

Der Markt in Mitteldeutschland



Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer Magdeburg 12/2012

*Ein frohes Fest und ein
erfolgreiches Jahr 2013*

Amtliche Mitteilungen

Kennen Sie unsere Unternehmensdatenbank?
www.unternehmen-magdeburg.ihk.de

Leserumfrage per Fax oder unter
www.magdeburg.ihk.de

3. Versicherungsvermittler

Am 8. November 2012 war es wieder soweit: Gemeinsam mit dem Bezirksband Magdeburg des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute

Neue Chancen und Herausforderungen im „Social Media“ für Versicherungsvermittler

Im Rahmen des Versicherungsvermittlerforums haben die Unternehmerinnen und Unternehmer die Möglichkeit sich über aktuelle rechtliche und branchenspezifische Entwicklungen zu informieren, ihr Netzwerk zu erweitern und Kontakte zu knüpfen. Das rege Interesse der Unternehmerinnen und Unternehmer an einer solchen Veranstaltung haben das Forum zu einer sich jährlich wiederholenden Veranstaltungsreihe entwickelt. Im Mittelpunkt des diesjährigen Forums standen die Themen Vermarktung und Verkaufsberatung, aber auch die gesetzlichen Entwicklungen in der Finanzanlagenvermittlung.

Klaus Olbricht, Präsident der IHK Magdeburg, und Jens Wanke, Vorsitzender des BVK-Regionalverbandes Ost, begrüßten die rund 130 Teilnehmer zum 3. Versicherungsvermittlerforum und nahmen Bezug auf die Thematik des „Ehrbaren Kaufmanns“. Die Industrie- und Handelskammern messen, so der Präsident der IHK Magdeburg, seit jeher dem Leitbild des Ehrbaren Kaufmanns eine grundlegende Bedeutung bei und er forderte die Unternehmerinnen und Unternehmer auf, gemeinsam das Leitbild des Ehrbaren Kaufmanns weiterzuentwickeln und aktiv mit Leben zu füllen.

Der Begriff des Ehrbaren Kaufmanns hat über die Jahrhunderte nicht an Aktualität verloren. Die Kaufleute haben stets mit großer Verantwortung das Leitbild des Ehrbaren Kaufmanns geprägt und für dessen Einhaltung Sorge getragen. Und gerade jetzt in einer Zeit, wo das Vertrauen der Menschen in die Wirtschaft infolge der Finanzkrise gestört ist, gilt es umso mehr, sich als Unternehmer zu seinen kaufmännischen Werten und Traditionen zu bekennen und das Leitbild des Ehrbaren Kaufmanns selbst-aktiv mit Leben zu füllen. Die Industrie- und Handelskammern sind diesbezüglich gemäß §1 Absatz 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern mit dem gesetzlichen Auftrag versehen, für „Wahrung von Anstand und Sitte des ehrbaren Kaufmanns“ zu wirken. Diesem Auftrag kommen die Industrie- und Handelskammern in unterschiedlichen Bereichen mit einer Vielzahl von Leistungen nach:

Sie engagieren sich gegen unlauteren Wettbewerb und gegen Produkt- und Markenpiraterie, setzen sich für eine Verhinderung und Bekämpfung der Korruption ein und unterstützen kaufmännische Mediation und Schiedsgerichtsbarkeit. Es werden grundsätzlich alle Bestrebungen unterstützt, deren Ziel es ist, den „ehrbaren Kaufmann“ zu fördern. Auch Michael Heinz, Präsident des BVK e.V., nahm im Rahmen des Forums das Thema „Ehrbarer Kaufmann“ auf und stellte die Berufsbild-Initiative „Ehrbarer Kaufmann“ des BVK e.V. sowie den im Oktober gegründeten Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V. vor. Mit der Gründung des Vereins Ehrbare Versicherungskaufleute e.V. (VEVK) wurde die zweite Stufe der Anfang des Jahres vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. gestarteten Berufsbild-Initiative „Ehrbarer Kaufmann“ umgesetzt.

