

Vertriebsnachwuchs-Gewinnung von klein auf: Es geht, aber nicht wie üblich.

Prof. Dr. Hans Jürgen Ott

DHBW Heidenheim, Studiengang BWL-Versicherung,
Versicherungsvertrieb und Finanzberatung

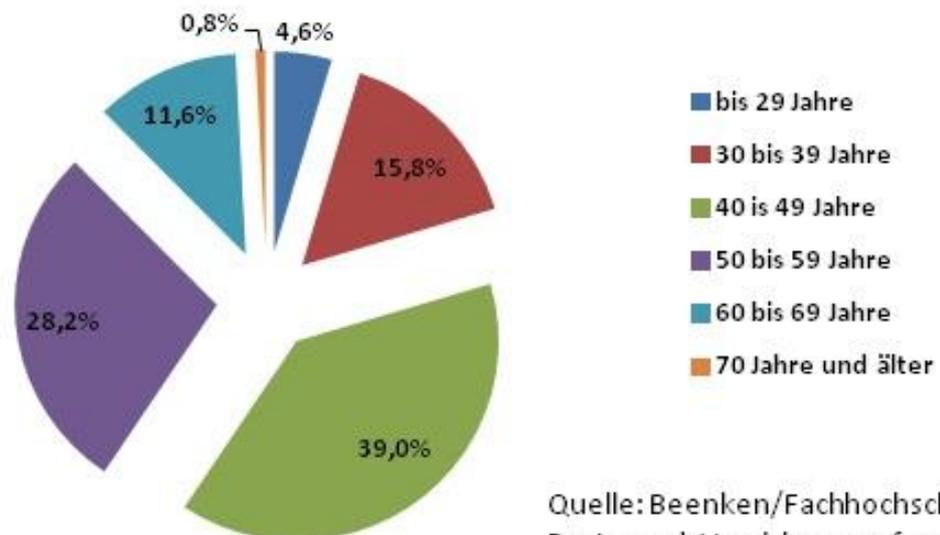
imari Zentrum für Innovative Marketingsysteme und Risikomanagement

ott@dhbw-heidenheim.de

*"Man kann in Kinder nichts hineinprügeln, aber vieles herausstreichen."
Astrid Lindgren*

Wie will die Branche Nachwuchs gewinnen?

Altersgruppen der Versicherungsvermittler



Quelle: Beenken/Fachhochschule Dortmund; Versicherungsforen Leipzig; Skopos 2012

Schlechte Karten im "war for talents"

> Ansehen einzelner Berufsgruppen	2007	2008	2009	2010	2011	Veränderung 2007 – 2010
%	%	%	%	%	%	
Feuerwehrmann	90	91	93	92	94	+ 4
Kranken-/ Altenpfleger	85	86	88	88	90	+ 5
Arzt	86	85	84	84	87	+ 1
Polizist	78	78	78	80	84	+ 6
Kita-/ Kindergartenmitarbeiter	–	–	–	–	83	
Pilot	–*)	85	86	84	81	– 4
Richter	77	79	78	80	77	– 0
Müllmann	63	64	67	66	76	+13
Lehrer	63	63	67	66	69	+ 6
Techniker	–*)	63	64	64	67	+ 4
Lokführer	–*)	65	67	69	66	+ 1
Dachdecker	58	57	62	60	63	+ 5
Briefträger	52	54	59	57	63	+11
Soldat	–	–	–	–	62	
Lebensmittelkontrolleur	–	–	–	–	62	
Unternehmer	61	60	58	58	58	– 3
Anwalt	58	60	58	57	54	– 4
Studienrat	53	52	53	54	52	– 1
Journalist	47	45	46	45	46	– 1
Steuerberater	47	47	47	44	43	– 4
EDV-Sachbearbeiter	43	41	39	39	40	– 3
Bankangestellter	38	41	36	32	37	– 1
Beamter	27	31	33	32	34	+ 7
Steuerbeamter	28	31	32	35	32	+ 4
Manager	37	36	28	29	30	– 7
Gewerkschaftsfunktionär	23	25	28	28	27	+ 4
Politiker	20	21	23	23	18	– 2
Telekom-Mitarbeiter	17	14	16	16	17	– 0
Mitarbeiter in Werbeagentur	18	17	16	14	14	– 4
Versicherungsvertreter	11	12	12	10	11	– 0

Bundesleitung des dbb beamtenbund und tarifunion:
 Bürgerbefragung öffentlicher Dienst. Einschätzungen,
 Erfahrungen und Erwartungen 2011.
http://www.dbb.de/fileadmin/pdfs/themen/forsa_2011.pdf

Die Branche muss reagieren

Stiftung Warentest
test.de

Suchen

Tests + Themen | Shop | Abo | Über uns | Presse

Sie sind hier: Startseite > Tests + Themen > Versicherung + Vorsorge

Tests > Alle

Versicherungsvermittler
Kein Unternehmen gut

Eine gute Beratung vom Versicherungsvermittler zu bekommen ist wie ein Lottogewinn. Keines der 26 großen deutschen Versicherungsunternehmen bot bei der Kundenberatung mehr als Mittelmaß. Am schlechtesten berieten Allianz und Alte Leipziger. Sie erhielten das Qualitätsurteil „ausreichend“. [Zum Test](#)

[Honorarberatung](#) : Am besten unabhängig
[Riester-Rentenversicherung](#) : Für Sparer mit Ausdauer
[Serie Löcher im Schutz, Teil 1](#) : Grenzen der Haftpflicht

Wer soll das Image verbessern?

AD-Kids: Frühzeitig und angepasst sensibilisieren/qualifizieren:

- Präsenz bei Eltern, in Kindergarten und Schule

- Medien, Werbung, Markenführung
- Förderpartnerschaften

- Interesse für die Branche wecken

- Aufbau finanzwirtschaftlicher Kompetenz in Schulen

- Unterstützung von Lehrern: Unterrichtsmaterial, CurriculaVorschläge
- Bildung von Lehrern

Geldlehrer
Deutschland e.V.



