Thema
10.00	10.05	Prof. Dr. Jürgen Strobel	Begrüßung
10.05	10.30	Prof. Dr. Oskar Goecke	Einführung in das Thema
10.30	11.15	Ministerialdirektor Georg Recht (BMAS)	Fortentwicklung der Gesetzlichen Rentenversicherung
11.15	12.15	Prof. Dr. Reinhold Höfer	Fortentwicklung der betrieblichen und privaten Altersversorgung
12.15	12.30		Rückfragen/ Diskussion zu den Referaten des Vormittags
12.30	13.30	<i>Mittagspause / Gelegenheit zum Mensabesuch</i>	
13.30	14.15	Dr. Uwe Langohr-Plato	Aspekte des Arbeitsrechts: Ist weniger mehr?
14.15	15.00	Prof. Horst Müller-Peters	Perspektiven der betrieblichen Altersversorgung zwischen Wünschen und Zwängen, Komplexität und Verdrängung.
15.00	15.50	Stefan Ruhkamp/ Referenten	Stecken wir in der Komplexitätsfalle?
15.50	16.00	Prof. Dr. Jürgen Strobel	Schlusswort

# Strategietagung des Instituts für Versicherungswesen

13. und 14. September 2007 – am Katholisch-Sozialen Institut in Bad Honnef



Bildunterschrift



Bildunterschrift

„Wo stehen wir?“ „Wo wollen wir hin?“ „Wie packen wir das gemeinsam an?“ Dies sind die Leitfragen der jährlich stattfindenden Strategietagungen des Instituts für Versicherungswesen. Noch vor Beginn des neuen Semesters haben sich die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die Professoren und Vertreter/in der Fachschaft zwei Tage Zeit genommen, um das Studienangebot und die vielfältigen Aktivitäten des Instituts neu auszurichten.

„Wir wollen auf dem Gebiet der Aus- und Weiterbildung im Bereich der Versicherungswirtschaft best choice sein“, stellt Prof. Dr. Arnold zu Beginn der Tagung fest. „Ein exzellentes Studienangebot und Service für die Studierenden, intensive Kontakte zur Versicherungswirtschaft, hoch motivierte Studentinnen und Studenten und die Reputation der Professoren bestimmen das Profil des IVW.“

## Die wichtigsten Ergebnisse der Strategietagung:

- Zusammen mit dem ZAQ (Zentrum für außerfachliche Qualifikation) wird ein Qualifizierungsmodul mit den Inhalten „Präsentieren und Argumentieren“ für das 4. Fachsemester verpflichtend angeboten. Dies ist eine überfällige Erweiterung des Studienangebots und kann nun aus Mitteln der Studiengebühren finanziert werden.
- Einführung des Funktionsfachs „Versicherungsmathematik“. Aufgrund der personellen Engpässe musste dieses Funktionsfach vor zwei Jahren ausgesetzt werden. Das Funktionsfach erhält nun jedoch mehr Praxisbezug durch Veranstaltungen wie „Aktuarielle Aspekte des Rechnungswesens“ oder „Simulationstechniken mit EXCEL“

- Die Arbeitsblätter und Vorlesungsskripte sollen den Studierenden am Anfang des Semesters kostenlos zur Verfügung gestellt werden und das schon zum 1. Oktober! Anstoß hierzu kam von den Vertretern der Fachschaft: „Das ist eine Zumutung für die Studierenden: 500 Euro Studiengebühren zahlen und am ersten Vorlesungstag dann wieder zur Kasse gebeten zu werden, wenn die Fachschaft die Skripte verkauft!“ stellt der Fachschaftsvorsitzende Herr von Marwyk fest.
- Marketingmaßnahmen des Instituts: Verbesserung des Internet-Auftritts und der Öffentlichkeitsarbeit.
- Intensivierung der Zusammenarbeit mit der VVB: „Wir müssen die Chancen, die der VVB bietet besser nutzen!“ so Prof. Materne – er wird künftig als Institutsbeauftragter gemeinsame Projekte mit der VVB anstoßen und koordinieren.
- Intensivierung unserer Kontakte zu den Berufsschulen.
- Sehr kritisch wird von den Studierenden und den Professoren das Thema Studiengebühren betrachtet: Einerseits sind die Studienbedingungen wirklich an vielen Stellen verbesserungsbedürftig, andererseits häufen sich Guthaben an, die faktisch nicht ausgegeben werden können. Fachschaft und Institutsleitung werden sich nochmals intensiv mit dem Thema beschäftigen.