Rückgriff auf bewährte Kaufmannstugenden

Der BVK hat unter Rückgriff auf bewährte Kaufmannstugenden einen Katalog von Berufsregeln erarbeitet und gibt Berufsstandsangehörigen hiermit die Möglichkeit, sich öffentlich zu den Tugenden zu bekennen. Der Verein Ehrbare Versicherungskaufleute e.V. mit Sitz in Hamburg führt diese Idee weiter und macht das individuelle Bekenntnis nach außen hin. Die Initiative soll, so Heinz, die Basis dafür schaffen, Versicherungsvermittler in der Branche und in der Öffentlichkeit ihre wirtschafts- und sozialpolitische Bedeutung wiederzugeben.

Zum Thema „Orientierung im Social Media – Dschungel“ begrüßte die IHK Magdeburg Prof. Dr. Michael Völler vom Institut für Versicherungswesen der Fachhochschule Köln. Sie referierte über die aktuelle Thematik des Web 2.0 und Social Media und gab den Unternehmerinnen und Unternehmer Tipps zum

Umgang und Nutzen von Facebook, Twitter und Co. Fazit der von ihr und ihren Studenten durchgeführten Untersuchungen war, dass der eigene Web-Auftritt ein wichtiges Marketing-Instrument für Unternehmen im Web 2.0 ist. Grund: Die Kunden informieren sich häufiger vorerst im Internet über ein Unternehmen, bevor sie Kontakt aufnehmen und Geschäfte abschließen.

Im Weiteren hatten die Unternehmerinnen und Unternehmer die Möglichkeit, mit Mario Meißner von der Deutschen Rentenversicherung Bund über das Thema „Richtig und gut rentenversichert“ und Ministerialdirigent Ulrich Schönleiter vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie in Berlin zu den gesetzlichen Neueregungen des Finanzanlagenrechts zu diskutieren. Infolge des Gesetzes zur Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrechts werden sich zum 1. Januar 2013 die Voraussetzungen der Berufszulassung und -ausübung für Finanzanlagenvermittler und -berater erheblich verändern. Im Einzelnen bedeutet das für die betroffenen Gewerbetreibenden, dass für die Fortsetzung ihrer Tätigkeit anstelle einer Erlaubnis nach § 34c Absatz 1 Nr. 2 und 3 Gewerbeordnung eine Erlaubnis nach § 34f Gewerbeordnung benötigt wird, zu deren Erhalt neben den bereits bestehenden Zulassungsvoraussetzungen zusätzlich der Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung sowie ein Sachkundenachweis zu erbringen sind. Darüber hinaus sind sämtliche gewerblichen Finanzanlagenvermittler und ihre in diesem Bereich tätigen Angestellten in ein internetbasiertes öffentliches Register einzutragen. Die Industrie- und Handelskammern sind hierbei zuständig für die Registrierung und die Abnahme der Sachkundeprüfung. Karl-Werner Schmitz, der als führender Experte auf dem Gebiet des „haptischen Verkaufens“ gilt, rundete das diesjährige Forum mit seinem Vortrag „Haptisches Verkaufen – 5 Sinne kaufen mehr“ ab. Er erklärte den Teilnehmern, was er unter „haptischem Verkaufen“ versteht und diskutierte die Fragestellung, wie man den Kunden ein komplexes und abstraktes Produkt



IHK-Präsident Klaus Olbricht eröffnete das 3. Versicherungsvermittlerforum 2012.



Jens Wanke, Vorsitzender des BVK-Regionalverbandes Ost begrüßte die Teilnehmer des Forums.



Karl-Werner Schmitz sprach über den Einsatz der fünf Sinne im Verkaufsberatungsgespräch.

forum 2012 Magdeburg

e.V. lud die IHK Magdeburg Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister zum 3. Versicherungsvermittlerforum 2012 nach Magdeburg ein.

im Beratungsgespräch nahe bringt und verständlich machen kann.

Anhand vieler praktischer Beispiele erläuterte er, was ein haptisches Verkaufsgespräch ausmacht und welche Potenziale in der gezielten Nutzung des Tastsinns liegen. Seiner Meinung nach müssen Verkaufsprozesse intensiver mit den 5 Sinnen verbunden werden. Nicht nur die Angebote zu erblicken, sondern sie auch zu fühlen und zu riechen, spielen eine entscheidende Rolle für einen erfolgreichen Vertragsabschluss.