Kinder-Uni plus

- Interesse für den Vermittlerberuf wecken

- Vertriebsexperten in die Schulen
- Girl's Day

BemaS: Bewerbermarketing in Schulen
Girl's Day

- Geeignetes Studium anbieten

- vertriebsorientiert
- an Eigenheiten heutiger Abiturienten angepasst

DiDiNa:
Didaktik für Digital Natives

Schule

Ausbildung/Studium

Beruf

Die Kinderuni der DHBW Heidenheim

- Veranstaltung mit kindergerechten Vorlesungen, 1 mal im Jahr

- für Schüler und Schülerinnen der Klassen 2 bis 6
- einfache Sprache
- Stoffvermittlung experimentell/spielerisch/durch Firmenbesuche
- kostenlos

- 2012: Erstmals Beteiligung des Studiengangs BWL-Versicherung

- Thema: "Wozu braucht man Versicherungen?"
- Rollenspiel mit teilnehmenden Kindern als Spieler und Professor als Spielleiter
- Spielinhalt: Haushalt als Wirtschaftssystem mit typischen Rollen
- 3 Phasen: Mit und ohne Versicherung, Nachbereitung



Phase 1: Spiel ohne Versicherung

1. Regulärer Haushaltsbetrieb (2 Spielrunden)

- Elternteil 1 arbeitet und erhält Lohn
- Elternteil 2 kauft in Supermarkt ein
- Kinder und Eltern konsumieren
- Rest wird bei Bank angelegt

2. Schicksal: Elternteil 1 wird aus dem Spiel genommen

- Gemeinsames Überlegen: Was kann passiert sein (Tod, Unfall, Rente, ...)
- Protokollierung auf Metaplan-Tafel

3. Haushaltsbetrieb ohne Versicherung

- Geld wird von der Bank genommen
- wenn aufgebraucht: Diskussion der Folgen mit den Kindern



Phase 2: Spiel mit Versicherung

1. Regulärer Haushaltsbetrieb (2 Spielrunden)

- Elternteil 1 arbeitet und erhält Lohn
- Elternteil 2 kauft in Supermarkt ein
- Kinder und Eltern konsumieren
- Rest wird hälftig auf Bank und Versicherung verteilt

2. Schicksal: Elternteil 1 wird aus dem Spiel genommen

3. Haushaltsbetrieb mit Versicherung

- Geld kommt von der Versicherung
- Geldanlage dennoch möglich

4. Diskussion: Woher hat Versicherung das Geld?

- von anderen Versicherten (Umlage)

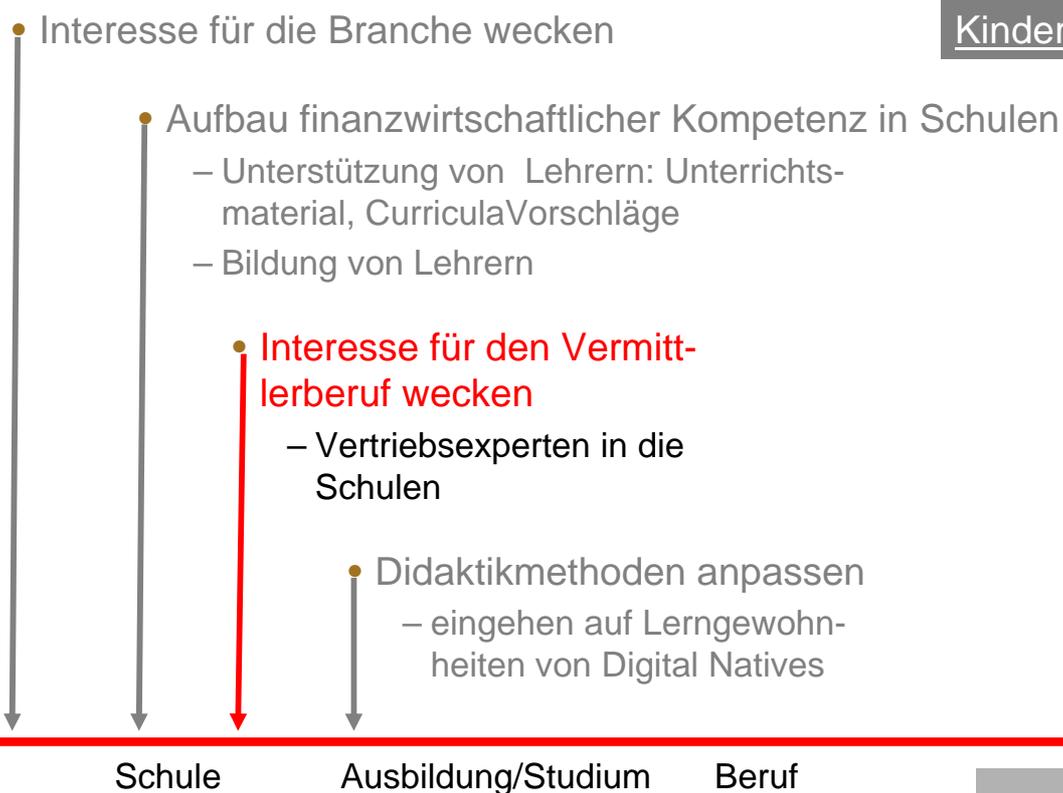


Phase 3: Nachbereitung

- **Welche Versicherungen gibt es; wogegen kann man sich absichern?**
 - Diskussion der Gefahren/Risiken auf metaplan-Tafel
 - Prioritäten: Wogegen sollte man sich absichern?
- **Altersvorsorge, Anlagestrategien**
 - Was kann man mit dem nicht für Konsum ausgegebenen Geld machen, ohne es zur Bank zu bringen?
 - Diskussion von Altersvorsorge-/Anlagestrategien
- **Spielabschluss**
 - Infomaterial austeilen
 - für Eltern empfehlen