Und am Freitagabend gab es dann noch eine kurze Wanderung mit anschließender Weinprobe im Menzenberg nahe Bad Honnef – auch in diesen Dingen sind wir ein starkes Team!

IVW



Bildunterschrift

Das Institut für Versicherungswesen veranstaltet in Zusammenarbeit mit der ASSEKURATA Rating Agentur ein Symposium zum Thema

# Verordnete (In)Transparenz?

Die VVG-Infoverordnung für Lebensversicherungsprodukte im Spannungsfeld von Versicherer, Vertrieb und Verbraucher

Es findet statt

- am Mittwoch, 31. Oktober 2007, von 14:00 bis 18:00 Uhr,
- in der Aula der Fachhochschule Köln, Mainzer Straße 5, 50678 Köln, Anfahrtsskizze unter [www.fh-koeln.de/fh\\_www/hochschule/standorte/](http://www.fh-koeln.de/fh_www/hochschule/standorte/)
- Moderation: Dr. Reiner Will (Geschäftsführender Gesellschafter der ASSEKURATA Assekuranz Rating Agentur)
- Anschließend möchten wir Sie zu einem Kölschumtrunk einladen!



**A**m 1. Januar 2008 tritt die VVG-Reform in Kraft. Ein zentrales Ziel ist die transparente Gestaltung von Versicherungsprodukten. Details hierzu soll die Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen (VVG-InfoVO) klären. Bislang liegt allerdings lediglich ein Entwurf vor. Aber schon dieser sorgt für reichlich Wirbel bei den Lebensversicherern und insbesondere den Vertrieben:

So sieht der Entwurf vor, dass künftig die Abschlusskosten für einen Versicherungsvertrag, wie zum Beispiel Lebensversicherung,

Rentenversicherung und Berufsunfähigkeitsversicherung, in Euro ausgewiesen werden müssen. Nach Schätzungen der Dienstleistungsgewerkschaft Verdi könnte dies innerhalb von zwei Jahren allein auf Vermittlerseite zu einem Verlust von bis zu 10.000 Arbeitsplätzen führen.

Bis Mitte Oktober soll ein überarbeiteter Entwurf der VVG-InfoVO vorliegen. Damit bleibt den Versicherern und Vermittlern nur sehr wenig Zeit, sich auf die vielfältigen Neuerungen einzustellen. Das Symposium wird die neue VVG-InfoVO aus Sicht des Verbraucherschutzes, des Vertriebs und der Lebensversicherer erörtern. Es sollen Kritikpunkte und praktikable Lösungswege aufgezeigt werden, die der Forderung nach mehr Transparenz genügen und zugleich auch für Vermittler und Makler gangbar sind.

Anmeldungen bitte per Email an: [brigitte.brettschneider@fh-koeln.de](mailto:brigitte.brettschneider@fh-koeln.de)  
Die Teilnahme ist übrigens kostenlos!