Yvonne Schulze

zum Thema:

**Dipl.-Kfm. Knut Winkelmann,
Dr. Winkelmann & Partner Assekuranz-
makler GbR, Magdeburg**

„Da ich am 2. Versicherungsvermittlerforum im letzten Jahr aus beruflichen Gründen nicht teilnehmen konnte, war ich auf die Veranstaltung in diesem Jahr gespannt. Ich finde es gut, dass die IHK hier eine derartige Veranstaltungsreihe ins Leben gerufen hat. Es waren wieder interessante Themen dabei. Mir hat der Vortrag zum Thema Social Media besonders gut gefallen, aber auch die anderen Referenten konnten Impulse für die tägliche Arbeit geben. Für die nächsten Jahre

hoffe ich auf eine Fortsetzung dieser Veranstaltungen, so dass eine Art Tradition daraus entstehen könnte.“

**Alexander
Glaß, Team
Versicherungsmakler GmbH,
Wernigerode**

„Ich fand die Veranstaltung insgesamt sehr gelungen. Es wurde während der Tagung viel Wissen verbunden mit Neuigkeiten vermittelt. Die Auswahl der Themen und die eingeladenen Redner haben vielen Angereisten gezeigt, welche Veränderungen auf die Vermittler in Zukunft zukommen werden, welche Relevanz die sozialen Netzwerke haben, und was es bei der Selbständigkeit bzgl. der gesetzl. Rentenversicherung zu beachten gilt.“

**André Fleischhauer,
Geschäftsstellenleiter, Öffentliche Versicherungen Sachsen-Anhalt, Wernigerode**

Versicherungsvermittlung bekommt ein neues Gesicht – dieses Fazit ziehe ich nach dem 3. Versicherungsvermittlerforum. Sehr deutlich zeigte sich, dass der Beruf des Versicherungsvermittlers auf dem richtigen Weg ist, erheblich an Professionalität zu gewinnen, weg von manchen „Feierabendvertretern“ hin zum echten Unternehmer und ehrbaren Kaufmann. Speziell die Vorträge zu Social Media und zum Haptischen Verkauf waren nicht nur praxisnah und authentisch, sondern zeigten auch wie lebendig und erfrischend der Beruf ist und wie die Kunden von heute „ticken“. Bedarf und Lösung von und für den Kunden wurden „begreifbar“ gemacht und Kaufverhalten und Informationsbeschaffung der „Digital Natives“ im Web 2.0 verdeutlicht. Dabei kristallisierte sich heraus, dass trotz aller Online-Direktvertriebe auch in Zukunft nur der Vertreter vor Ort den persönlichen Bedarf ermitteln und entsprechende Deckungskonzepte bieten kann und dies auch immer noch so vom Kunden gewünscht ist. Das Unternehmertum, Kompetenz und ethische Grundlagen das Handeln des erfolgreichen Versicherungsvermittlers prägen, zeigt eindeutig der auf Initiative des BVK gegründete Verein Ehrbarer Versicherungskaufleute e.V. Damit wurde deutlich, dass weder heute, noch in Zukunft die sozialpolitische Verantwortung des Versicherungsvermittlers durch die Honorarberatung abgelöst werden kann – dass dies nun auch in der Politik so angekommen ist, wurde durch den Vortrag von Herrn Schönleiter unterstrichen.

**Verena Fuhrmann,
Versicherungsmaklerin, Aschersleben**

„Eine sehr interessante und informative Veranstaltung. Insbesondere die von der EU angedachten Änderungen im Vermittlerbereich wurden durch einen Fachreferenten näher kommentiert und wichtige Hinweise geliefert, um zeitnah zu reagieren. Ich hoffe, dass dieses Forum auch weiterhin einmal im Jahr stattfindet und aktuelle, praxisbezogene Themen wie die des „ehrbaren Kaufmanns“ bietet.“



Ihre IHK-Ansprechpartnerin

Yvonne Schulze
Recht und Steuern
Telefon: 0391/5693-1 86
E-Mail: schulzey@magdeburg.ihk.de



Mario Meißner informierte über die gesetzliche Rentenversicherung für Selbstständige.



Ulrich Schönleiter thematisierte neue Regeln für Finanzanlagevermittler.



Prof. Michael Völler referierte über Web 2.0 und Social Media für Unternehmer.



Michael H. Heinz warb für die Initiative „Ehrbarer Kaufmann“.