<http://www.youtube.com/watch?v=DSm4e7VyJRY>

Sensibilisieren und Qualifizieren: Frühzeitig und angepasst



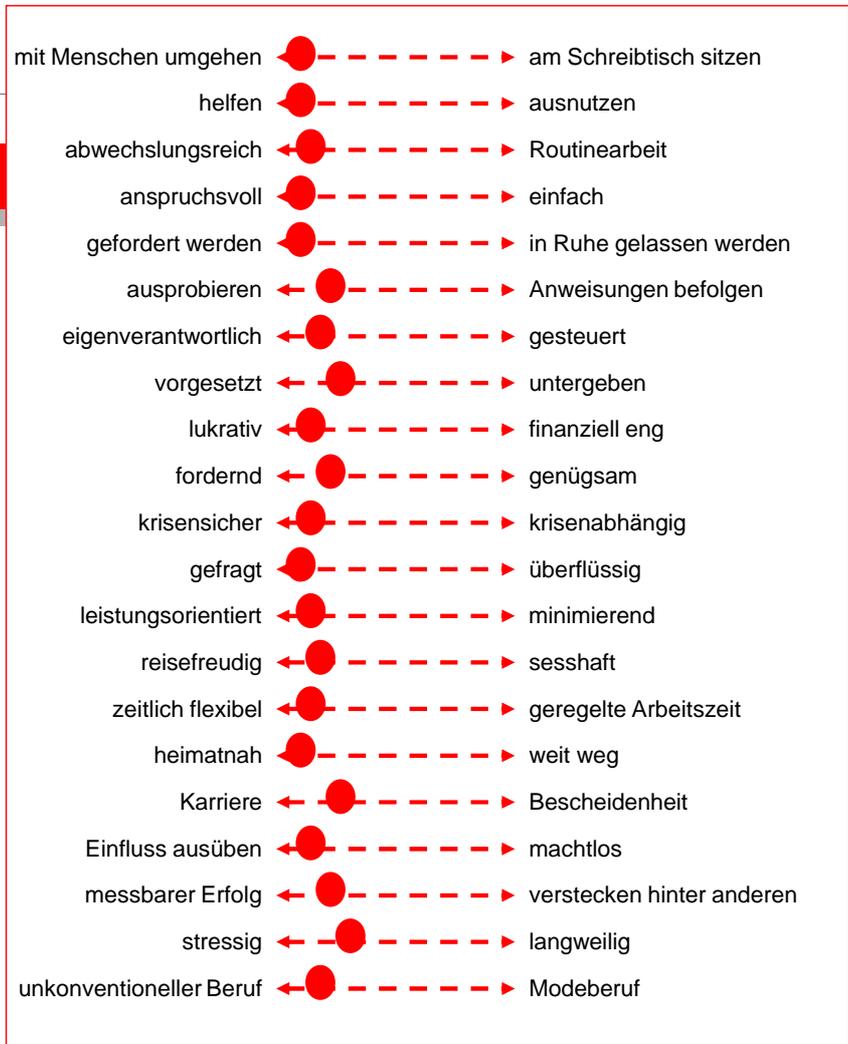
Kinder-Uni plus

BeMaS

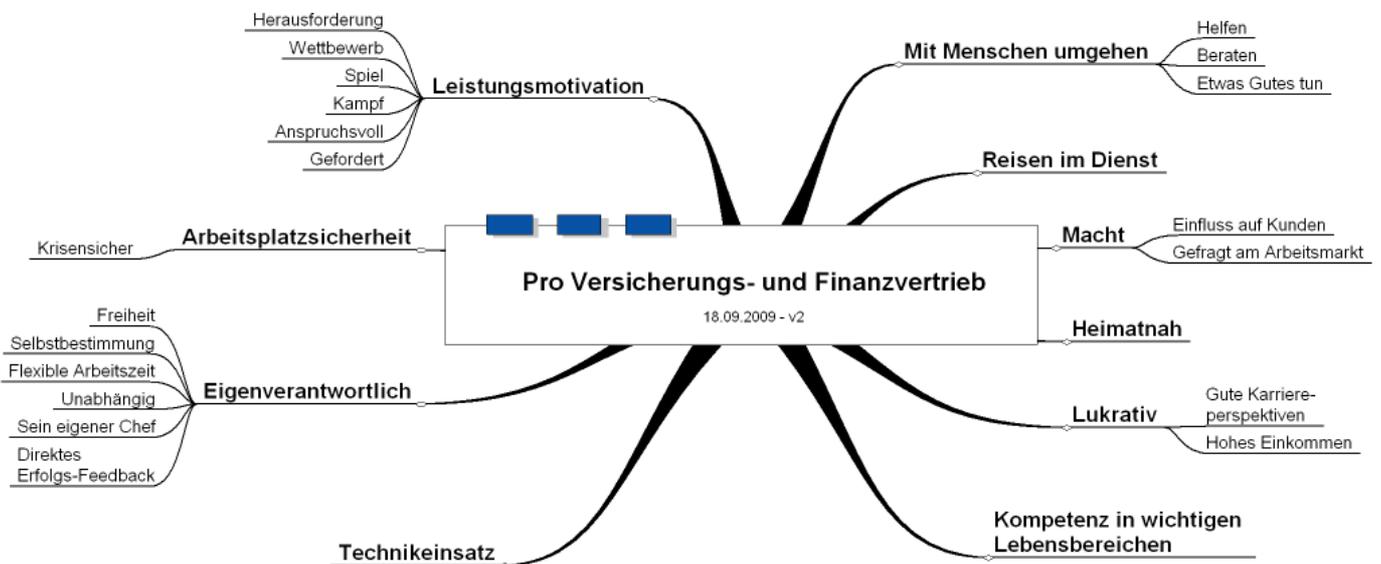
DiDiNa

Das Berufsbild

des Versicherungs-/ Finanzberaters und -vermittlers



Überzeugende Argumente für den Beruf!