## Programm

13:30-14:00 Uhr	Begrüßung
14:00-14:30 Uhr	Herr Lars Gatschke (Referent für Versicherungen beim Verbraucherzentrale Bundesverband vzbv) Die VVG-InfoV aus Sicht der Verbraucher
14:30-15:00 Uhr	Herr Friedrich Bohl (Vorstand Bundesverband Deutscher Vermögensberater e.V. - BDV) Die Informationsverordnung aus Sicht des Vertriebs
15:00-15:30 Uhr	Herr Prof. Dr. Oskar Goecke (Institut für Versicherungswesen) Missverständnisse: Warum die VVG-InfoV wenig Transparenz schaffen wird.
15:30-15:45 Uhr	Herr Michael Hanitz (Pressesprecher HBOS European Financial Services Vertriebs GmbH) Die Erfahrungen mit der Kostentransparenz im angelsächsischen Raum
15:45-16:15 Uhr	Pause
16:15-16:45 Uhr	Herr Dr. Hans Peter Sterk (Vorstand der Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG) Der aktuelle Stand der Umsetzung anhand eines Beispiels aus der Praxis
16:45-17:00 Uhr	Herr Axel Kleinlein (Büro für Versicherungs-/ Finanzmathematik und Fachjournalismus) Informationsgehalt aus Verbrauchersicht
17:00-18:00 Uhr	Podiumsdiskussion unter der Moderation von Herrn Herbert Fromme (Pressebüro Fromme) Die Kritikpunkte und die Vorteile und Nachteile der VVG-InfoVO.
Ausklang	Kölschumtrunk

Wir stellen uns vor:

# Fachschaftsrat 2007



Hallo. Mein Name ist **Oliver Marko**. Ich bin 24 Jahre alt und gebürtiger Berliner.

Nach meinem Abitur habe ich meine Ausbildung bei der Allianz Versicherungs-AG in Stuttgart, zum Versicherungskaufmann begonnen. Anschließend verschlug es mich nach Köln an das IVW. Ich bin nun im 4. Semester und als Mitglied der Fachschaft unter anderem für die Weihnachts- und „Erstifeier“ zuständig. Des Weiteren bin ich dieses Jahr Ansprechpartner für die jährlich stattfindende „Deckungs-Konzept-Messe“ und Mitglied der Berufungskommission.

Mein Name ist **Danijel Basic**, bin 23 Jahre alt und komme aus dem Städtchen Lengerich im schönen Münsterland. Nach meinem Abitur habe ich eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann bei der Westfälischen Provinzial Versicherung absolviert. Seit dem Wintersemester '06/'07 studiere ich am IVW. Ich vertrete die Fachschaft insbesondere im Fakultätsrat und in der Fachschaftsvertreter-Konferenz. Außerdem kümmere ich mich das Fußballturnier und um den Skriptenbestand.

**Robin N. Hartung**  
(09.07.1982)

Ich komme aus der Region Uelzen in Niedersachsen. Dort habe ich 2002 auch mein Abitur gemacht, bevor es mich nach Hamburg zog, um eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann bei der Allianz zu absolvieren. Seit Oktober 2005 bin ich in Köln beim IVW. Ich bin der Vorsitzende des Fachschaftsrates, im Institutsrat vertreten und mitverantwortlich für den IVW-Cup.



Mein Name ist **Tim Jacobs**, ich bin 26 Jahre alt und komme aus dem hohen Norden. Um genau zu sein aus Flintbek, das liegt 15 km von Kiel entfernt - ja, der Strand liegt sozusagen

genau vor meiner Haustür. Dort bin ich auch zur Schule gegangen und habe dann 2000 meine Fachhochschulreife auf dem wirtschaftlichen Gymnasium am Ravensberg in Kiel gemacht. Meine Ausbildung zum Versicherungskaufmann habe ich bei der Brandkasse Kiel im Sommer 2005 beendet. Danach hab ich dort drei Monate gearbeitet und bin zum Oktober 2005 nach Köln gezogen, um hier mein Studium zu beginnen.



