

Duale Hochschule Heidenheim, Studiengang BWL-Versicherung: Hochschul-Preise für Vertriebler im Doppelpack - Beste 2 von 472 Studenten gehen in den Versicherungs- und Finanzvertrieb

Die beiden besten Absolventen der Fakultät Wirtschaft an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Heidenheim gehen in den Versicherungs- und Finanzvertrieb: Simon Lohschmidt wird den Bereich Krankenversicherung im Maklerunternehmen seines Vaters in Hauzenberg bei Passau übernehmen; Johannes Frosch wird eine Niederlassung der Ulmer ...

26. November 2012 - **Die beiden besten Absolventen der Fakultät Wirtschaft an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Heidenheim gehen in den Versicherungs- und Finanzvertrieb: Simon Lohschmidt wird den Bereich Krankenversicherung im Maklerunternehmen seines Vaters in Hauzenberg bei Passau übernehmen; Johannes Frosch wird eine Niederlassung der Ulmer Finanz- und Unternehmensberatung FUB-AG in München aufbauen.**

Zusätzlich zum Preis der DHBW Heidenheim konnten die beiden Absolventen den jährlich von der SMARTcompagnie in Eltville am Rhein gestifteten Preis für den besten Absolventen im Heidenheimer Studiengang BWL-Versicherung in Empfang nehmen. Beide Absolventen hatten einen identischen Notendurchschnitt; daher wurden dieses Jahr zwei mal zwei Preise vergeben. Studiengangsleiter Prof. Dr. Hans Jürgen Ott: „Die beiden Preisträger sind ein überzeugender Beleg dafür, dass unser Heidenheimer Studiengangs-Motto aufgeht: Die Besten in den Vertrieb!“.

Der Studiengang „BWL-Versicherung“ wird mit der Ausrichtung „Versicherungsvertrieb und Finanzberatung“ bundesweit nur an der Dualen Hochschule (DHBW) in Heidenheim angeboten. „Dual“ bedeutet, dass die Studierenden sowohl an der Hochschule in Heidenheim, als auch in ihren Ausbildungsbetrieben auf einen Beruf im Versicherungs- und Finanzvertrieb vorbereitet werden. Dies waren bei den beiden Preisträgern die Süddeutsche Krankenversicherung in Fellbach und die FUB-AG in Ulm. Studiengangsleiter Ott: „Die hervorragenden Studienleistungen der beiden sind in erster Linie Ergebnis der hochwertigen Ausbildung in ihren Ausbildungsunternehmen, unseren Dualen Partnern“.

Auf guten Nachwuchs dringend angewiesen

Dass die beiden Absolventen ihre berufliche Perspektive im Versicherungs- und Finanzvertrieb sehen, gibt Hoffnung für eine Branche, die besonders unter dem Fachkräfte-Mangel leidet und auf motivierten und kompetenten Nachwuchs dringend angewiesen ist. Das veranlasste das renommierte Marktforschungs- und Beratungsunternehmen SMARTcompagnie daher, einen vergleichsweise hoch dotierten Preis zu vergeben. „Wenn ein Absolvent eines vertriebsorientierten Studienganges dazu noch ausgezeichnete Studienleistungen vorweisen kann, dann ist das auf jeden Fall einen Preis wert“, so SMARTcompagnie-Geschäftsführer Harry Holzhäuser. Holzhäuser, zugleich Lehrbeauftragter für Versicherungsvertrieb an der DHBW Heidenheim, weiß, wovon er spricht: Zahlreiche aktuelle Studien aus seinem Haus belegen eindeutig, dass die meisten Vertriebsunternehmen in qualifizierten Nachwuchskräften den Engpassfaktor ihrer zukünftigen Entwicklung sehen.

Prüfungsleistungen und Bachelorarbeit als Preiskriterien

Kriterien für die Prämierung waren einerseits die Prüfungsleistungen über das gesamte Studium hinweg sowie die Bachelorarbeit, in welcher ein vertriebsbezogenes Thema wissenschaftlich untersucht werden musste. In seiner Bachelorarbeit analysierte Johannes Frosch die Umsetzung

der Beratungs-, Informations- und Dokumentationspflichten für vermittelnde Finanzdienstleister im Beratungsgespräch; Gutachter war der Finanz- und Unternehmensberater Erwin Röpke aus Stutensee bei Karlsruhe. Simon Lohschmidt bearbeitete das Thema „Ein Tarifwerk-Politik vs. Mehr-Tarifwerk-Politik in der privaten Krankenversicherung - Einfluss gesetzlicher Neuregelungen auf die Merkmale einer Geschäftspolitik“; sein Gutachter war der bekannte Produktentwickler und Berater von vielen Versicherungsgesellschaften, Rudolf Bönsch aus Schwalmtal.



Johannes Frosch (rechts) von der Ulmer FUB-AG und Simon Lohschmidt von der Süddeutschen Krankenversicherung a.G. freuen sich über den Preis des besten Absolventen der Fakultät Wirtschaft an der DHBW Heidenheim. Zusätzlich erhielten Sie aus der Hand von SMARTcompagnie-Geschäftsführer Harry Holzhäuser den diesjährigen Preis für den besten Absolventen im vertriebsorientierten Heidenheimer Studiengang BWL-Versicherung.

Kontakt:

Prof. Dr. Hans Jürgen Ott
Tel.: 07321 / 2722 - 281

Duale Hochschule BW Heidenheim
Studiengang BWL-Versicherung
Postfach 11 30
89501 Heidenheim

Über SMARTcompagnie GmbH

SMARTcompagnie bietet Management-Beratung, praxisorientiertes Training und Marktforschung in hoher Qualität; Ziel ist der maximale Nutzen für die Kunden. Das 2005 gegründete Unternehmen ist inhabergeführt, frei von Konzerninteressen und in der Finanzdienstleistungsbranche verwurzelt. Im Fokus der Dienstleistung steht das Vertriebs- und Produktmanagement der Assekuranz- und Finanzwirtschaft. Zum Selbstverständnis der Gesellschaft gehört, Mehrwerte für die Kunden durch die erfolgreiche praktische Umsetzung der Strategien zu schaffen. Die Expertise von SMARTcompagnie resultiert aus langjährigen Erfahrungen (seit 1985) im Vertrieb und dem Management in der Assekuranz- und in der Bankbranche.

Über den Studiengang an der DHBW Heidenheim

Die Duale Hochschule Baden-Württemberg (ehemals: Berufsakademie) ist eine Hochschulinstitution, die vor 35 Jahren gegründet wurde. Die Kernkompetenz ihrer Absolventen ist die Praxisorientierung, die durch das duale Studium an der Hochschule selbst sowie im Ausbildungsbetrieb der Studenten vermittelt wird. Das dreijährige Studium vermittelt einen Bachelorgrad mit 210 Credit Points und ist damit für Abiturienten eine sehr attraktive Studienalternative. In Heidenheim wird seit 2006 ein speziell für die Erfordernisse des Versicherungs- und Finanzvertriebs konzipierter Studiengang angeboten. Die Absolventen übernehmen in Unternehmen der Versicherungs- und Finanzbranche durchgehend sehr attraktive Vertriebs- und Vertriebsführungsfunktionen.