Vertriebsexperten in die Schulen

- **Vertriebsexperten gestalten eine Unterrichtseinheit**
 - Berufsbild des Versicherungsvermittlers beschreiben
 - Verständnis für Beruf erzeugen
 - Interesse für Beruf wecken
- **Erläuterung des Berufsbildes von Versicherungsvermittlern**
 - durch Führungskräfte: "**Bosse als Lehrer**"
 - durch Vermittler: "**VeridU: Vermittler in den Unterricht**"
 - durch Azubis: "**L²: Lehrlinge als Lehrer**"
 - durch DHBW zusammen mit Dualen Partnern:
BeMaS: Bewerbermarketing in Schulen
- **In Oberstufe-Klassen**
 - Gymnasium: Klassen 10 bis 12
 - Realschule: Klassen 9 und 10

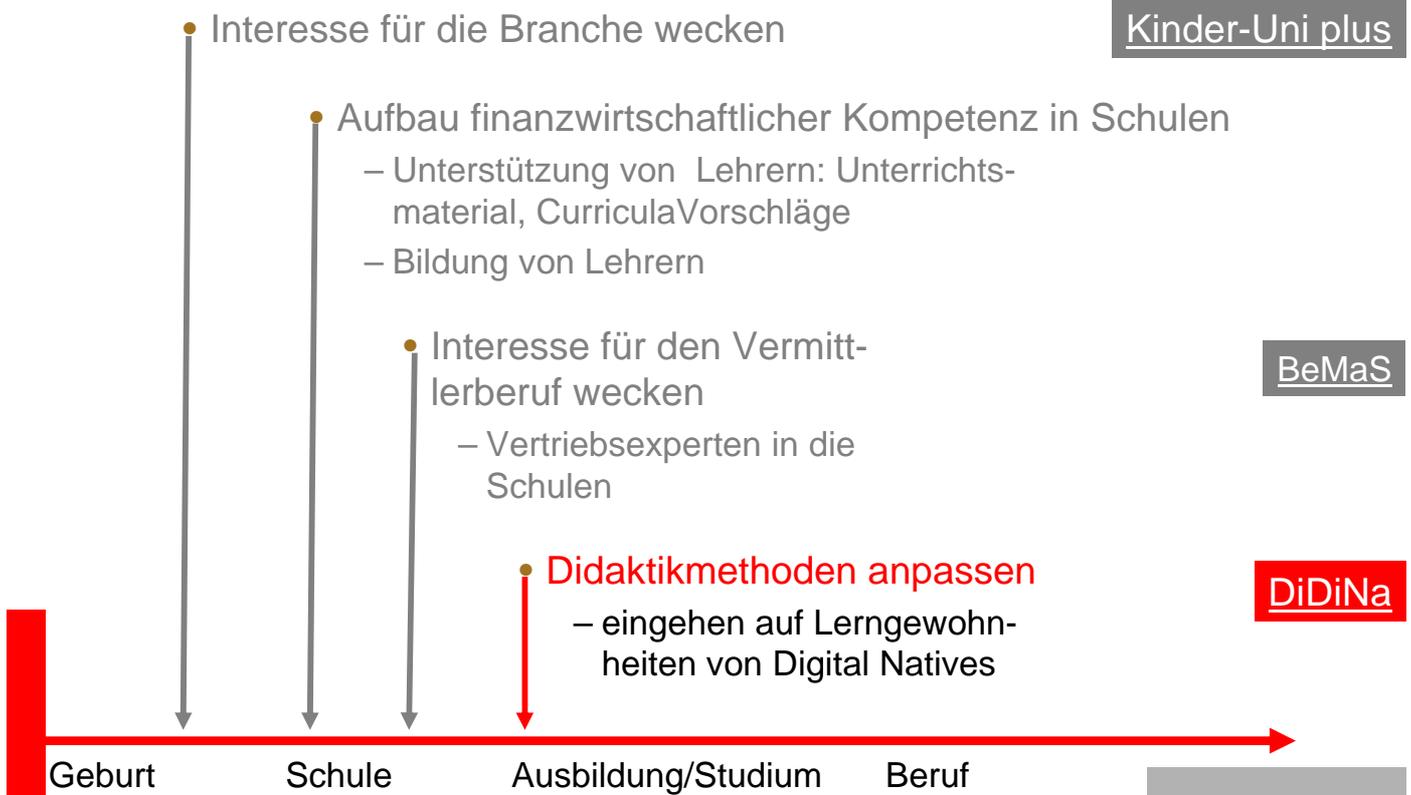
**BeMaS:
Bewerbermarket
ing in Schulen**

BeMaS: Bewerbermarketing in Schulen

- **gemeinsame Veranstaltung DHBW und Dualer Partner**
 1. Vorstellung DHBW (30 Min.)
 - Prinzip
 - Studiengänge
 - Erläuterung anhand des BWL-Studiengangs Versicherung mit Vertiefung Versicherungsvertrieb und Finanzberatung
 2. Vorstellung des Ausbildungsbetriebes (30 Min.)
 - Aufgaben und Arbeitsweisen einer Agentur/eines Maklerunternehmens
 - Geschäftsfelder, Kunden-/Zielgruppen, Produkte
 - Arbeitsalltag eines Vermittlers, Hinweis auf gesetzliche Vorgaben
 - Anforderungen an Bewerber/Berufsanfänger
 3. Diskussion (30 Min.)
 - Teilnehmer: Schüler, Vermittler, DHBW-Professor, Studierende, möglichst aus dem Gymnasium
 - Anbieten von Prospektmaterial, evtl. Werbemitteln
- **Zugang zu Schulen**
 - über Lehrer als Kunden



Sensibilisieren und Qualifizieren: Frühzeitig und angepasst



Digital Natives

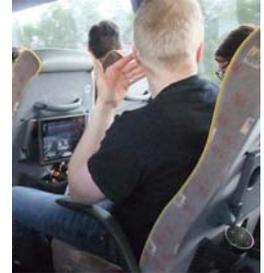
- Digital Natives (Wikipedia)

- junge Leute, die mit digitalen Technologien wie Computern, dem Internet, Mobiltelefonen und MP3-Player aufgewachsen sind.
- Gegensatz:
 - Digital Immigrants:** Lernen Technologien erst im Erwachsenenalter kennen
 - Digital Ignorants:** Lehnen neue Technologien ab
- schichtenübergreifend



Digital Natives: Studienergebnisse

- Marc Prensky, Oktober 2001
 - Computerspiele, E-Mails, Internet, Mobiltelefone und Instant Messaging als integrale Bestandteile des Lebens
 - sind gewohnt, Informationen sehr schnell und im Direktzugriff zu empfangen
 - lieben paralleles Multitasking
 - sind vernetzt
 - suchen sofortige und häufige Belohnung
- Moshe Rappoport, IBM Research, 2008
 - Risikobereitschaft und schnelles Handeln (Erfolg bei Computerspielen)
 - Ideen ausprobieren, umsetzen und gegebenenfalls wieder verwerfen.
- Christian Bütigkofer, TAZ, November 2008
 - Handy als Symbol für Freiheit, Nähe, Sicherheit, ein Modeutensil
 - lesen lieber Blogs als Zeitungen
 - besuchen keine Bibliothek, dafür die Onlineenzyklopädie Wikipedia
 - holen ihre Musik illegal online, statt sie im Laden zu kaufen
 - senden Kurznachrichten, statt das Telefon zu benutzen
 - haben x Freunde - rein virtuell auf Websites wie Facebook oder Twitter.
- Witek, Dezember 2012
 - The average attention span of the Internet user has declined significantly from 12 minutes in 2001 to only 5 in 2011.