Ich heiße **Matthias Gärtner**, bin 25 Jahre alt und studiere seit dem WS 2006/2007 an der Fachhochschule Köln Versicherungswesen. Nach Abschluss meiner Ausbildung bei der Helvetia Versicherung war ich acht Monate in Berlin tätig und bin dann jedoch wieder zurück nach Köln, da hier die besten Studienbedingungen in dem Bereich vorliegen. Ich wohne im ländlichen Eitorf noch hinter Siegburg. In der Fachschaft Versicherungswesen bin ich erst seit Kurzem und versuche so gut es geht, mich einzubringen.

**Dirk Brandt**

Geboren wurde ich 1978 in Stuttgart-Degerloch im Schatten des Fernsehturmes. Trotz der eindeutig besseren schwäbischen Kost und der weit zuverlässigeren Bahn hat es mich mit nunmehr 28 zum Studium am IVW in meine zweite Lieblingsstadt Köln verschlagen. Diesem Schritt voraus gingen vielerlei berufliche Orientierungen, die nach bestandenen Abitur in einer Ausbildung bei der Allianz Sach in Stuttgart und einer dortigen anschließenden Tätigkeit im Bereich der Sachschadensregulierung mündeten. Die Sachversicherung bezeichne ich auch gern als mein Steckenpferd, folgerichtig bildet diese u.a. meinen studentischen Schwerpunkt. In der Fachschaft betreue ich in erster Linie den Bereich der Skripte sowie die Fächervorstellung für die Drittsemester.

**Kai-Olaf Knocks**  
(11.07.1982)

Hallo. Ich komme aus der Nähe von Osnabrück. Nach meinem Abitur habe ich bei den VGH-Versicherungen meine Ausbildung zum Versicherungskaufmann absolviert. Seit Oktober 2005 studiere ich am IVW und bin ab diesem Semester auch in der Fachschaft tätig. Zu meinen Aufgaben gehört insbesondere der Kontakt mit der Redaktion des VB.



Mein Name ist **Uta Pehn**. Ich bin 25 Jahre alt und studiere seit 2005 Versicherungswesen an der FH Köln. Vorher habe ich in Mannheim bei der SV Versicherung meine Ausbildung zur Versicherungskauffrau absolviert und bis zum Studium bei meinen Eltern im schönen Heidelberg gelebt. In der Fachschaft organisiere ich insbesondere die Erstfahrt (mit weiteren Kommilitonen) und agiere als Bindeglied zur Redaktion des VB.



Mein Name ist **Nele Sauerbrey**, ich bin 26 Jahre alt und komme aus dem schönen Ostfriesland. Nach dem Abitur bin ich nach Hannover gezogen und habe dort meine Ausbildung zur Versicherungskauffrau absolviert. Seit Oktober 2004 studiere ich am IVW und werde ab August meine Diplomarbeit schreiben.



Ich bin **Stefan van Marwyk** und wurde im September 1979 in Greven geboren. Nachdem ich das Abitur bestanden hatte, wurde ich in einer Geschäftsstelle der Westfälischen Provinzial Versicherung zum Versicherungskaufmann ausgebildet und begann im Anschluss daran mein Studium in Köln. Seit dem Wintersemester '03/'04 bin ich am IVW immatrikuliert, zeitgleich trat ich dem Fachschaftsrat bei.

Und ich darf berichten, dass mir das Mitwirken in unserer Studierendenvertretung nach wie vor großen Spaß macht.

Insbesondere verrete ich die Interessen meiner Kommilitonen im Fakultätsrat sowie gemeinsam mit Herrn Hartung in unserem Institutsvorstand.

Aber auch die gute Verbindung der Fachschaft zur VVB und die vielen netten Bekanntschaften, die ich seit Beginn meines Studiums machen konnte, möchte ich nicht unerwähnt lassen und blicke somit voller Freude und guter Erwartungen in die Zukunft.

Ich bin **Arne Pepelow** und wurde am 26. 11. 1979 in Langenfeld geboren. Ich habe des Gymnasium der Stadt Kerpen besucht, danach wurde ich bei der Rheinland Versicherung zum Versicherungskaufmann ausgebildet und studiere zur Zeit am IVW. Seit dem Jahr 2003 bin ich Fachschaftsratmitglied.