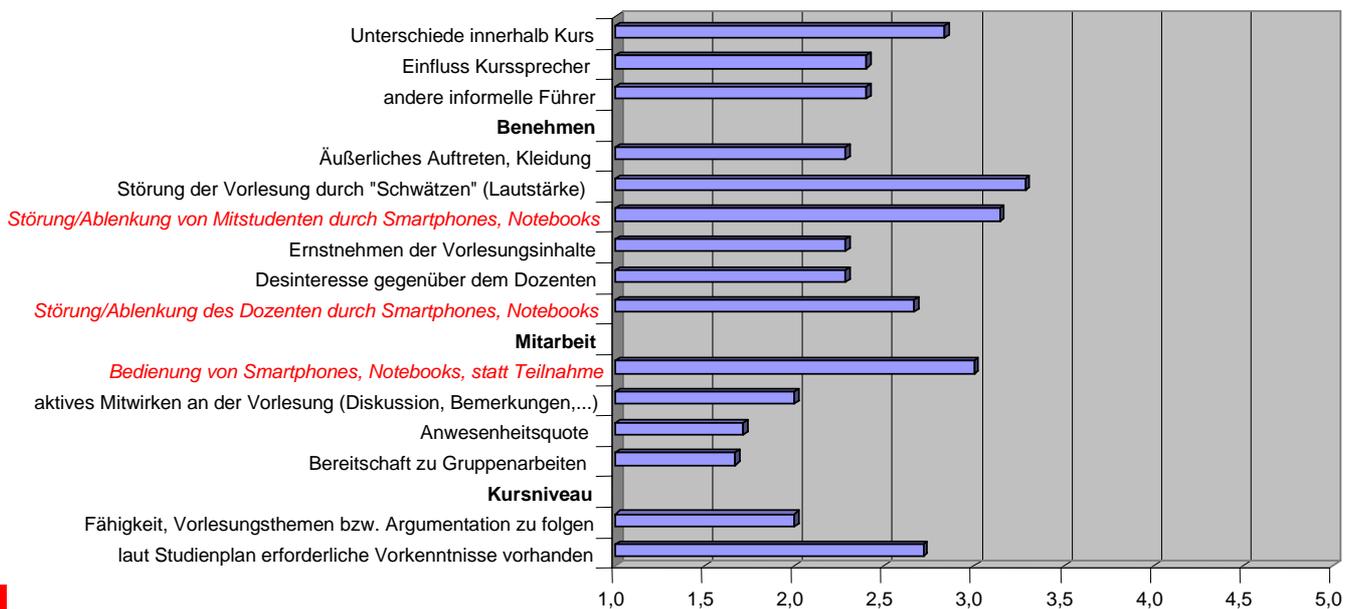


Eigene Erfahrungen mit Studenten

- **always online**
 - Kommunikation immer und in allen Situationen mit beliebigen Endgeräten
- **spielerischer Umgang mit Geräten, Programmen, Diensten**
 - (aus)probieren statt studieren (von Handbuch/Gebrauchsanleitung/...)
 - Toleranz gegenüber Fehlfunktionen
- **soziale Kompetenz ersetzt (zumindest teilweise) Fachkompetenz**
 - Nachschlagen (Google) und Fragen (Facebook) ersetzt Grübeln/Tüfteln
 - Unfähigkeit/Unwilligkeit, komplexen Argumentationsketten zu folgen
 - Verflachung von Kommunikations- und sozialen Beziehungen
- **soziale Reputation als Motivationsfaktor**
 - Reputation durch soziale Profilierung (nicht: durch Fachkompetenz!)
 - Effekt ersetzt Effektivität
 - In sozialen Netzwerken ersetzt Masse an Postings die Klasse
 - Reputation über Spiele

Ein Problem für Lehrbeauftragte

Kursbewertung durch Dozenten (Kurs WVS2012-1)



- es ist (zumindest auf absehbare Zeit) nicht verhinderbar
- es wird schneller, intensiver und unvorhersagbarer
- ➔ realistische Handlungs-Option: Kurieren an Symptomen, Aikido-Prinzip

Praxiserprobte Lerntechniken

- **Teste Dich selbst!**
 - Gruppenarbeiten, sich selbst Fragen überlegen, aktive Wiedergabe
- **Lerne in handlichen Portionen!**
 - häppchenweise über größere Zeiträume verteilt, mit Pausen dazwischen
- **Stelle Warum-Fragen!**
 - Begründungen suchen, selbst Theorien bilden, Durch- und Querdenken
- **Wisse, was Du (noch) nicht weißt!**
 - mit Bekanntem in Beziehung setzen, Lücken im Vorwissen suchen
- **Lerne variabel!**
 - multimediales Lernen, vielfältige Aufnahmekanäle, lernen und abfragen

Ein didaktisches Konzept: DiDiNa

- Lehreinheit in Modulen**

Beispiel: Erstsemestervorlesung BWL-Grundlagen; Ziel: Einführung in die betriebswirtschaftliche "Denke"

- 9 Module mit separierbaren Inhalten
 1. Begriff BWL
 2. Tauschentscheidungen
 3. Ökonomisches Prinzip
 4. Geschäftsprozess-Modellierung und -Abrechnung
 5. Geschäftsprozess-Optimierung und -Controlling
 6. Unternehmensplanung: Grundlagen
 7. Portfolio-Management/Standort
 8. Rechtsform, Unternehmensverbindungen
 9. moderne Unternehmenstheorie: Unternehmen, Unternehmensziele