Hallo zusammen. Mein Name ist **Stefanie Rothhausen**, und ich habe am 22. 08. 1983 in Neuss das Licht der Welt erblickt. Nach meinem Abitur 2003 habe ich bei der RheinLand Versicherung in Neuss die Ausbildung zur Versicherungskauffrau begonnen und erfolgreich abgeschlossen. Um die Chancen, welche sich in der Versicherungsbranche in den kommenden Jahren ergeben, besser zu nutzen, studiere ich nun seit dem Wintersemester 06/07 am IVW.

Ich bin **Marcel Scherf** und komme aus der Nähe von Frankfurt am Main. Meine Ausbildung zum Versicherungskaufmann habe ich bei einer Geschäftsstelle der AXA Versicherungs-AG absolviert. Anschließend habe ich mich für das Studium „Versicherungswesen“ hier in Köln entschieden. Im Rahmen des Fachschaftsrates engagiere ich mich insbesondere im Senat, um dort die Interessen der Studierenden umzuset-



Hallo! Mein Name ist **Patrick Stolte**. Ich bin 24 Jahre alt und komme aus der Nähe von Uelzen in Niedersachsen. Nach meinem bestandenen Abitur im Sommer 2002 habe ich bei den VGH Versicherungen eine Ausbildung zum Versicherungskaufmann begonnen und diese im Juli 2005 abgeschlossen.

Seit dem Wintersemester 2005/2006 studiere ich am IVW und bin seither in der Fachschaft, momentan als Kassenwart und Kontaktperson zur VVB, aktiv.

Tach! Mein Name ist **Sebastian Riesner**, und ich bin vor 27 Jahren in Westfalen geboren. Nach bestandener Fachabitur, Zivildienst und abgeschlossener Versicherungskaufmann-Ausbildung habe ich mich für das Studium in Köln entschieden.



Hallo. Ich heiße **Felix Stoffelen**, bin 25 Jahre alt und komme aus dem schönen Städtchen Blomberg im Lipperland. Vor meinem Studium bin ich bei der Volksfürsorge in Detmold außen-dienstorientiert zum Versicherungskaufmann ausgebildet worden. Seit Oktober 2006 studiere ich am Institut für Versicherungswesen. In der Fachschaft bin ich unter anderem mit für die Organisation der Erstfahrt zuständig.

**Christian Seck** (01. 01. 1981). Ich komme aus dem Schaumburger Land nahe Hannover. Meine Ausbildung zum Versicherungskaufmann habe ich 2002 bei der Allianz Lebensversicherung begonnen. Nach bestandener Prüfung habe ich als Kundenberater in der Versicherungstechnik meine ersten Praxiserfahrungen gesammelt und eine nebenberufliche Weiterbildung zum Bilanzbuchhalter absolviert. Im Wintersemester '06/'07 habe ich mein Studium am IVW begonnen und bin seitdem Mitglied in der Fachschaft. Neben den allgemeinen Aufgaben dort bin ich in der Arbeitsgruppe zur Verwaltung der Studienbeiträge tätig.

Mein Name ist **Annika Schön**. Ich bin 25 Jahre, gelernte Versicherungskauffrau und studiere seit 2005 an der FH Köln Versicherungswesen. Ich bin stellvertretende Vorsitzende des Fachschaftsrates, habe einen Sitz im Fakultätsrat, bin im Prüfungsausschuss tätig und organisiere mit weiteren Kommilitonen die Erstsemesterfahrt.



Als ehemaligen VWLler hat es **Ugur Kocuk**, 24, ans Institut für Versicherungswesen verschlagen. Er absolvierte vor seinem Studium am Institut ein Praktikum bei einem Finanzdienstleister und arbeitet jetzt für einen großen Industrierversicherer. Neben seiner Funktion als studentisches Mitglied im Prüfungsausschuss ist er zuständig für die Organisation der Semesterparties. Seit Beginn des Jahres 2007 ist er sogar Sonderbeauftragter für die Vereinigung der Versicherungsbetriebswirte.