2. Lernen in Portionen



- für jedes Modul 4 Unterrichtsstunden, unterteilt in
 - Unterrichtsteil (2 Unterrichtsstunden): 90 Min
 - Gruppenarbeitsteil (2 Unterrichtsstunden)

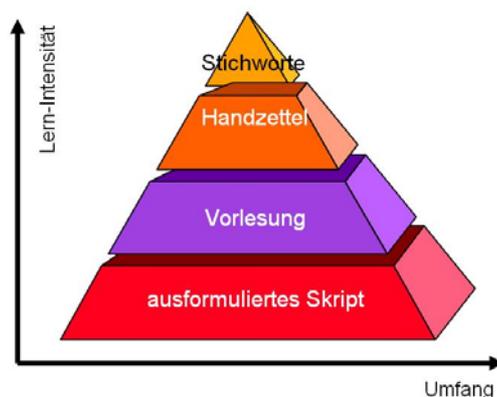
DiDiNa

- **stabile Arbeitsgruppen: 6 Gruppen á 4-6 Teilnehmer**
 - über die gesamte Kursdauer gleiche Zusammensetzung
 - Zusammensetzung durch Losverfahren

1. Teste Dich selbst

- **Materialserver/Intranet: Alle Kursunterlagen immer im Zugriff, auch während des Unterrichts**
 - Stoffgliederung,
 - pro Lehrmodul eine Stichwort-sammlung,
 - umfangreiche Notizen kommentierte Präsentationsfolien,
 - umfassendes ausformuliertes Skript,
 - Kommunikationsforum, Chat, Wiki,
 - Links auf weiterführendes Material

5. Lerne variabel



DiDiNa

Ablauf einer Unterrichtseinheit (in jedem Modul identisch)

1. **Unterricht** (90 Min)
 - Vorstellung des Lehrstoffs des Moduls
 - Unterteilung in jeweils 3 **Themenfelder**
2. **Fragen** erarbeiten (30 Min. einschließlich Pause)
 - Jede Arbeitsgruppe überlegt sich je 1 Frage zu jedem der 3 Themenfelder --> 6 Gruppen * 3 Themen = 18 Fragen
 - Aufschreiben auf Kärtchen, Einsortieren in 3 Themenboxen.
3. **Verteilung der Fragen an Arbeitsgruppen (Zufallsprinzip):**
 - jede Gruppe zieht aus jedem der 3 Themenboxen 1 Fragekärtchen
 - nicht eigene Fragen beantworten
4. **Gruppenarbeit:** Beantwortung der 3 Fragen (30 Min)
5. **Präsentation** 3 * 1 Frage aus jedem Themenfeld (30 Min.)
 - Zufallsauswahl der präsentierenden Gruppe (Würfel)
 - Zufallsauswahl des Gruppenmitglieds, das präsentiert
6. **Bewertung** einvernehmlich durch Dozent und Kurs (15 Min.)
 - Beurteilung der Qualität der Präsentation (Punkte 1 bis 6); Kriterien: fachliche Inhalte (Korrektheit, Niveau, Kreativität), Aufbereitung (Verständlichkeit, Zeiteinteilung, Didaktik)
 - Beurteilung der Qualität der Frage (Punkte -1 bis 6); -1: Punktabzug bei der fragestellten Gruppe

5. Lerne variabel:
Konsum
+ Aktivität
+ Reflexion

4. Wissens-
lücken
erkennen

3. Warum-Fragen:
Klausurtraining:
Frageart
Beurteilungsmuster

DiDiNa

Nachbereitung

- Sammlung der Punkte
- Punktabzug bei der letzten Präsentation bei schlechter Frage
- Mittelwertbildung und grafische Darstellung auf Kurs-Pinnwand
- nach jeder Vorlesung: Endspurt möglich, laufende Erfolgskontrolle

Klausur/Test

- Auswahl von 6 aus den 9 Modulen * 3 Themenfelder = 27 Fragen
- keine Musterlösung: Auswendiglernen nicht möglich, sondern Verstehen notwendig

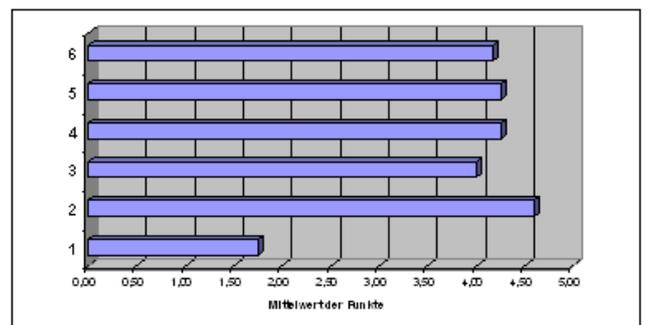
Ranking der Arbeitsgruppen BWL

Gruppe	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	Mittel
1	2	2								
2			5	4	3					
3		5			2	3			6	4,00
4	1	6		5						
5			6	3						
6	3		4		5	5		5	3	4,17

Spielcharakter

Gruppenleistung

Wettbewerb



kompletter
Stoff wird
gelernt

Erwartete Vorteile Fachkompetenz

- **intensive Aufnahme der wichtigsten Teile des Vorlesungsstoffs**

1. im Unterrichtsteil
2. bei der Erarbeitung der Fragen
3. bei der Vorbereitung der Präsentation
4. bei der Präsentation
5. in der Diskussion über die Bewertung der Präsentation
6. beim Lernen für die Klausur/den Test



- **aktive und intrinsisch motivierte Mitarbeit**

- Spaßfaktor
 - Spielcharakter der Vorlesung vermittelt Spaß
 - Wettbewerbscharakter schafft Reputation und motiviert zur Leistung.
- Losverfahren bei der Präsentation:
 - keine "Arbeitsverteilmechanismen"
 - jeder muss sich mit dem Stoff beschäftigen, sonst: Blamage
- "geliebte" digitale Endgeräte können produktiv genutzt werden
 - Intranet mit Unterrichtsmaterial
 - Missbrauch während des Unterrichts (private Mails, Spiele, ...) wird eingeschränkt wegen Zeitdruck bei Gruppenarbeit
 - Facebook einsetzbar; Zuarbeit von Externen zulässig und produktiv