Hallo! Ich bin **Bernd Winterling**, 26 Jahre alt und komme ursprünglich aus Erlangen. Meine Ausbildung zum Versicherungskaufmann absolvierte ich in einer Geschäftsstelle der Nürnberger Versicherungsgruppe. Seit Oktober 2004 studiere ich am Institut für Versicherungswesen, bin also seit März im sechsten Semester.

Als Fachschaftsratsmitglied kümmere ich mich insbesondere um die Fachschaftsvertreter-Konferenz sowie die Organisation der Wahlen.



## BESTELLSCHEIN FÜR DAS MITGLIEDERHANDBUCH 2007/2008

Hiermit bestelle ich mein

**Exemplar des Mitgliederhandbuchs 2007/2008**

Name: .....

Straße: .....

PLZ/Ort:.....

.....

Datum/Unterschrift

**Bitte bis spätestens 31. 10. 2007 an die Geschäftsstelle senden oder faxen!**



### VVB-Archiv:

## Lehrgang N: Examen 1957

Den Absolventen des Lehrganges N gilt unser herzlicher Glückwunsch zum diesjährigen „goldenen Examen“.

Das Archiv der VVB stellt allen Interessierten per eMail dieses Dokument zur Verfügung. Vielleicht regt das den Lehrgang N zu einem Ehemaligen-Treffen an. Bei der Adressensuche kann Hilfestellung geleistet werden.

Die Lehrgänge O und P sind in 2008 mit einem gleichen Jubiläum an der Reihe. Auch hier stehen derartige Unterlagen zur Verfügung.

**Karl Ackermann (R)**

## Alles Gute zum Geburtstag

### 50 Jahre

Monika Heckner	79	26.11.1957
----------------	----	------------

### 55 Jahre

Ralf-Peter Zander	78/2	07.12.1957
Sieglinde Vagt	74/2	13.11.1952
Manfred Huppatz	75/1	23.11.1952
Paul Puder	73/2	28.11.1952

### 60 Jahre

Harald Jedich	73/2	02.12.1952
Peter Scheitza	71/1	08.11.1947
Franz Dietl	68/2	08.11.1947

### 65 Jahre

Uwe Reinhold	72/1	16.12.1947
Horst Nolte	66/2	01.12.1942

### 70 Jahre

Klaus Hennemann	67/1 B	10.12.1942
-----------------	--------	------------

### 75 Jahre

Franz-Josef Gypkens	U	18.12.1937
Hubert Ollmert	G	19.12.1932

### 80 Jahre

Edwin Fiedler	P	26.12.1932
Willi Walliser	I	07.11.1927

### 82 Jahre

C. Otto Giesen	D	23.11.1927
----------------	---	------------

### 83 Jahre

Prof. Werner Kuschel	korr. M.	12.11.1925
----------------------	----------	------------

Bitte senden Sie Text- und Bildmaterial  
(auch per E-Mail) nur an:

**Jessica Stelte**

Severinswall 28, 50678 Köln

E-Mail: [Jessica.Stelte@vvb-koeln.de](mailto:Jessica.Stelte@vvb-koeln.de)

**Redaktionsschluss  
für den  
VB 6/2007  
ist am 12. Nov. 2007**



## Prof. Dr. Karl-Heinz Puschmann im Ruhestand

Mit Vollendung seines 65. Lebensjahres am 26. 08. 2007 wechselt Puschmann in den Ruhestand. Er beendet damit einen beruflichen Lebensweg, der vollumfänglich von Versicherungswirtschaft und -wissenschaft geprägt war:

Nach Versicherungslehre, einigen Jahren im Versicherungsaußendienst und einem einschlägigen BWL-Studium kam Puschmann im August 1968 zur Zürich-Gruppe, wo er 30 Jahre tätig war. Er bekleidete recht verschiedene, aber stets vertriebsnahe Positionen, so als Begründer und Leiter der Marketingabteilung, als Landesdirektor in Freiburg, später in Frankfurt (Main) und schließlich als für Marketing und Vertrieb zuständiges Geschäftsleitungsmitglied der Zürich-Investmentgesellschaft.