Toll
Ein
Anderer
Macht's



Erwartete Vorteile: Sozialkompetenz

- **Regelakzeptanz durch (unkritische) Sanktionsmechanismen**

- sehr schwer/kaum zu beantwortende Frage führt zu Punktabzug
- gesamter Kurs entscheidet, ob ein Punkt abgezogen wird



- **Teamarbeit**

- Teilnehmer erfahren und erleben, welche Gruppendynamiken auftreten können und wie man reagieren kann
 - Reaktion auf Profilierungsstreben, Ausgrenzung, "Abseilen", Übernahme von Verantwortung.
 - Dozent hilft den Teilnehmern beim Bewältigen der Gruppendynamik
 - Folgen eines "Fehlverhaltens" von Gruppenmitgliedern bzw. einer geringen Performance der Gruppe haben weder finanzielle noch (prüfungs-)rechtliche Konsequenzen
--> Teilnehmer können die auch hier risikolos "experimentieren"



- **Bewusstsein für Diversity**

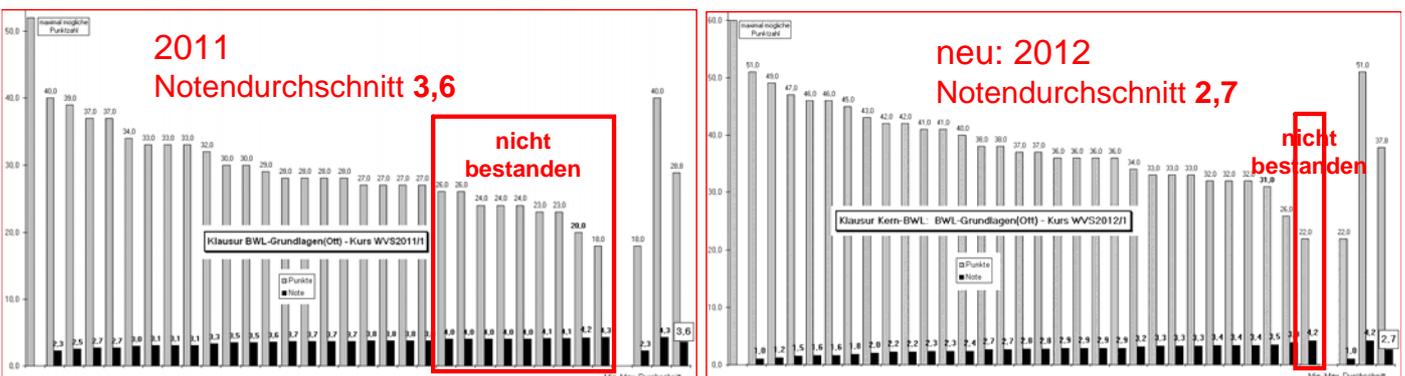
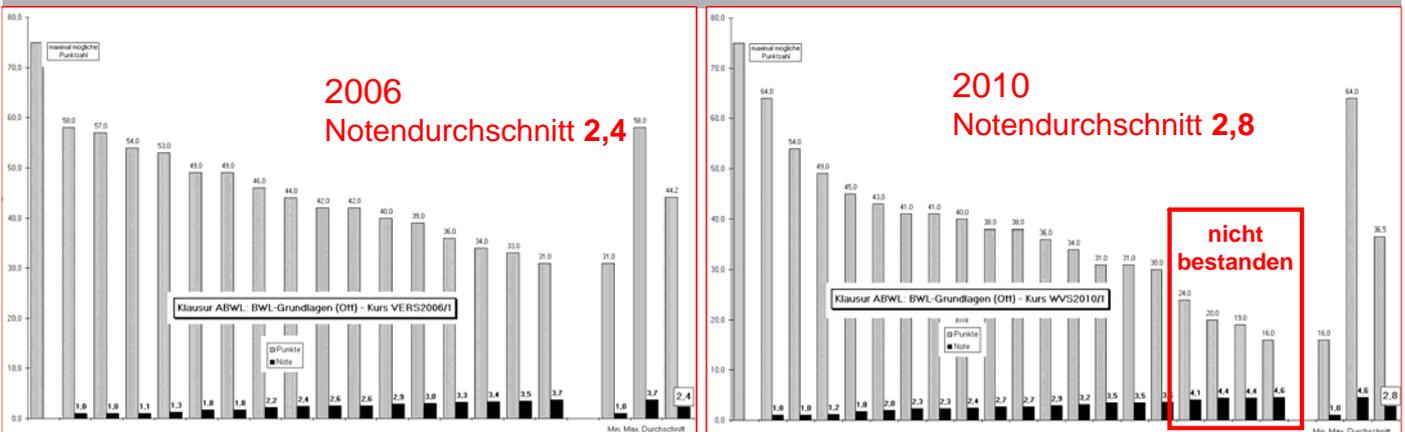
- Gruppenzusammensetzung per Los führt Teilnehmer zusammen die sich bislang noch nicht kennen
- Zeitdruck: Teilnehmer sind aufeinander angewiesen



Erwartete Vorteile: Methodenkompetenz

- **Teamarbeit**
 - Arbeiten in Gruppen
- **Präsentationskompetenz**
 - Vorträge vorbereiten und halten wird trainiert
- **Nutzung der Hilfsmittel bei der Gruppenarbeit**
 - Intranet, Internet, soziale Netzwerke,...
- **Trainieren der Bewertung der Präsentation**
 - gemeinsame (Dozent + Kurs) Diskussion der Qualität einer Präsentation macht Bewertungskriterien und -verfahren für eine "gute" Präsentation und eine geeignete Frage deutlich

Es funktioniert in der Praxis tatsächlich: Klausur-Ergebnisse



Es funktioniert in der Praxis tatsächlich: Studentische Evaluation

Prof. Dr. Hans Jürgen Ott

WWS2012-1-D ()
Erfasste Fragebögen = 23



Globalwerte

Einführung in die BWL / Ott mw=1,8
s=0,6

+ 1 2 3 4 5 6 -

Weitere Bemerkungen (z.B. zu Studieninhalten, Motivation, Verständlichkeit, Verwertbarkeit):

- Die Gruppen-Arbeitstechnik war anfänglich gut und "fruchtbar", wurde aber immer "schneller" und hektischer und ließ kaum Zeit über das ja eben erst Erlernte nachzudenken. So war oft die Fragen-Qualität mager sowie die Beantwortungsrunde nicht lehrreich genug. Dennoch: Super engagierter Prof!!
- Die Gruppenarbeiten sind eine sehr gute Methode, da man sich mit dem behandelten Stoff auseinandersetzt und aktiv verinnerlicht.
- Die Gruppenarbeiten waren sehr effektiv, was das Fragen stellen und anschließende beantworten mit einschließt. Stoff konnte dadurch intensiviert werden und es fällt einem leichter ihn in Erinnerung zu behalten.
- Die vermittelten Studieninhalte ermöglichen einen sehr breiten Einblick in die Materie der BWL. Sicherlich ist dieses für den weiteren Studienverlauf und das Grundverständnis sehr hilfreich.
- Gruppenarbeit TOP; Fragen selbst beantworten TOP, mehr Einsatz beim Beantworten von Herrn Ott GEWÜNSCHT
- In den Gruppenarbeiten konnte, dass zuvor gelernte vertieft und angewendet werden.
- Teilweise zu schnell durch die PPT's geflogen
- Vorlesung durch die Gruppenarbeit sehr positiv, da man das Gelernte direkt nochmal durch spricht & es umsetzen muss. Und noch etwas persönliches: Ich finde es richtig toll, dass Sie sich so um uns bemühen & auf unsere Anliegen eingehen.
- anschauliche und verständliche Methoden; Einstieg in die BWL wird fachlich gut gestaltet

Probleme

- **Aufwand für Dozent**
 - Auswahl der 3 wichtigsten Themen eines Moduls
 - Umstrukturierung der Vorlesung
 - Materialbereitstellung
 - Präsentationen: Gleichzeitig protokollieren und Präsentation verfolgen
- **Zeitdruck für Dozent**
 - Nachbereitung umgehend

Frage			Präsentation			
Fragefeld	Frage-Grp	Frage-Text	Frage-güte	Antw.-Grp	Bewer-tung	Kriterien
1	1	Erklären Sie, was eine juristische Person ist und nennen Sie die 5 Hauptrechtsformen.	-1			
1	2	Welche Kriterien muss man bei der Wahl der Rechtsform beachten?	3			
1	3	Welche Vor- und Nachteile bietet die GmbH & Co. KG gegenüber einer Aktiengesellschaft (AG)?	5			
1	4	Definieren Sie "Kaufmann" und erstellen Sie ein Tafelbild.	4	2	5	unvollständig; Handelsgesellschaft nicht erwähnt, gut vorgetragen
1	5	Wir wollen ein Unternehmen gründen. Nach welchen Kriterien entscheiden wir uns für eine Rechtsform?	3			
1	6	Nennen Sie Vor- und Nachteile, die zur Entscheidung zur GmbH als Unternehmensform führen und erläutern Sie diese.	4			
2	1	Erklären Sie Vor- und Nachteile eines Joint Venture.	4			
2	2	Erkläre an einem selbst gewählten Beispiel, welche Vorteile Unternehmensverbindungen mit sich bringen.	5			
2	3	Nenne Gründe, warum sich Allianz mit der SIGNAL IDUNA zusammen schließen sollte.	5			
2	4	Nennen Sie einen Grund für Unternehmensverbindungen und erläutern Sie dies anhand eines Beispiels.	1	4	6	gut vorgetragen, vollständige Darstellung
2	5	Automobilkonzern Daimler hat "Joint Ventures" in China. Welche Vor- und Nachteile bringt der Zusammenschluss für Daimler?	6			
2	6	Nennen Sie ein Beispiel zu einer Unternehmensverbindung und ob eine Produktion im Ausland sinnvoll ist.	-1			
3	1	Was beschränkt die Effektivität der Kartellbehörde und wo liegen die Schwierigkeiten?	2	6	3	unvollständig, nur 1 Argument genannt
3	2	Wie hoch ist der Einfluss von Kartellbehörden auf den Wettbewerb?	-1			
3	3	Welche Gründe hätte das Kartellamt, einen Zusammenschluss von 2 Versicherungsgiganten wie z.B. Allianz und ERGO zu verhindern?	6			
3	4	Erläutern Sie das Problem des Kartellamts anhand des Beispiels "Benzinpreise".	4			
3	5	Erkläre die Notwendigkeit des Kartellamtes und seine Problematik auf dem weltweiten Markt.	1			
3	6	Was kann unternommen werden, um dem "Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen" kartellkonform auszuweichen?	1			

Probleme

- **weniger fachlicher Tiefgang**
 - Stoffreduktion: Unterforderung für Gute
 - zu züiges Durchgehen des Vorlesungsstoffes
- **Druck für Studenten**
 - Wettbewerbskomponente
 - Gruppendruck
 - Arbeitspensum
- **Anforderungsniveau steigt**
 - Erwartungshaltung wird aufgebaut
 - Assimilations-/Kontrast-Theorie: Beurteilung anderer Vorlesungen wird schlechter
 - andere Dozenten
 - gleicher Dozent in späteren Semestern



Fazit

- Die Versicherungsbranche braucht **kompetente Mitarbeiter** (Sozialkompetenz, Fachkompetenz, Empathie)
- Kompetenzaufbau gelingt durchgeeignete **Sensibilisierung** für ein Berufsfeld und durch **Qualifizierung**.
- Die **Qualifizierungsmethoden** müssen sich dem Menschen und seinen (sich stets wandelnden) Eigenheiten und seinem Lebenszyklus **anpassen**.
- **Digital Natives** sind nicht per se schwer qualifizierbar, sondern passen nur nicht zu der herkömmlichen Didaktik.
- Kompetenzaufbau kann **nicht früh genug** beginnen.