Den Eigentumswechsel der Zürich Invest zur DWS begleitete Puschmann nicht, denn im August 1999 folgte er einem Ruf auf eine Professur an der Berufsakademie Berlin, die 2003 in die Fachhochschule für Wirtschaft Berlin integriert wurde. Dort leitete er die Fachrichtung Versicherung, die er zu einem allseits anerkannten Studiengang weiter entwickelte. In seine Verantwortung fiel die Akkreditierung des neuen Bachelor-Studienganges mit erstmalig 210 Credit Points für ein sechssemestriges Hochschulstudium und ein hervorragendes Ranking bei einer Untersuchung des Centrums für Hochschulentwicklung (CHE) zur Employability der Bachelor-Studiengänge in der BWL.

Puschmann verfasste u. a. zwei grundlegende Standardwerke der Branche: zur Praxis des Versicherungsmarketings und zu den Investmentfonds im Versicherungsvertrieb.

Im Ruhestand wird Puschmann noch einige Aufgaben im Bildungsbereich, insbesondere im Hochschulmarketing, wahrnehmen. Seine Stelle an der FHW Berlin wurde bereits ausgeschrieben; in der Übergangszeit leitet Prof. Dr. Hartmund Barth die Fachrichtung kommissarisch.

### Wege durch den Reformdschungel mit dem Buch „Praxis des neuen VVG - Arbeitsbuch für Versicherer und Vermittler“\*

Das Gesetz über den Versicherungsvertrag (VVG) wird die deutsche Assekuranz in den nächsten Jahrzehnten extrem prägen:

- Massive Änderungen, viele Neuregelungen
- die sofortige Geltung des neuen Rechts für ab dem 01.01.2008 geschlossene Verträge
- und das jahrelange Nebeneinander von Bestands- und Neuverträgen

Diese Aussichten zwingen den Praktiker zum schnellen Handeln. Der geeignete Weg dazu kann nur die rechtzeitige Fortbildung sein.

Das Arbeitsbuch „Praxis des neuen VVG“ von Kai-Jochen Neuhaus und Andreas Kloth leistet einen entscheidenden Beitrag dazu. Es richtet sich sowohl an Vermittler als auch an Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen, die sich Basis-Wissen erarbeiten oder ihre vorhandenen Kenntnisse vertiefen wollen.

Die Fachanwälte für Versicherungsrecht zeigen in ihrem Arbeitsbuch strategische Wege durch das Reformdschungel. Unter Verzicht auf wissenschaftlichen Ballast bieten sie eine klare, praxisorientierte Darstellung der relevanten Informationen. Dabei wird auch der aktuelle Sach- und Meinungsstand dargestellt und kritisch hinterfragt. Viele Praxistipps, Beispiele, Checklisten, Tabellen und Schaubilder ermöglichen den schnellen Zugang zu den oft komplexen Themen.

Da das Werk für den Einsatz im Assekuranz-Alltag entwickelt wurde, ist relevante Rechtsprechung bereits mit eingearbeitet. In vielen Bereichen wurden zudem bereits die neuen AVB-Empfehlungen des GDV berücksichtigt. Die beiliegende CD-ROM mit Arbeitshilfen, Urteilen und Gesetzestexten rundet das Ganze ab.



Jetzt für nur 29,80 € inkl. MwSt, zzgl. Versandkosten bestellen unter <http://www.lexisnexis.de/vvg-praxis>, per Fax 0 18 05-53 97 10\* oder per Email an [service@lexisnexis.de](mailto:service@lexisnexis.de) (\*14 Cent pro Minute aus dem deutschen Festnetz)

\* Ein Auszug aus diesem Buch ist auf den Seiten 4-7 in dieser Ausgabe des VB abgedruckt. Der Abdruck eines weiteren Teils erfolgt in Heft 6/2007.

### Qualifizierte Neukundengewinnung im Firmengeschäft

So erreichen Sie wertvolle Kontakte zu neuen Firmenkunden im Versicherungsbereich Der Autor Hans-Georg Schumacher, Diplom-Betriebswirt (Kurs G), ist Mitglied in unserer Vereinigung. Nach Beendigung seiner beruflichen Laufbahn hat er die Firma APM Europe gegründet und bringt Seminare mit einem Praxistraining zu den Themen Neukundengewinnung und Empfehlungsmanagement an den Markt. Nun hat er seine Erfahrungen und seine Praxis in einem interessanten und informativen Buch zusammengefasst.

Dieses Buch liefert Ihnen das verkäuferische Rüstzeug, um die enormen Ansprechmöglichkeiten im Firmenkundengeschäft mit Erfolgsquoten bis zu 80 Prozent auszu-schöpfen.

Dazu gehören:

- die Erfolgsgeheimnisse der persönlichen Direktansprache,
- Tipps für das gekonnte Auftreten als Unternehmerpersönlichkeit, die durch klare Sprache eine positive Ausstrahlung auf Firmenkunden gewinnt,
- das neue, ergebnisstarke Konzept eines strategischen Empfehlungsmanagements.

Aus dem Inhalt:

- Unterschiedliche Wege zur Neukundengewinnung im Firmengeschäft
- der veränderte Kunde
- Versicherungsvermittler als Unternehmer
- Die Sprache des Unternehmer – das Erfolgsmedium
- Die persönliche Direktansprache im Firmenkundengeschäft
- Die Folgeverhandlung zur Durchführung des Vergleichs
- Strategisches Empfehlungsmarketing im Firmenkundengeschäft

Das Buch ist eine Anleitung für die erfolgreiche Praxis.

Bestellen Sie das Buch beim Verfasser, und Sie erhalten ein signiertes Exemplar: [h-g-schumacher@t-online.de](mailto:h-g-schumacher@t-online.de).  
Buchpreis: € 39,90

# Mitglieder werben Mitglieder

Nur gemeinsam sind wir stark. Aus diesem Grund wollen wir mit der Aktion „Mitglieder werben Mitglieder“ unsere gemeinsame Stärke weiter ausbauen.

Alle Mitglieder können dabei tatkräftig mithelfen und jede neu geworbene Mitgliedschaft belohnen wir mit einer **Prämie**

von **10 € bei Studierenden,**  
**25 € bei vollzahlenden Mitgliedern und**  
**50 € bei fördernden Mitgliedern.\***

Alles über die VVB und ihre Leistungen sowie einen Mitgliedsantrag finden Sie auf unserer WEB Site unter: [www.vvb-koeln.de](http://www.vvb-koeln.de)

Bitte Seite abtrennen, Zutreffendes ausfüllen und an die

**Geschäftsstelle der VVB**  
**Frank Ackermann**  
**Postfach 2240**

**50152 Kerpen**

senden oder faxen unter Nr. **0 22 37/26 51**

Ich habe folgendes neues Mitglied geworben (Aufnahmeantrag bereits versandt):

Name: .....

Adresse: .....

Bitte senden Sie einen Aufnahmeantrag an folgende Adresse:

Name: .....

Adresse: .....

Absender:

Name: .....

Adresse: .....

Mitglied in der VVB seit: .....

\* Die Werbeaktion gilt nicht bei einem Wiedereintritt nach erfolgter Kündigung. Zusätzlich muss die eigene Mitgliedschaft mindestens 12 Monate bestehen.



**VVB**